Este livro foi digitalizado por Raimundo do Vale Lucas, com a intenção de dar aos cegos a oportunidade de apreciarem mais uma manifestação do pensamento humano..

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
Obras do autor

AGRADECIMENTOS

(à não COMEÇO A REFLETIR sobre a magnitude deste projeto, não posso deixar de me lembrar do jogador famoso que entra no campo na última quarta parte do jogo, conferencia com os demais num bolo formado no meio do campo, afasta-se confiante e arremessa um passe em espiral perfeito de cinqüenta metros, do qual vai resultar o touchdown da vitória! A torcida delira, os técnicos vibram, e o zagueiro alegremente se deleita com a glória de ganhar o jogo. Mas foi um esforço da equipe. O tal jogador é o herói público; no entanto, em qualquer jogo na vida, há uma multidão de jogadores que são os heróis ocultos, e nesta empreitada houve muitos. Jamais fui conhecido como uma pessoa a quem as palavras faltassem, mas quando começo a lançar no papel os sentimentos que tenho para com tantos membros da família, amigos e colaboradores leais e espantosamente altruístas, sinto-me sufocado pela dificuldade. É quase impossível optar por uma precedência, já que foi um verdadeiro esforço de equipe desde o início.

À minha mulher Becky, minha mãe e meus quatro filhos - Jairek, Josh, Jolie e Tyler - seu amor é minha força. Nada é mais importante para mim.
As minhas assistentes, Deena Tuttle e Karen Risch, dois dínamos assombrosos, que permaneceram devotadas à visão de que o que estávamos fazendo faria diferença,
mesmo que isto significasse ficar a noite inteira de pé, longe de maridos e filhos, e me seguindo por todo o país, permanecendo em todas as ocasiões animadas e prontas
a colaborar. Este livro não poderia ter sido escrito sem sua fidelidade inabalável.
A meus Representantes de Vendas e Gerentes, que trabalham diariamente a fim de me levarem aos salões transbordantes de gente dos seminários nas diversas cidades; e a meus franqueados, os Consultores de Desenvolvimento Pessoal, que me ajudaram a provar que seminários com base em vídeo realmente são algo mais, agradeço pela coragem e dedicação. Aos Representantes do Serviço do Cliente na Robbins Research International, que inspiram o cliente a agir e a crescer para alcançar novos níveis, sou muito grato.
A toda minha equipe dos escritórios de San Diego da Robbins Research International, que cumpre um horário louco de trabalho a fim de lançar meus brainstorms e manter a integridade do conceito, a minha saudação.
A meus parceiros e associados de todas as Companhias Anthony Robbins, em especial os meus queridos amigos da Fortune Management, sua sensibilidade a meu esquema inacreditável comoveu meu coração.

Aos participantes que estiveram em meus seminários, aprendi muito com vocês e lhes agradeço pela sua colaboração neste trabalho. Um agradecimento especial
à classe de 1991 que me apoiou enquanto trabalhei a noite toda por mais de duas semanas a fim de entregar este livro a tempo.

A Earl Strumpel, cujo amor, amizade e dedicação vinte e quatro horas por dia para obter e garantir quaisquer percursos que eu precisasse deram-me a paz de
espírito para criar.

Ao Dr. Robert Bays, meu querido amigo, cuja sabedoria e amor incondicional me conduziram através de estradas esburacadas do caminho e cuja colaboração sempre
considerei valiosa e pela qual sou eternamente grato. A Vicki St. George, uma jóia de amiga, muito obrigado.

A Michael Hutchison, que se mantém consistentemente em alto padrão, sinto-me abençoado pelo nosso relacionamento. A meu melhor amigo, Michael Keyes, obrigado,
meu chapa, pelo seu humor e espírito aguçado, sua compreensão e apoio. A Alan, Linda e Josh Hahn, por sua inspiração e amizade; antecipo com ansiedade um futuro
longo e aventuroso.

À turma do "castelo", especialmente Theresa Lannon e Elizabeth Calfee, que são o melhor sistema de apoio neste mundo, obrigado por fazer com que o lar deste homem continuasse a ser o seu castelo.

A meus bons amigos na Guthy-Renker Corporation, Greg Renker, Bill Guthy, Lenny Lieberman, Jon Schulberg e John Zahody, que juntamente com o pessoal da Cassette
Productions me ajudaram a distribuir mais de sete milhões de fitas de áudio levando minha filosofia do Poder Pessoal a gente em todo o mundo somente nos últimos dois anos, tenho muito carinho pela nossa amizade.

A Peter Guber, pelos seus telefonemas inspiradores e apoio, valorizo profundamente nosso relacionamento.

A Ken e Marge Blanchard, cujos encontros trimestrais com Becky e comigo sempre são uma fonte de magia mútua e respeito cada vez maior.

A Martin e Janet Sheen, por serem tão notáveis exemplos de paixão, integridade e dedicação, obrigado por serem uma luz.

A todos os voluntários da Fundação Anthony Robbins, os semteto, os presos, as crianças e os idosos nunca mais serão os mesmos por causa de sua dedicação
constante a uma contribuirão altruísta. Vocês verdadeiramente fazem uma diferença!

A Stu Mittleman, Phil Maffetone, Paul Pilzer e John Robbins suas contribuições a este livro impactarão a qualidade das vidas das pessoas.

Ao Grande Mestre de tae kwon do Jhoon Rhee, cujo constante amor, lealdade e conhecimento inspiram-me a maiores realizações, eu respeitosamente 11-.e faço
uma reverência, senhor.

Ao incrível staff da nossa fuga de Fiji, a Namale Plantation Resort, e aos mesmos das cidadezinhas próximas de Viville e Nadi, vocês verdadeiramente me ensinaram pelo exemplo que a vida é uma dádiva e uma alegria e que a felicidade é o único modo de se viver.

A Jan Miller e sua competente equipe, minha leal agente de ligação neste peculiar negócio das publicações, tiro o meu chapéu. A Dick Snyder, Bob Asahina e Sarah Bayliss, mais uma vez muito obrigado por sua fé em mim.

Aos gigantes sobre cujos ombros me elevei, os mestres que modelaram tanto da minha filosofia, estratégias e habilidades, agradeci a vocês em Poder sem limites
e os saúdo mais uma vez.

E, finalmente, muito obrigado a todo um elenco de pessoas que atuaram nos bastidores me apoiando, entre as quais: Kathy Moeller, Suzy Gonzales, Joan Meng, Nancy Minkus, Shari Wilson, Mary Kent, Valerie Felts, Leigh Lendzian, Dave Polcino, Cherrell Tarantino, Mark Lamm, Robert Mott pelo trabalho de arte, e os caras no Franklin Type, em Nova York.

Essas pessoas jamais aceitaram que alguma coisa fosse impossível. Todos nós esperamos e recebemos milagres durante toda esta odisséia, e também crescemos
no processo. Vocês todos são gigantes em minha vida.

Dedicado ao poder ilimitado que está dormindo dentro de você.
Não deixe que ele continue inativo.

Acima de tudo à minha mulher, Becky, que é um exemplo vivo de amor incondicional e apoio.
Eu amo você, querida.

SUMÁRIO

Prefácio 13

PARTE UM
LIBERE SEU PODER 17

1. Sonhos de Destino 19

2. Decisões: O Caminho do Poder 34
3. A Força que Molda a Sua Vida 62
4. Sistemas de Convicção: O Poder para Criar e o Poder para Destruir 89
5. A Mudança Pode Acontecer Num Instante? 131
6. Como Mudar Qualquer Coisa em Sua Vida: A Ciência do CondicionamentoNeuroassociativoT":" 152
7. Como Conseguir o que Você Realmente Quer 186
8. As Perguntas São a Resposta 221
9. O Vocabulário do Supremo Sucesso 251
10. O Poder das Metáforas da Vida: Destruir os Bloqueios, Derrubar o Muro, Largar a Corda e Dançar a Caminho do Sucesso 283
11. As Dez Emoções de Poder 307
12. A Magnífica Obsessão - Criar um Futuro Irresistível 339
13.ODesafio Mental de Dez Dias 384
12 ANTHONY ROBBINS

PARTE DOIS
ASSUMINDO O CONTROLE -
O SISTEMA CENTRAL 397

14. A Suprema Influência: Seu Sistema Central 399
15. Valores da Vida: Sua Bússola Pessoal 421
16. Regras: Se Você Não É Feliz, Eis o Motivo! 457
17. Referências: O Tecido da Vida 490
18. Identidade: A Chave para a Expansão 513

PARTE TRÊS
SETE DIAS PARA MOLDAR SUA VIDA 541

19. Primeiro Dia - Destino Emocional: O Único Verdadeiro Sucesso 543
20. Segundo Dia - Destino Físico: Prisão de Dor ou Palácio de Prazer 546
21. Terceiro Dia - Destino dos Relacionamentos: Onde Partilhar e Gostar 561
22. Quarto Dia - Destino Financeiro: Pequenos Passos para uma Pequena (ou Grande) Fortuna 566
23. Quinto Dia - Seja Impecável: Seu Código de Conduta 586
24. Sexto Dia - Controlar Seu Tempo e Sua Vida 593
25. Sétimo Dia - Descansar e se Divertir: Até Mesmo Deus Tirou um Dia de Folga! 598

PARTE QUATRO
UMA LIÇÃO DE DESTINO 601

26. O Supremo Desafio: O que uma Pessoa Pode Fazer 603

A Fundação Anthony Robbins 643
As Companhias Anthony Robbins 649
PREFÁCIO

COMO PSICÓLOGO-CHEFE do Bellevue Hospital da cidade de Nova York, vejo muito sofrimento, não só em nossos pacientes mentais, como também nas pessoas "normais" e
"saudáveis" que os tratam. Vejo também a mesma infelicidade nas pessoas relativamente bem-sucedidas e altamente atuantes a quem ajudo em minha clínica particular.
Com bastante freqüência, a dor e o sofrimento são desnecessários, e cessam quando as pessoas controlam suas convicções, sentimentos e ações a fim de modificar o
processo de suas vidas. Infelizmente, a maior parte do tempo não fazem isto. Esperam, depois tentam alterar o mau resultado ou, com freqüência, vão a um terapeuta
querendo simplesmente se queixar de sua vida horrível ou, de algum modo, serem "curadas" por outra pessoa.

Fazer com que as pessoas percebam que são elas que determinam o resultado de suas vidas nem sempre é fácil. Na verdade é, de um modo geral, uma tarefa sufocante.
Em conseqüência, sempre procurei encontrar novos métodos e tecnologias para utilizar no hospital e com meus pacientes privados. Cinco anos atrás ouvi falar pela
primeira vez do trabalho de Tony Robbins e compareci a um dos seus seminários em Nova York. Tal como eu esperava, foi uma noite verdadeiramente pouco usual.Oinesperado
foi o gênio de Tony no campo do comportamento humano e da comunicação. Naquela noite vi que ele compartilhava da minha convicção de que qualquer pessoa que seja
basicamente sadia pode assumir o comando e levar uma vida plena. Pouco tempo depois estive num curso de duas semanas de Tony e transferi muito do que lá aprendi
para meus colegas e pacientes. Chamei o curso de "treinamento básico para a vida". E logo comecei a recomendar suas séries de fitas gravadas e seu primeiro livro,
Poder sem limites.
Embora alguns dos meus colegas se mostrem ofendidos ou surpresos quando recomendo o trabalho de um homem tão jovem e que não possui credenciais acadêmicas,
quem realmente leu ou ouviu Tony concorda comigo. Além das informações amplas e da boa qualidade de que dispõe, Tony tem um talento e um estilo irresistível que
tornam fácil a absorção do material que apresenta.

Posteriormente minha mulher e eu freqüentamos o curso Encontro com o Destino, que contém muitos dos conceitos presentes no último trabalho de Tony, Desperte o Gigante Interior. Aquele fim de semana nos proporcionou recursos para promover mudanças em nossos valores, regras e controles, o que, no decorrer dos últimos dois anos, permitiu que nossas vidas se tornassem muito mais produtivas e satisfatórias.

Vejo Tony como um grande treinador no jogo da vida. Sua percepção acurada, inteligência, paixão e dedicação sempre se fazem presentes e inspiradoras. Ler este livro é como sentar-se diante de Tony e se absorver numa conversação envolvente e divertida. Deve ser consultado a toda hora, como um manual de usuário, quando quer que a vida apresente um novo desafio ou exija uma mudança de curso. Propicia um arsenal de ferramentas para mudanças duradouras, assim como lições que enriquecem a qualidade de vida. Na verdade, se um número bastante grande de pessoas ler este livro e aplicar seus ensinamentos, talvez faça com que eu e muitos dos meus colegas percamos o emprego.

FREDERICK L. COVAN, PH.D.

"No fundo de cada homem residem esses
poderes adormecidos; poderes que o
assombrariam, que ele jamais sonhou possuir;
foras que revolucionariam sua vida se
despertadas e postas em ação. "

LIBERE SEU PODER

SONHOS DE DESTINO

"O homem consistente acredita no destino,
o homem volúvel no acaso."

- BENJAMIN DISRAELI

TODOS NÓS TEMOS SONHOS... Todos nós queremos acreditar no fundo de nossas almas que temos um dom especial, que somos capazes de fazer uma diferença, que podemos tocar os outros de um modo especial, e que podemos fazer do mundo um lugar melhor. Em determinada época de nossas vidas, visualizamos a qualidade de vida que desejávamos

e merecíamos. No entanto, para muitos, esses sonhos foram tão encobertos pelas frustrações e rotinas da vida cotidiana que não nos esforçamos mais para realizá-los.
Para a grande maioria o sonho dissipou-se - e, com ele, a vontade de moldar nossos destinos. Um grande número perdeu aquele senso de certeza que cria a margem de
vantagem do vencedor. O desafio da minha vida tem sido restaurar o sonho e torná-lo real, fazer com que cada um se lembre do poder ilimitado que dorme no interior
de todos nós e o use.

Jamais esquecerei o dia em que realmente me dei conta de que estava vivendo de fato o meu sonho. Eu me encontrava em meu helicóptero a jato, vindo de uma
reunião de negócios em Los Angeles, e seguindo para Orange County, onde daria um dos meus seminários. Ao sobrevoar a cidade de Glendale, reconheci de repente um
prédio grande, parei o helicóptero por cima. Observando melhor, percebi que era o lugar em que trabalhara como zelador apenas doze anos antes!

Naquele tempo, minha grande preocupação era se meu Volkswagen 1960 não se desmancharia durante os trinta minutos que durava a viagem até o trabalho. Minha
vida focalizava em como eu ia sobreviver; tinha medo e me sentia solitário. Mas naquele dia, pairando ali no céu, pensei: "Que diferença uma década pode fazer!"
Sem dúvida que eu tinha sonhos naquele tempo, mas parecia que jamais seriam realizados. Hoje, contudo, vim a crer que todos os fracassos e frustrações na verdade
estavam assentando a base para o entendimento que criou o novo nível de vida que agora desfruto. Ao continuar meu vôo para o sul, ao longo da costa, localizei golfinhos
brincando com surfistas nas ondas lá embaixo. É uma visão que minha mulher Becky e eu apreciamos como uma das dádivas especiais da vida. Finalmente cheguei a Irvine.
Olhando para baixo, fiquei um pouco perturbado quando vi a rampa de saída para o meu seminário tomada por um engarrafamento de mais de um quilômetro. Pensei: "Puxa,
espero que seja o que for que esteja acontecendo comece logo, para que o pessoal que vai ao meu seminário chegue a tempo."

Mas ao descer para o heliporto, passei a ver um novo quadro: milhares de pessoas sendo contidas pela segurança, no lugar em que eu estava prestes a pousar.
Comecei, de repente, a perceber a realidade. O engarrafamento era causado pelas pessoas que iam ao meu evento! Embora esperássemos cerca de duas mil pessoas, eu
tinha diante de mim uma multidão de sete mil para um auditório em que caberiam apenas cinco mil! Quando entrei, fui cercado por centenas de pessoas que queriam me

dar um abraço ou me dizer como meu trabalho tivera um impacto positivo em suas vidas.

As histórias que me contaram eram incríveis. Uma mãe apresentou-me ao filho que tinha sido classificado como "hiperativo" e "inapto para o aprendizado".

Utilizando os princípios de administração de estado, ensinados neste livro, ela não só conseguira liberálo do remédio chamado Ritalin, como também se mudaram para a Califórnia, onde seu filho fizera novos testes e fora avaliado ao nível de gênio. Precisava ver o rosto dele quando ela partilhou comigo sua nova classificação. Um homem me contou como se livrara da cocaína usando algumas das técnicas do Condicionamento do Sucesso, que você aprenderá neste livro. Um casal de meia-idade me disse que só não tinha se divorciado após quinze anos de casamento por causa da descoberta das regras pessoais. Um vendedor me contou como sua renda mensal pulara de dois mil para mais de doze mil dólares, em apenas seis meses, e um empresário afirmou ter aumentado a receita da firma em mais de três milhões de dólares em dezoito meses, aplicando os princípios das perguntas de qualidade e da administração emocional. Uma linda jovem mostrou-me um retrato de como era antes de ter perdido mais de vinte e cinco quilos, aplicando os princípios da alavanca, detalhados neste livro.

Fiquei tão comovido pelas emoções naquela sala que me senti sufocado e, a princípio, não consegui falar. Quando olhei para a platéia e vi cinco mil rostos sorridentes, animados e afetuosos, percebi que estava vivendo o meu sonho! Que sensação saber que sem sombra de dúvida eu tinha a informação, as estratégias, as filosofias e técnica que poderiam ajudar a qualquer uma daquelas pessoas a efetuar as mudanças que mais desejassem! Uma torrente de imagens e emoções me invadiu.

Comecei a me lembrar de uma experiência que tive alguns anos antes, sentado em meu apartamento de solteiro de 36 metros quadradros em Venice, Califórnia, sozinho e chorando ao ouvir a letra de uma canção de Neil Diamond: "Eu sou, eu disse, para ninguém. E ninguém ouviu, nem mesmo a cadeira. Eu sou, exclamei. Eu sou, falei.

E estou perdido, e não posso nem dizer por que, o que foi que me deixou tão só." Lembro de ter sentido que minha vida não tinha importância, como se os eventos do mundo é que me controlassem. Lembro também do momento em que minha vida mudou, o momento em que finalmente eu disse: "Chega! Sei que sou muito mais do que estou demonstrando mental, emocional e fisicamente em minha vida." Tomei uma decisão naquele momento que ia alterar minha vida para sempre. Decidi mudar virtualmente todos os aspectos da minha vida. Decidi que nunca mais me conformaria com menos que eu pudesse ser. Quem teria adivinhado que aquela decisão fosse me levar a um momento

incrível daqueles?

Dei tudo de mim no seminário naquela noite, e quando deixei o auditório, uma multidão acompanhou-me até o helicóptero para se despedir. Dizer que me senti profundamente comovido por aquela experiência seria pouco. Uma lágrima escorreu pelo meu rosto quando agradeci ao Criador por aquela dádiva maravilhosa. Depois que levantei vôo, tive que me beliscar. Aquilo seria verdade? Seria eu o mesmo homem que oito anos antes estava lutando, frustrado, sentindo-se sozinho e incapaz de fazer sua vida dar certo? Gordo, falido e sem saber se ao menos seria possível sobreviver? Como um garoto como eu, sem nada além de instrução secundária, pudera criar mudanças tão drásticas?

Minha resposta é simples: aprendi a utilizar o princípio que agora chamo de concentração do poder. Muita gente não tem idéia da imensa capacidade que podemos
comandar imediatamente quando focalizamos todos os nossos recursos para dominar uma área de nossas vidas. O foco concentrado é como um raio laser, capaz de cortar
qualquer coisa que pareça estar detendo você. Quando focalizamos consistentemente nossos recursos no aperfeiçoamento de qualquer área, desenvolvemos características
únicas nesse sentido. Uma razão por que tão poucos de nós conseguimos o que realmente desejamos é que nunca dirigimos o nosso foco; nunca concentramos nosso poder.
Muitas pessoas se arrastam pela vida, sem decidir dominar qualquer coisa em particular. Na verdade, acredito que muitas pessoas falham na vida porque se especializam
em coisas secundárias. Acredito que uma das maiores lições da vida é aprender a entender o que nos leva a fazer o que fazemos. O que molda o comportamento humano?
A resposta a esta pergunta proporciona dados críticos para moldar o seu próprio destino.

Toda a minha vida tem sido continuamente impulsionada por um foco único e irresistível: O que faz a diferença na qualidade de vida das pessoas? Como pessoas
com um início humilde e antecedentes difíceis conseguem freqüentemente - e a despeito de tudo - criar vidas que nos inspiram? Inversamente, por que tantos nascidos
em ambientes privilegiados, com todos os recursos para ter sucesso, terminam gordos, frustrados e muitas vezes dependentes de alguma droga química? O que faz da
vida de algumas pessoas um exemplo, e da vida de outras uma advertência? Qual o segredo que cria vidas apaixonadas, felizes e agradáveis para tanta gente, enquanto que para outras pessoas só resta talvez perguntar: "Isto é tudo o que existe?"

A minha magnífica obsessão começou com algumas perguntas simples: "Como posso assumir de imediato o controle da minha vida? O que posso fazer hoje que resulte

numa diferença sensível - que ajude a mim e aos outros a moldar o destino? Como posso expandir-me, aprender, crescer e compartilhar esse conhecimento de uma maneira
significativa e agradável?"

Desde muito cedo, desenvolvi a convicção de que todos nós estamos aqui para contribuir com algo único, que no fundo de cada um existe um dom especial. Acredito
sinceramente que temos um gigante adormecido dentro de nós. Todos possuímos um talento, um dom, a nossa centelha de gênio esperando ser despertada. Pode ser um talento
para a pintura ou para a música. Pode ser um modo especial de se relacionar com as pessoas a quem se ama. Pode ser uma capacidade genial para vender, inovar ou elevar-se
em seu negócio ou carreira. Preferi acreditar que o nosso Criador não concede privilégios, que cada um de nós foi criado como uma pessoa singular, mas com oportunidades
iguais para experimentar a vida em sua plenitude. Há muitos anos decidi que o modo mais importante que eu poderia gastar minha vida seria investindo em algo que
durasse mais do que ela. Decidi que de algum modo eu tinha de contribuir de uma forma que sobrevivesse à minha morte.

Tenho hoje o incrível privilégio de compartilhar minhas idéias e sentimentos com literalmente milhões de pessoas através dos meus lMos, tapes e programas
de televisão. Trabalhei pessoalmente com mais de um quarto de milhão de pessoas apenas nos últimos anos. Ajudei membros do Congresso, presidentes de companhias e
de países, gerentes e mães, vendedores, contadores, advogados, médicos, psiquiatras, conselheiros e atletas profissionais. Trabalhei com portadores de fobias, deprimidos,
pessoas com múltipla personalidade e pessoas que pensavam que não tinham personalidade. Agora tenho a sorte única de compartilhar o melhor do que aprendi com você, leitor, e por esta oportunidade sinto-me sinceramente grato e entusiasmado.

Esse tempo todo continuei a reconhecer o poder que os indivíduos têm de mudar virtualmente qualquer coisa em suas vidas num instante. Aprendi que os recursos de que precisamos para transformar nossos sonhos em realidade estão dentro de nós, aguardando apenas o dia em que decidirmos despertar e exigir aquilo a que temos direito. Escrevi este livro por uma razão: para ser uma espécie de toque de despertar que desafie aqueles que estão comprometidos com a vida e em crescer, e usar o poder que lhes foi dado por Deus. Há idéias e estratégias neste livro que o ajudarão a produzir mudanças específicas, mensuráveis e duradouras em si próprio e nos outros.

Eu acredito que sei quem você é realmente. Acredito que você e eu devemos ser almas gêmeas. Seu desejo de crescimento o trouxe a este livro. Foi a mão invisível

que o guiou. Não importa o que é nesta vida, sei que você quer mais! Não importa o quão bem tem se saído, ou o grau do desafio que possa estar experimentando agora,
no fundo existe a convicção de que sua experiência de vida pode e será muito maior do que é. Você está destinado à sua forma única de grandeza, quer seja um destacado
profissional, professor, comerciário, mãe ou pai. O mais importante é que você não apenas acredita nisto, mas também entrou em ação. Não só comprou este livro, como
também está fazendo neste exato momento algo que infelizmente é raro - você o está lendo! As estatísticas mostram que menos de dez por cento das pessoas que compram
um livro passam do primeiro capítulo. Que desperdício inacreditável! Este é um livro enorme que você pode usar para produzir resultados enormes em sua vida. Claro
que você é o tipo de pessoa que não vai se iludir apenas folheando o livro. Tirando uma vantagem sistemática de cada um dos capítulos deste livro, você assegurará
sua capacidade de maximizar seu potencial.

Desafio você a fazer o que quer que seja preciso para ler este livro inteiro (ao contrário da massa de gente que desiste), mas que também use o que aprender
na rotina diária. Este é o passo mais importante de todos para que você consiga alcançar os resultados que se comprometeu a atingir.

COMO CRIAR UMA MUDANÇA DURADOURA

Para que uma mudança tenha valor, precisa ser duradoura e consistente. Todos nós já experimentamos mudanças por um momento, só para nos sentirmos frustrados e desapontados no fim. Na verdade, muitas pessoas receiam tentar mudar porque acreditam inconscientemente que a mudança será apenas temporária. Um bom exemplo disto é o de quem precisa começar uma dieta, mas vive protelando, principalmente por saber, em seu inconsciente, que seja qual for o sofrimento por que passe para criar a mudança
resultará tão-somente numa recompensa de curta duração. Durante a maior parte de minha vida procurei o que considero ser os princípios organizadores da mudança duradoura.
Você aprenderá muitos desses princípios, e também a utilizá-los, nas páginas seguintes. Mas, por enquanto, eu gostaria de partilhar com vocês três princípios fundamentais
de mudança que podemos usar imediatamente para mudar nossas vidas. Embora sejam simples, são extremamente poderosos quando bem aplicados. São exatamente as mesmas
mudanças que uma pessoa deve fazer para criar sua mudança pessoal, que uma companhia deve fazer para maximizar seu potencial, e que um país tem de fazer para conquistar

seu espaço no mundo. Na verdade, são as mudanças que todos nós - como a comunidade que vive neste mundo - devemos fazer para preservar a qualidade de vida no globo
terrestre.

PASSO UM

Eleve Seus Padrões

Sempre que você quiser sinceramente efetuar uma mudança, a primeira coisa que precisa fazer é elevar seus padrões. Quando me perguntam o que realmente mudou minha vida oito anos atrás, eu digo que a coisa mais importante foi mudar o que eu exigia de mim mes
mo. Fiz uma lista de todas as coisas que não aceitaria mais na vida, de todas as coisas que não ia mais tolerar, e de tudo o que aspirava a ser. Pense nas conseqüências a longo prazo desencadeadas por homens e mulheres que elevaram seus padrões, e agiram de acordo, decidindo que não tolerariam menos.
A história conta os exemplos inspiradores de pessoas como Leonardo da Vinci, Abraham Lincoln, Helen Keller, Mahatma Ghandi, Martin Luther King, Jr., Rosa Parks,
Albert Einstein, César Chávez, Soichiro Honda e muitos outros, que deram o passo espetacularmente poderoso de elevar seus padrões. O mesmo poder de que eles dispuseram você também pode ter, se tiver coragem. Mudar uma organização, uma companhia, um país - ou o mundo - começa com o simples passo de mudar a si próprio.

PASSO DOIS

Mude Suas Convicções Limitadoras

Se você levantar seus padrões mas não acreditar realmente que poderá atingi-los, é que já sabotou a si próprio. Nem chegará a tentar; estará lhe faltando a convicção
que tornaria possível usar a capacidade que está escondida dentro de você, inclusive na hora em que lê estas palavras. Nossas convicções são como ordens inquestionadas,
nos dizendo como são as coisas, o que é possível e o que é impossível, o que podemos fazer e o que não podemos. Modelam cada ação, cada pensamento e cada sentimento
que experimentamos. Como resultado, mudar os nossos sistemas de convicções é fundamental para realizar qualquer mudança real e duradoura em nossas vidas. Temos que
desenvolver a convicção de que podemos e iremos atingir os novos padrões, antes de tentar fazê-lo.

Sem assumir o controle dos seus sistemas de convicções, você pode elevar seus padrões tanto quanto quiser, mas nunca terá a convicção necessária para atingi-los.
Quanto você pensa que Gandhi teria conseguido realizar se não acreditasse com todas as fibras do seu corpo no poder da não-violência? Foi a consistência de suas
convicções que lhe deu acesso a seus recursos interiores, e o capacitou a enfrentar desafios que teriam abalado um homem menos engajado. As convicções fortalecedoras - o senso de certeza constituem a força por trás de qualquer grande sucesso, ao longo da história.

PASSO TRÊS

Mude Sua Estratégia

Para manter seu empenho, você precisa das melhores estratégias para alcançar resultados. Uma das minhas convicções básicas é que se você estabelece um padrão mais
alto, e pode forçar-se a acreditar, certamente poderá também imaginar as estratégias. Você simplesmente descobrirá um meio. Em última análise, é disto que trata
este livro. Mostra as estratégias para obter o sucesso, e eu lhe direi desde já que a melhor estratégia, em quase todos os casos, é encontrar um modelo, alguém que
já esteja conseguindo os resultados que você almeja, e depois explorar seus conhecimentos. Aprenda o que essa pessoa está fazendo, quais são suas convicções básicas, e como pensa. Isso não só o tornará mais eficaz, como também poupará muito tempo, porque não terá que reinventar a roda. O que você pode fazer é melhorar os detalhes, remoldá-la, e talvez torná-la ainda melhor.

Este livro lhe proporcionará a informação e o ímpeto para seguir os três princípios básicos da mudança de qualidade: ajudará você a elevar seus padrões, descobrindo
quais são atualmente e definindo O que deseja que sejam; ajudará a mudar as convicções básicas que o estão impedindo de chegar onde deseja, e a ampliar aquelas que
já o servem; e também o ajudará a desenvolver uma série de estratégias para produzir os resultados que deseja, com mais vigor, rapidez e eficiência.
Na vida, muita gente sabe o que fazer, mas poucos são aqueles que realmente fazem o que sabem. Saber não é o bastante! É preciso qtte você entre em ação.
Se me conceder a oportunidade, serei seu treinador pessoal, ao longo deste livro. O que os treinadores fazem?
Em primeiro lugar, preocupam-se com você. Passaram anos focalizando uma área específica de atividade, e são capazes de determinar os fundamentos para produzir resultados mais depressa. Utilizando as estratégias que seu treinador

compartilha com você, será possível modificar seu desempenho imediata e drasticamente. Às vezes o treinador não diz nada de novo, mas lembra algo que você já sabe, e o manda fazer agora. Este é o papel que, com a sua permissâo, assumirei para você.

Em que, especificamente, vou trabalhar? Oferecerei noções de poder para criar melhorias duradouras na qualidade de sua vida. Juntos, vamos nos concentrar
(e não chapinhar na superfície!) no domínio das cinco áreas de vida que, em minha opinião, causam maior impacto. São as seguintes:

1. CONTROLE EMOCIONAL

Aprender apenas esta lição o levará pela maior parte do caminho para o domínio das outras quatro! Pense nisso. Por que deseja emagrecer? É só para ter menos gordura
no corpo? Ou é por causa do modo como pensa que se sentiria se se livrasse dos quilos indesejados, ganhando mais energia e vitalidade, tornando-se mais atraente
para os outros, e projetando sua confiança e auto-estima até a estratosfera? Praticamente tudo o que fazemos é para mudar o jeito como sentimos - só que a maioria
das pessoas tem pouco ou nenhum treinamento para fazer de maneira rápida e efetiva. É assombrosa a freqüência com que usamos a inteligência à nossa disposição para
ingressar em estados emocionais áridos esquecendo os incontáveis talentos inatos que cada um de nós possui. Muitos de nós se entregam à mercê de eventos externos,
sobre os quais podemos não ter controle, deixando de assumir o comando de nossas emoções sobre as quais temos todo o controle - e confiando apenas em doses rápidas
de curto prazo. De que outra maneira poderíamos explicar o fato de que, embora menos que cinco por cento da população mundial morem nos Estados Unidos, consuminos
mais da metade da cocaína do mundo? Ou que o orçamento militar americano, que alcança a casa dos bilhões de dólares, é igualado pelo que se gasta com álcool? Ou que quinze milhões de americanos sejam diagnosticados a cada ano como clinicamente deprimidos, e se gaste mais de quinhentos milhões em receitas da droga antidepressiva chamada Prozac?

Neste livro, você descobrirá o que o leva a fazer o que faz, e os gatilhos para as emoções que experimenta com mais freqüência. Receberá um plano passo a
passo para mostrar como identificar que emoções fortalecem e que emoções enfraquecem, e como usar ambos os tipos a seu favor, para que as emoções não se tornem um
estorvo, e sim um instrumento poderoso para ajudá-lo a desenvolver seu mais alto potencial.

2. CONTROLE FÍSICO

Vale a pena ter tudo com que você sempre sonhou, mas não dispor da saúde física para desfrutar? Você acorda todos os dias sentindose energizado, cheio de vigor e pronto para dar início a um novo dia? Ou acorda se sentindo tão cansado quanto na noite anterior, cheio de dores e ressentido por ter de começar tudo de novo? O seu atual estilo de vida o converte numa estatística? Um em cada dois americanos morre de doença coronária; um em cada três morre de câncer. Para usar uma frase do médico do século XVII Thomas Moffett, estamos "cavando nossas sepulturas com os dentes" quando enchemos o corpo de alimentos nutricionalmente vazios, cheios de gorduras, envenenamos nossos organismos com cigarros, álcool e droga, e sentamos passivamente diante de aparelhos de televisão. Esta segunda lição o ajudará a controlar sua saúde física, a fim de que não apenas tenha boa aparência, mas também se sinta bem, e saiba que está controlando sua vida, em um corpo que irradia vitalidade, e permite que alcance o sucesso desejado.

3. CONTROLE DOS RELACIONAMENTOS

Além do domínio das próprias emoções e da saúde física, não há nada que eu possa imaginar como sendo mais importante que aprender a controlar seus relacionamentos - românticos, familiares, profissionais e sociais. Afinal, quem quer crescer, aprender e tornar-se bem-sucedido e feliz sozinho?
Esta terceira lição revelará os segredos que permitem criar relacionamentos de qualidade - primeiro consigo mesmo, depois com os outros. Você começará por descobrir o que valoriza mais, quais são suas expectativas, as regras pelas quais conduz o jogo da vida, e como tudo isso se relaciona com os demais jogadores. Depois, quando adquirir o controle desse talento tão importante, aprenderá como ligar-se com as pessoas ao nível mais profundo, e como ser recompensado com algo que todos nós queremos experimentar: a sensação de ter contribuído, de saber que fazemos diferença na vida das outras pessoas. Descobri que, para mim, o relacionamento com o próximo é o maior dos recursos, porque abre as portas a todos os outros meios de que preciso. O domínio desta lição lhe dará meios ilimitados para crescer e contribuir.

4. CONTROLE FINANCEIRO

Ao chegar aos sessenta e cinco anos, a maioria dos americanos está completamente falida - ou morta! Dificilmente será isto o que visualizamos, ao pensarmos na aposentadoria.
No entanto, sem a convicção de que você merece desfrutar de bem-estar financeiro, amparada por um plano viável, como será possível transformar em realidade aquilo
que foi imaginado com tanto gosto? A quarta lição deste livro ensinará você a ultrapassar seu objetivo de mera sobrevivência no outono da vida, e até mesmo agora.
Por termos a boa sorte de viver numa sociedade capitalista, cada um de nós tem a capacidade de concretizar o que sonha. No entanto, a maioria sofre continuamente
pressão financeira, e costumamos fantasiar que ter mais dinheiro aliviaria essa pressão. Isso não passa de uma grande ilusão cultural - posso assegurar que quanto
mais dinheiro se tem, mais pressão financeira se sente. A chave não é a mera caçada à fortuna, mas sim a troca de convicções e atitudes quanto ao dinheiro, de modo
a passar a considerá-lo como um recurso para contribuir no sentido que se deseja, e não como um fim em si, ou como a própria felicidade.
Para moldar um destino financeiro de abundância, você primeiro aprenderá a mudar o que causa escassez em sua vida, e depois como experimentar, numa base
sistemática, os valores, convicções e emoções essenciais para se atingir a riqueza, conservá-la e expandi-la. Aí então você definirá seus objetivos, e dará forma
a seus sonhos, com um olho na aquisição do mais alto nível possível de bemestar, enchendo-o de paz de espírito e libertando-o para aguardar, com ansiedade e animação,
todas as possibilidades que a vida tem a oferecer.

1. CONTROLE DO TEMPO

Obras-primas exigem tempo. No entanto, quantos de nós sabemos realmente como aproveitar o tempo? Não estou falando de administração do tempo; estou falando em pegar
o fator tempo e manipulálo, distorcê-lo, para que se torne seu aliado, em vez de seu inimigo. Esta quinta lição lhe ensinará, antes de mais nada, como as avaliações
de curto prazo podem levar a sofrimento a longo prazo. Você aprenderá como tomar uma decisão verdadeira, e como controlar seu desejo para uma gratificação instantânea,
concedendo, assim, o tempo necessário para que suas idéias, criações - e mesmo o seu potencial -sejam totalmente realizados. Depois, aprenderá como projetar os mapas

e estratégias necessários para dar seguimento à sua decisão, tornando-a realidade, com a disposição de uma ação maciça, a paciência para esperar pela passagem do
tempo, e a flexibilidade para mudar sua abordagem com a freqüência que se fizer necessária. Uma vez tendo dominado o tempo, você entenderá como é verdade que a maioria das pessoas superestima o que realizou em um ano - e subestima o que pode realizar em uma década!

Não estou partilhando estas lições com você para dizer que tenho todas as respostas, ou que minha vida tenha sido perfeita ou tranqüila. Claro que tive minha parcela
de desafios. Mas através de tudo por que passei, consegui aprender, persistir e seguir vencendo, ano após ano. Cada vez que enfrentava um desafio, usava o que tinha
aprendido para elevar a minha vida a um novo nível. E, como o seu, meu nível de domínio nessas cinco áreas continua a se expandir.

Mas viver o meu estilo de vida pode não ser a resposta para você. Meus sonhos e objetivos podem não ser os seus. Acredito, contudo, que as lições que aprendi
sobre como transformar os sonhos em realidade, como pegar o intangível e torná-lo real, são fundamentais para atingir qualquer nível de sucesso pessoal ou profissional.
Escrevi este livro para que seja um guia - um manual - destinado a aumentar a qualidade da sua vida e a satisfação que você pode retirar dela. Embora seja evidente
que eu me sinto muito orgulhoso do meu primeiro livro, Poder sem limites, e com o impacto que causou em gente de todo o mundo, sinto que este livro poderá lhe proporcionar
algumas novas e singulares noções de poder, que podem ajudálo a elevar sua vida ao nível seguinte.

Damos rever alguns fundamentos, já que a repetição é a mãe da habilidade. Assim sendo, espero que este venha a ser um livro que você lerá muitas vezes, um
livro ao qual voltará e utilizará como um instrumento, a fim de acionar a si mesmo, e encontrar as respostas que já existem dentro de você. Mesmo assim, lembre-se
de que, ao ler este livro, não precisa acreditar ou usar tudo o que ele contém. Aproveite as coisas que julgar úteis; ponha-as em ação imediatamente. Não precisa
aplicar todas as estratégias ou usar todos os instrumentos descritos neste livro para promover algumas mudanças importantes. Todas elas, tomadas individualmente,
têm potencial para realizar as mudanças; usadas juntas, contudo, produzirão resultados explosivos.

Este livro está cheio de estratégias para alcançar o sucesso que você deseja, com princípios organizacionais inspirados em algumas das pessoas mais poderosas

e interessantes da nossa cultura. Tive a oportunidade excepcional de conhecer, entrevistar e tomar como modelo uma imensa variedade de pessoas - pessoas com impacto
e um caráter incomparável -, de Norman Cousins a Michael Jackson, do treinador John Wooden ao gênio das finanças John Templeton, de executivos a motoristas de táxi.
Nas páginas seguintes, você encontrará não apenas os benefícios de minha própria experiência, mas também a de milhares de livros, tapes, seminários e entrevistas
que acumulei, nos últimos dez anos de minha vida, à medida que prossigo com o meu estimulante e continuado desafio de aprender a crescer um pouco mais a cada dia.

O objetivo deste livro não é apenas ajudar você a afetuar uma mudança em sua vida, mas também servir de base para auxiliá-lo a levar toda sua vida para um
novo nível. O foco está na criação de mudanças globais. O que quero dizer com isso? Bem, você pode aprender a efetuar mudanças - vencer um medo ou uma fobia, aumentar
a qualidade de um relacionamento, ou superar seu padrão de procrastinação. Todas essas são habilidades incrivelmente valiosas, e se você leu Poder sem limites, já
aprendeu muitas delas. No entanto, à medida que continua a leitura das páginas seguintes, descobrirá que há muitos pontos de alavanca em sua vida, e basta efetuar
uma pequena mudança para transformar literalmente todos os aspectos de sua vida.

Este livro visa a lhe oferecer as estratégias que podem ajudá-lo a criar, viver e desfrutar a vida com que você apenas sonha agora.

Neste livro você aprenderá uma série de estratégias simples e específicas para atacar a causa de qualquer desafio e modificá-la com o mínimo de esforço. Por exemplo, pode ser difícil acreditar que apenas a mudança de uma palavra que é parte do seu vocabulário habitual pode modificar imediatamente seus padrões emocionais
pelo resto da vida. Ou que, por trocar sistematicamente as perguntas que faz a si mesmo, consciente ou inconscientemente, pode mudar de forma instantânea o seu foco,
e a partir daí as ações que realiza a cada dia. Ou ainda que, per mudar uma convicção, será possível alterar seu nível de felicidade. Contudo, você aprenderá nos
capítulos seguintes a dominar essas técnicas - e muito mais - a fim de efetuar as mudanças que deseja.

E assim, é com grande respeito que começo este relacionamento com você, quando juntos iniciamos uma jornada de descoberta, e a concretização dos nossos mais
profundos e verdadeiros potenciais. A vida é uma dádiva e nos oferece o privilégio, oportunidade e responsabilidade de retribuirmos com alguma coisa, ao crescermos.

Portanto, vamos começar nossa viagem, explorando...

DECISÕES:
O CAMINHO DO PODER

"O homem nasce para viver, e não para se
preparar para viver."

- BORIS PASTERNAK

VocÊ SE LEMBRA de quando Jimmy Carter ainda era o Presidente dos Estados Unidos, o Império contra-atacava, Yoda e o Pac Man estavam no auge da onda, e não existia nada entre Brooke Shields e suas Calvins? O Aiatolá Khomeiny tinha assumido o poder no Irã e mantinha um grupo de americanos como reféns. Na Polônia, um eletricista dos estaleiros de Gdansk, chamado Lech Walesa, fez o impensável: decidiu enfrentar o poderio comunista. Liderou os colegas numa greve, e quando tentaram impedi-lo de entrar em seu local de trabalho, ele simplesmente pulou o muro. Muitos muros foram derrubados desde então, não é mesmo?

Lembra de ter ouvido a notícia de que John Lennon fora assassinado? Lembra quando o Monte Santa Helena entrou em erupção, arrasando com cerca de 400 quilômetros
quadrados? Aplaudiu quando o desacreditado time de hóquei dos EUA venceu os soviéticos, e prosseguiu até conquistar a medalha de ouro olímpica? Tudo isto aconteceu
em 1980, há mais de dez anos.

Pense um pouco. Onde você se encontrava então? Como você era? Quem eram seus amigos? Quais eram suas esperanças e sonhos? Se alguém lhe perguntasse onde estaria dentro de dez ou quinze anos, o que teria respondido? Você se
encontra hoje onde queria estar naquela época? Uma década pode passar bem depressa, não é?

Mais importante ainda, talvez devêssemos estar nos perguntando: "Como vou viver os próximos dez anos de minha vida? Como vou viver hoje a fim de criar o
amanhã pelo qual me empenho? Como vou me posicionar de agora em diante? O que é importante para mimneste exato momento, e o que será importante para mim a longo
prazo? O que posso fazer hoje para moldar meu supremo destino?"

Daqui a dez anos você certamente chegará. A questão é: Onde? Quem você terá se tornado? Como viverá? Qual será a sua contribuição? Agora é o momento para
projetar os próximos dez anos da sua vida - e não depois que passarem. Devemos aproveitar o momento. Já estamos vivendo o período inicial de uma nova década, e entrando

nos últimos anos do século XX! Em pouco tempo, estaremos no século XXI, um novo milênio. O ano 2000 chegará antes que você perceba, e dentro de meros dez anos você
estará se recordando do dia de hoje, tal como fazemos agora em relação a 1980. Ficará satisfeito ao rememorar os anos noventa, ou perturbado? Deleitado, ou perturbado?

No início de 1980, eu era um garoto de dezenove anos. Sentia-me só e frustrado. Não tinha virtualmente recursos financeiros. Não tinha ninguém que me treinasse
para o sucesso, amigos ou mentores vitoriosos, nem objetivos definidos. Sentia-me confuso e estava gordo. No entanto, em poucos anos, descobri um poder que usei
para transformar radicalmente todas as áreas da minha vida. Depois que o dominei, utilizei-o para revolucionar minha vida em menos de um ano. Foi o instrumento com
que aumentei dramaticamente meu nível de confiança e, desta forma, minha capacidade para agir e produzir resultados concretos. Utilizei-o também para voltar a controlar
meu bem-estar físico e me livrar, de modo permanente, de vinte quilos de gordura. Com isso, atraí a mulher dos meus sonhos, casei e criei a família que desejava.

Usei esse poder para elevar minha renda do nível de subsistência para mais de um milhão de dólares por ano. Mudei do meu apartamento minúsculo (onde lavava os pratos
na banheira por não haver cozinha) para onde moro hoje com a famí-

lia, o Del Mar Castle. Essa única distinção me levou da solidão e sensação de insignificância para a gratidão por novas oportunidades para contribuir com alguma
coisa para milhões de pessoas em todo o mundo. É um poder que continuo a usar a cada dia da minha vida para moldar meu destino pessoal.

Em Poder sem limites, deixei bem claro que o meio mais poderoso de moldar nossas vidas é agir. A diferença nos resultados que as pessoas produzem se resume
ao que fizeram de uma maneira diferente das outras em situações iguais. Ações diferentes produzem resultados diferentes. Por quê? Porque toda ação é uma causa desencadeada,
e seu efeito se soma a efeitos passados para nos levar numa direção definida. E todo movimento conduz a um fim: o nosso destino.

Em suma, se queremos dirigir nossas vidas, devemos controlar nossas ações sistemáticas. Não é o que fazemos de vez em quando que molda nossas vidas, e sim
o que fazemos sistematicamente. A pergunta básica e mais importante é a seguinte: O queprecede todas as ações? O que determina que ações efetuamos e, portanto, quem
nos tornamos, e qual o nosso supremo destino na vida? O que é o pai da ação?

A resposta, claro, é aquilo a que venho aludindo o tempo todo: o poder de decisão. Tudo o que acontece em sua vida - tanto aquilo com que se emociona quanto o que o desafia - começa com uma decisão! Creio que é nos momentos de decisão que o seu destino é moldado. As decisões que você está tomando neste instante, todos os dias, moldarão como se sente hoje, e também quem vai se tornar nos anos noventa e além.

Ao recordar os últimos dez anos, acha que houve ocasiões em que uma decisão diferente teria feito sua vida radicalmente diferente do que é hoje, para melhor ou para pior? Talvez, por exemplo, tenha tomado uma decisão quanto à carreira que mudou sua vida. Ou, quem sabe, não tenha tomado. Pode ser que nos últimos dez anos tenha decidido se casar - ou se divorciar. Pode ter comprado uma fita, um livro ou comparecido a um seminário, e com isso mudou suas convicções e ações. Talvez decidiu ter filhos, ou preferiu adiá-los, pensando na carreira. Pode ser que tenha decidido investir numa casa ou num negócio próprio. Talvez tenha

começado a fazer exercício, ou desistido. É possível que tenha decidido parar de fumar. Ou se mudar para outra parte do país, ou ainda viajar ao redor do mundo.

Como essas decisões o levaram a esse ponto em sua vida?

Experimentou emoções da tragédia e frustração, injustiça e desesperança durante a última década da sua vida? Eu experimentei. Caso afirmativo, o que decidiu a respeito? Seguiu em frente ou desistiu? Como essas decisões moldaram sua vida atual?

"O homem não é a criatura das circunstâncias;
as circunstâncias é que são criaturas do homem."

- BENJAMIN DISRAELI

Mais do que qualquer outra coisa, creio que são nossas decisões, e não as condições de nossas vidas, que determinam nosso destino. Você e eu sabemos que há pessoas que nascem com vantagens: têm vantagens genéticas, ambientais, familiares ou de relacionamentos. Contudo, também sabemos que constantemente conhecemos, lemos a respeito e ouvimos falar de pessoas que, contra todas as possibilidades, se projetaram além dos limites de suas condições, ao tomarem novas decisões sobre o que fazer com suas vidas. Tornaram-se exemplos do poder sem limites do espírito humano.

Se decidirmos, você e eu podemos fazer de nossas vidas um desses exemplos inspiradores. Como? Simplesmente tomando decisões hoje sobre como viveremos nossas
vidas nos anos noventa e além. Se você não tomar decisões sobre como vai viver, então já tomou uma decisão, não é mesmo? Ou seja, decidiu se deixar dirigir pelo
ambiente, em vez de moldar seu próprio destino. Toda a minha vida mudou em apenas um dia - o dia em que determinei não apenas o que gostaria de ter na vida, ou o
que queria me tornar, mas também decidi quem e o que eu estava empenhado em ser e ter em minha vida. É uma distinção simples, mas crítica.

i ~~ .

~ ,

~~al `. _

Y _ r-:

////

"Esperem! Esperem! Escutem-me!...
não temos que ser só carneiros!"

Pense um pouco. Há uma diferença entre estar interessado e estar empenhado em alguma coisa? Pode apostar que sim! Muitas pessoas dizem coisas como "Puxa,
eu realmente gostaria de ganhar mais dinheiro!" ou "Gostaria de ser mais ligado a meus filhos", ou "Sabe, eu realmente gostaria de fazer uma diferença no mundo".
Mas esse tipo de declaração não representa de modo algum um empenho. A pessoa apenas anuncia sua preferência, dizendo "Estou interessado em que isso aconteça, se
não tiver que fazer nada". Isso não é poder! É uma oração fraca, sem qualquer fé para acioná-la.

Não apenas você tem que decidir que resultados está empenhado em conseguir, como também o tipo de pessoa em que está empenhado em se tornar. Como ressaltamos
no Capítulo 1, você tem de fixar padrões para o que considera ser um comportamento aceitável

para si mesmo, e decidir o que deve esperar daqueles que lhe são caros. Se não estabelecer um padrão básico para o que irá aceitar em sua vida, verá que é fácil

resvalar para comportamentos e atitudes ou mesmo para uma qualidade de vida muito abaixo daquilo que merece. Precisa estabelecer e viver segundo esses padrões, não importa o que aconteça na sua vida. Mesmo quando tudo sair errado, mesmo quando chover na sua parada, mesmo que ninguém lhe dê o apoio que precisa, ou que a Bolsa despenque, mesmo que seu amor o abandone, ainda assim deve manter a decisão de viver sua vida no mais alto nível.

Infelizmente, a maioria das pessoas nunca faz isso por estar demasiado ocupada a inventar desculpar. A razão pela qual essas pessoas não atingiram seus objetivos ou não estão vivendo as vidas que desejam deve-se ao modo como seus pais as trataram, ou à falta de oportunidade na juventude, ou porque são muito velhas, ou então jovens demais. Todas essas desculpas não passam de S. C. (Sistemas de Convicções)! Não são apenas limitadoras, são destrutivas.

Usar o poder da decisão lhe dá a capacidade de vencer qualquer desculpa e modificar qualquer parte de sua vida em um instante. Pode mudar seus relacionamentos, seu ambiente de trabalho, nível de aptidão física, rendimentos e estados emocionais. Pode determinar se está alegre ou triste, frustrado ou animado, escravizado pelas circunstâncias ou expressando sua liberdade. É a fonte de mudança dentro do indivíduo, família, comunidade, sociedade ou mundo. O que mudou tudo na Europa Oriental nos últimos anos? As pessoas - pessoas como você e eu - tomaram novas decisões a respeito do que apoiariam, do que considerariam aceitável ou inaceitável, e o que não mais tolerariam. Certamente que as decisões de Gorbachev abriram o caminho, mas foi a determinação de Lech Walesa e seu empenho em atingir um padrão mais alto que construiu a estrada que levou à maciça mudança política e econômica.

Pergunto freqüentemente a pessoas que se queixam de seus empregos por que foram trabalhar naquele dia. A resposta geralmente é: "Porque tinha que ir." Você e eu precisamos lembrar uma coisa: não há virtualmente nada que sejamos obrigados a fazer neste país.

Claro que não temos que ir trabalhar. Não aqui! E você não tem de trabalharem um determinado lugar e num dia determinado. Não na América! Você não é obrigado a fazer o que vem fazendo nos últimos dez anos. Pode decidir fazer alguma outra coisa, uma coisa nova, hoje. Neste exato momento você pode tomar uma decisão: voltar à escola,

dominar a arte do canto ou da dança, passar a controlar suas finanças, aprender a pilotar helicópteros, começar a fazer meditação, inscrever-se na aula da dança de salão, visitar um centro espacial da NASA, aprender a ler francês, ler mais para os seus filhos, passar mais tempo no jardim cuidando das flores, até mesmo pegar
um avião para Fiji e viver numa ilha. Se você realmente decidir, poderá fazer quase qualquer coisa. Se não gosta do relacionamento em que está envolvido agora, tome
a decisão de mudá-lo. Se não gosta do seu emprego atual, mude de emprego. Se não gosta do modo como se sente a seu próprio respeito, modifique isto. Se é um nível
mais alto de vitalidade física e saúde o que você quer, pode mudar agora. Em um momento, você pode usar o mesmo poder que moldou a História.

Escrevi este livro para desafiá-lo a despertar o gigantesco poder de decisão e reivindicar o direito inato de poder ilimitado, vitalidade radiante e paixão jubilosa que é seu! Precisa saber que pode tomar uma nova decisão neste exato momento, e que essa decisão irá modificar imediatamente a sua vida - uma decisão sobre
um hábito que quer mudar, uma habilidade que deseja dominar, como irá tratar as pessoas, um telefonema para alguém com quem não fala há anos. Talvez haja alguém
com quem você deva entrar em contato, a fim de levar sua carreira para o próximo nível. Pode ser que você tome uma decisão neste exato momento no sentido de desfrutar
e cultivar as emoções mais positivas que merece experimentar diariamente. Quem sabe você talvez escolhesse mais alegria, confiança ou paz de espírito? Antes mesmo
de virar esta página, pode fazer uso desse poder que já existe no seu interior. Tome agora a decisão que poderá orientá-lo em uma direção nova, positiva e poderosa,
em busca do crescimento e felicidade.

"Nada pode resistir à vontade humana que
empenhará até sua existência no
objetivo declarado.»

- BENJAMIN DISRAELI

Sua vida muda no instante em que você toma uma decisão nova, coerente e empenhada. Quem poderia imaginar que a determinação e convicção de um homem tranqüilo e modesto
- advogado por profissão e pacifista por princípio - teria o poder de derrubar um vasto império? No entanto, a inabalável decisão do Mahatrna Ghandi de libertar a índia do domínio britânico foi um autêntico barril de pólvora, desencadeando uma série de eventos que mudariam para sempre o equilíbrio do poder no mundo. Muita

gente não sabia como ele podia concretizar seus objetivos, mas Ghandi não deixara a si próprio outra escolha a não ser agir de acordo com a sua consciência. Não
admitia outra possibilidade.

Decisão foi a fonte do poder de John E Kennedy ao enfrentar Nikita Khrushchev durante a tensa crise dos mísseis cubanos, evitando a Terceira Guerra Mundial.
Decisão foi a fonte do poder de Martin Luther King, Ir. Quando expressou de modo tão eloqüente as frustrações a aspirações de um povo que nunca mais seria ignorado,
e forçou o mundo a tomar conhecimento. Decisão foi a fonte da ascensão meteórica de Donald Trump ao topo do mundo das finanças, e também a fonte de sua queda devastadora.
Foi também o poder que permitiu a Pete Rose maximizar suas possibilidades físicas para atingir a Galeria da Fama e que acabou por destruir o sonho de sua vida. As
decisões atuam como fonte tanto de problemas quanto de oportunidades e alegrias incríveis. Este é o poder que detona o processo de transformação do invisível em
visível. As verdadeiras decisões são os agentes catalisadores para converter nossos sonhos em realidade.
0 mais extraordinário nessa força, nesse poder, é que você já o possui. O ímpeto explosivo da decisão não é algo reservado apenas a uns poucos eleitos, com as credenciais certas, dinheiro ou nome de família. Está disponível tanto
ao trabalhador comum quanto ao rei. Está disponível para você agora, enquanto segura este livro. No

instante seguinte, você poderá usar essa força poderosa que aguarda no seu interior, e para tanto basta reunir a coragem necessária para reivindicá-la. Será hoje
o dia em que você finalmente decidirá de uma vez por todas que, como pessoa, é muito mais do que vem demonstrando? Será hoje o dia em que decidirá de uma vez por
todas fazer sua vida coerente com a qualidade do seu espírito, proclamando: "Eu sou este aqui. E minha vida é esta. E isto vai ser o que vou fazer. Nada vai me impedir
de atingir meu destino. Não serei privado do meu destino!"

Pense numa pessoa de intenso orgulho, uma jovem chamada Rosa Parks, que um dia, em 1955, tomou um ônibus em Monrgomery, Alabama, e recusou-se a ceder o lugar
a uma pessoa branca, como era legalmente obrigada. Seu modesto ato de desobediência civil desencadeou uma tempestade de controvérsias, e tornou-se um símbolo para

as gerações seguintes. Foi o início do movimento de direitos civis, uma área de Despertar de Consciências em que ainda lutamos hoje, ao tentar redefinir os ideais
de igualmente, oportunidade e justiça para todos os americanos, independente de raça, credo ou sexo. Estaria Rosa Parks pensando no futuro quando se recusou a ceder
o lugar naquele ônibus? Teria um plano para modificar a estrutura da sociedade? É possível. Mas é mais provável que tenha sido compelida a agir assim graças à sua
decisão de proceder segundo um padrão mais alto. E que efeito de enormes conseqüências teve a sua decisão!

Se você está pensando, "Eu adoraria tomar decisões assim, mas experimentei verdadeiras tragédias", permita que eu lhe conte o exemplo de Ed Roberts. Ed é
um homem "comum", confinado numa cadeira de rodas, e que se tornou extraordinário graças à sua decisão de agir além de suas limitações. Ed está paralisado do pescoço
para baixo desde os quatorze anos. Usa um aparelho para respirar que ele aprendeu a controlar, contra todas as probabilidades, a fim de levar uma vida "normal" durante
o dia, e passa todas as noites num pulmão de aço. Tendo lutado contra a pólio, quase perdendo a vida por diversas vezes, poderia ter decidido focalizar seus interesses
na própria dor, mas preferiu fazer uma diferença para os outros.

Mas o que exatamente ele conseguiu fazer? Nos últimos quinze

anos, sua decisão de lutar contra um mundo que costumava tratá-lo com condescendência, resultou em muitas melhorias da qualidade de vida dos deficientes. Enfrentando
uma multidão de mitos acerca das possibilidades das pessoas que têm desafios físicos a vencer, Ed educou a opinião pública e deu início a tudo, das rampas de acesso
para cadeiras de rodas a áreas de estacionamento especiais e barras de apoio. Tornou-se o primeiro quadriplégico a se graduar na Universidade da Califórnia, Berkeley,
vindo a assumir a posição de diretor do Departamento de Reabilitação do Estado da Califórnia, o primeiro deficiente a ocupar esse cargo.

Ed Roberts é uma prova irrefutável de que o importante não é onde você começa, mas sim as decisões que toma sobre o lugar a que está determinado a alcançar.
Todas as ações dele foram baseadas em um único, poderoso e engajado momento de decisão. O que
i você poderia fazer de sua vida se realmente decidisse?

Muitas pessoas dizem: "Gostaria de tomar uma decisão assim, mas não sei como poderia mudar minha vida." Essas pessoas se deixam paralisar pelo medo de não

saberem exatamente como transformar seus sonhos em realidade. Por isso, nunca tomam as decisões que poderiam transformar suas vidas nas obras-primas que merecem
ser. Estou aqui para lhe dizer que não é importante inicialmente saber como vai criar um resultado. O importante é decidir que você encontrará um meio, não importa
qual. Em Poder sem limites, mostrei o que chamo de "A Fórmula do Supremo Sucesso", um processo elementar para conseguir chegar onde você quer: 1) Decida o que deseja,
2) Entre em ação, 3) Verifique o que está funcionando ou não, e 4) Mude seu enfoque até alcançar o que quer. Decidir produzir um resultado desencadeia os acontecimentos.
Se você decidir o que quer, obrigar-se a entrarem ação, aprender com isso e mudar o enfoque, acabará por criar a impulsão necessária para atingir o resultado. Assim
que você verdadeiramente se empenhar para que aconteça alguma coisa, o "como" vai aflorar por si mesmo.

"No que diz respeito a todos os atos de iniciativa
e criarão, há uma verdade elementar - assim
que a pessoa se engaja definitivamente, a
Providência também entra em ação."
- IOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Se tomar decisões é tão simples e poderoso, então por que mais gente não segue o conselho da Nike para simplesmente fazer [" Just Do It"]? Penso que uma das razões mais simples é que a maioria de nós não reconhece o que significa tomar uma decisão de verdade. Não nos damos conta da força de mudança que uma decisão coerente e de terminada cria. Parte do problema decorre do fato de termos usado por tanto tempo o termo "decisão" de uma forma ampla, até para descrever algo como uma lista de desejos. Em vez de tomar deci sões, ficamos enunciando preferências. Tomar uma decisão, ao con trário de dizer "Eu gostaria de deixar de fumar", é cortar qualquer outra possibilidade. Na verdade, a palavra "decisão" vem das raízes latinas de, que significa origem, e caedere, que significa "cortar". Tomar uma decisão verdadeira significa se comprometer em atingir um resultado, e cortar qualquer outra possibilidade.

Quando você decide realmente que nunca mais fumará, acabou. Fim! Nem mais considera a possibilidade de fumar. Se você é uma das pessoas que já exerceram
o poder de decisão desse modo, sabe exatamente de que estou falando. Um alcoólico sabe que, mesmo após anos de absoluta sobriedade, se ele cair na besteira de pensar

que pode tomar um único gole, terá de começar tudo de novo. Após tomar uma verdadeira decisão, inclusive uma que tenha sido difícil, a maioria de nós sente um imenso
alívio. Finalmente saltamos a barreira! E todos sabemos como é bom ter um objetivo claro e incontestável.

Este tipo de clareza lhe dá poder. Com clareza, você pode produzir os resultados que realmente deseja para sua vida. O desafio para a maioria de nós é que
não tomamos uma decisão há tanto tempo que esquecemos qual é a sensação que proporciona. Ficamos com

os músculos de tomar decisão atrofiados! Algumas pessoas chegam até a sofrer para decidir o que vão querer comer no jantar.

Mas como fortalecer esses músculos? Exercitando-os! O melhor modo de tomar melhores decisões é tomar mais decisões. Certifique-se depois que aprende com
cada uma, inclusive as que parecem não dar certo a curto prazo: elas proporcionarão distinções que são subsídios valiosos para fazer melhores avaliações, e assim
poder tomar melhores decisões no futuro. A tomada de decisão, como qualquer outra técnica que você queira aperfeiçoar, melhora na medida em que a pratica com mais
freqüência. Quanto mais decisões você toma, mais percebe que está de fato no controle da sua vida. Você se sentirá tão ansioso para se defrontar com os desafios
futuros, que verá como uma oportunidade para estabelecer novas distinções e passar sua vida para o nível seguinte.

Tenho de enfatizar o poder e o valor de adquirir uma única distinção - uma única informação - que possa ser usada para mudar o curso da sua vida. Informação
é poder quando usada para agir, e um dos meus critérios para uma verdadeira decisão é que dela decorra a ação. O excitante é que nunca se sabe quando se vai conseguir
a informação! A razão pela qual li mais de setecentos livros, ouvi gravações e freqüentei tantos seminários é ter compreendidoOpoder de uma única distinção. Pode
estar na página seguinte, ou no próximo capítulo deste livro. Pode inclusive ser algo que você já saiba, mas que, por algum motivo, só agora absorve e começa a usar.
Lembre-se de que a repetição é a mãe da perfeição. As distinções nos dão o poder de tomar melhores decisões, e, dessa forma, criar os resultados que desejamos. Não
dispor de certas distinções pode nos causar grande dor. Por exemplo, muitas pessoas famosas em nossa cultura conseguiram realizar seus sonhos, mas não encontraram

uma maneira de desfrutá-los. Recorrem às drogas, por não se sentirem realizados. Isso acontece porque lhes falta a distinção entre realizar objetivos e viver os
próprios valores, algo que você aprenderá a dominar nas páginas seguintes.
Outra distinção que muita gente não tem causa dor em seus relacionamentos com regularidade.
É uma distinção de regras, outro elemento essencial que vamos examinarem nossa jornada de autodescoberta. Às vezes não ter uma certa distinção pode lhe custar tudo.
Quem corre todos os dias com

vigor, e mesmo assim continua a ingerir alimentos gordurosos, entupindo as artérias, está cortejando ataques do coração.

Durante a maior parte de minha vida, procurei o que o famoso especialista em negócios, Dr. W Edwards Deming, chama de conhecimento profundo. Para mim, conhecimento
profundo é qualquer distinção, estratégia, convicção, habilidade ou instrumento que, no minuto em que o compreendermos, podemos utilizar para efetuarmos aumentos
imediatos na qualidade de nossas vidas. Este livro e a minha vida foram dedicados a buscar o conhecimento profundo que tem aplicação universal, a fim de melhorar
nossas vidas pessoais e profissionais. Penso constantemente em como comunicar esse conhecimento às pessoas, por meios que lhes possibilite melhorar seus destinos
mental, emocional, físico e financeiro.

"É nos momentos de decisão que o seu
destino é traçado."
- ANTHONY ROBBINS

Três decisões que você toma a cada momento de sua vida controlam o seu destino. Essas três decisões determinam o que notará, como se sentirá, o que fará e, em última
análise, qual será a sua contribuição e quem você se tornará. Se você não controla essas três decisões, não controla sua vida. Quando as controla, começa a esculpir
sua experiência.

As três decisões que controlam seu destino são:
1. Suas decisões sobre o que focalizar.
2. Suas decisões sobre o que as coisas significam para você.
3. Suas decisões sobre o que fazer para criar os resultados que deseja.

Não é o que está acontecendo agora ou o que lhe aconteceu no passado que determina quem você se torna. Ao contrário, são suas decisões sobre o que vai focalizar,
o que as coisas significam para você, e o que vai fazer a respeito que determinarão seu supremo destino.

Se alguém desfruta de mais sucesso que você em qualquer área é porque está tomando essas três decisões de maneira diferente, em algum contexto ou situação. É evidente
que Ed Roberts optou por focalizar algo diferente da maioria das pessoas em sua situação. Focalizou como poderia fazer uma diferença. Suas dificuldades físicas significaram
um desafio para ele. Decidiu fazer algo que pudesse tornar a qualidade de vida para os outros em sua posição mais confortável. Empenhou-se de modo absoluto e total
a moldar o ambiente, a fim de melhorar a qualidade de vida de todas as pessoas com desafios físicos.

"Não conheço fato mais encorajados que a inquestionável capacidade do homem para elevar sua vida através de um esforço consciente."

i - HENRY DAVID THOREAU

Muitos não tomam de forma consciente a maioria das decisões, especialmente essas três, que são cruciais; assim fazendo, pagamos um preço alto. Na verdade, muitas
pessoas vivem o que chamo de "Síndrome do Niágara". Acredito que a vida é como um rio, e que a maioria das criaturas salta no rio da vida sem ter decidido onde quer
chegar. Assim, logo são apanhadas pela correnteza: dos acontecimentos, dos medos, dos desafios. Quando chegam a bifurcações, não decidem conscientemente para onde
querem ir, ou qual a direção certa em seu caso. Apenas "seguem o fluxo". Tornam-se uma parte da massa de gente que se deixa dirigir pelo ambiente, e não por seus
próprios valores. Como resultado, sentem que perderam o controle. Permanecem nesse estado inconsciente até o dia em que o barulho da água as desperta, e descobrem
que estão a dois metros da cachoeira do Niágara, num barco sem remos. Vão cair. Às vezes é um tombo emocional. Outras vezes, físico. Pode ser também financeiro.
É bem provável que sejam quais forem os desafios que você
~: tem em sua vida atualmente, poderiam ter sido evitados por melhores decisões tomadas rio acima.

Como inverter a situação se formos apanhados pela correnteza do rio impetuoso? Ou enfiando os remos na água e começando a remar como louco na direção contrária,
ou decidindo planejar com antecedência. Determine um curso para onde deseja ir, e tenha um plano ou mapa, a fim de poder tomar decisões de qualidade pelo caminho.

Talvez você possa nunca ter pensado a respeito, mas seu cérebro já desenvolveu um sistema interno para tomar decisões. Atua como uma força invisível, dirigindo
todos os seus pensamentos, ações e sentimentos, tanto bons quanto maus, a cada momento de sua vida. Controla como você avalia tudo em sua vida, e é em grande parte
dirigido pelo seu subconsciente. O assustador é que a maioria das pessoas nunca aciona conscientemente esse sistema. Ao contrário, vai sendo instalado através dos
anos por fontes tão diversas como os pais, colegas, professores, televisão, anunciantes e a cultura em geral. Este sistema é compreendido por cinco elementos: 1)
suas convicções básicas e regras inconscientes, 2) seus valores de vida, 3) suas referências, 4) as perguntas habituais que você faz a si próprio, e 5) os estados emocionais que experimenta a cada momento. O relacionamento sinérgico desses cinco elementos exerce uma força que é responsável por impulsioná-lo (ou detê-lo) a
agir, levando-o a antecipar ou se preocupar com o futuro, fazendo com que se sinta amado ou rejeitado, e ditando seu nível de sucesso e felicidade. Determina por
que você faz o que faz, e por que não faz certas coisas que sabe que precisa fazer.

Mudando qualquer um desses cinco elementos - quer seja uma convicção básica ou uma regra, um valor, uma referência, uma pergunta ou um estado emocional -
você poderá produzir imediatamente uma mudança poderosa e concreta em sua vida. Mais importante, você estará combatendo a causa em vez dos efeitos. Lembre-se de
que, se estiver comendo em excesso com regularidade, a verdadeira causa geralmente é um problema de valores ou convicções, e não um problema com a comida em si.
Neste livro, passo a passo, eu o conduzirei na descoberta de como o seu sistema central de tomada de decisões é construído, e você fará mudanças simples para torná-lo
consistente com os seus desejos - em vez de continuar a ser controlado pelo seu condi-

cionamento passado. Está prestes a embarcar numa fascinante jornada de descoberta: para saber quem você é, e o que realmente o leva a fazer o que faz. Com essas

distinções de poder, você será capaz de compreender o sistema de tomada de decisão que seus companheiros de trabalho, seu cônjuge e outros entes queridos estão usando.
Finalmente será capaz de compreender também o "fascinante" comportamento deles!

A boa notícia é que podemos nos sobrepor a esse sistema, tomando decisões conscientes em qualquer momento de nossas vidas. Não temos que permitir que a programação
do passado controle o presente e o futuro. Com este livro, você pode reinventar a si próprio, organizando sistematicamente suas convicções e valores, de um modo
que o impulsione na direção do desígnio de sua vida.

"Não me desencorajo, porque cada tentativa errada descartada é outro passo à frente." - THOMAS EDISON

Há um último impedimento para realmente utilizar o poder de decisão. Temos que vencer o medo de tomar a decisão errada. Não há dúvida de que você tomará decisões
erradas ao longo de sua vida. Você vai errar! Sei que eu não tomei só decisões certas no meu caminho. Longe disso. Mas também não esperava por isso. Tampouco tomarei
sempre decisões certas no futuro. Não importa quais sejam minhas decisões, estou determinado a ser flexível, verificar as conseqüências, aprender com elas, e usá-las
como lições que me ajudarão a tomar melhores decisões no futuro. Lembre-se de que o sucesao na verdade é o resultado do bom julgamento. O bom julgamento é o resultado
da experiência, e a experiência muitas vezes é resultado do mau julgamento! As experiências aparentemente ruins ou dolorosas às vezes são as mais importantes. Quando
as pessoas vencem, tendem a festejar, e quando falham, tendem a refletir, e começam a

fazer novas distinções, que aumentarão a qualidade de suas vidas. Devemos nos empenhar em aprender com os nossos erros, em vez de nos afligirmos, ou estaremos destinados
a cometer os mesmos erros no futuro.

Por mais importante que seja a experiência pessoal, pense como é valioso também ter um modelo - alguém que já navegou pela corredeiras antes, e tem um bom
mapa para você seguir. Você pode ter um modelo para as suas finanças, um modelo para os relacionamentos, saúde, profissão, ou para qualquer aspecto da sua vida que
esteja aprendendo a dominar. Os modelos podem poupá-lo de anos de dor, e impedir que caia na cachoeira.

Haverá ocasiões em que estará sozinho no rio, e terá que tomar decisões importantes por conta própria. A boa notícia é que se estiver disposto a aprender com a experiência, até mesmo momentos que pode classificar como difíceis tornam-se importantes, por propiciarem informação valiosa - distinções essenciais - que você usará para tomar melhores decisões no futuro. Na verdade, qualquer pessoa bem-sucedida que você conheça lhe dirá - se for sincera - que a razão de seu sucesso é ter tomado mais decisões ruins que você. Nos seminários, há sempre quem pergunte quanto tempo se leva para dominar essa técnica. Minha resposta imediata é: "Quanto tempo você quer que leve?" Se você entra em ação dez vezes por dia (e tem as "experiências de aprendizado" proporcionais), enquanto outra pessoa exercita uma nova habilidade uma vez por mês, você terá dez meses de experiência num dia, e em breve dominará o que faz e, ironicamente, pode vir a ser chamado de "talentoso e afortunado".

Tornei-me um excelente orador porque, em vez de uma vez por semana, estava disposto a falar três vezes por dia para quem quisesse me ouvir. Enquanto outros na minha organização tinham quarenta e oito compromissos para falar em público por ano, eu tinha um número similar em duas semanas. Dentro de um mês, isto significava dois anos de experiência. E dentro de um ano, eram décadas de oportunidade para crescer. O pessoal que trabalhava comigo comentava como eu tinha "sorte" por ter esse talento "inato". Tentei explicar o que estou dizendo agora: o domínio leva o tempo que você quiser. A propósito, todos os meus discursos eram bons? Lon-

ge disso! Mas com toda a certeza eu aprendi com cada experiência, e de um modo ou de outro fui melhorando até que, em muito pouco tempo, era capaz de entrar numa sala e me fazer entender por gente de todos os escalões da vida.

Não importa o quão preparado você seja, há uma coisa que eu posso garantir com toda a certeza: se estiver no rio da vida, é provável que vá bater em algumas pedras. Dizer isso não é ser negativo; é ser acurado. Quando isso acontece, em vez de se castigar pelo "fracasso", lembre-se de que não há fracassos na vida. Há apenas resultados. Se não conseguiu os resultados que queria, aprenda com a experiência, para que no futuro tenha referências para tomar melhores decisões.

"Ou nós encontramos um caminho,
ou abrimos um."

- ANÍBAL

Uma das decisões mais importantes que você pode tomar para assegurar sua felicidade a longo prazo é decidir aproveitar o que quer que a vida lhe dê no momento. A verdade é que não há nada que não possa realizar, se: 1) decide com clareza o que está absolutamente empenhado em alcançar; 2) está disposto a empreender uma ação maciça; 3) observa o que está dando certo e o que não está; e 4) continua a mudar o enfoque até conseguir o que quer, aproveitando o que a vida lhe der ao longo do caminho.

Qualquer pessoa que teve êxito em grande escala deu esses quatro passos, e seguiu a Fórmula do Supremo Sucesso. Uma das minhas favoritas "Histórias do Supremo Sucesso" é a do Sr. Soichiro Ronda, fundador da corporação que traz o seu nome. Como todas as companhias, independente de seu tamanho, a Ronda começou com uma decisão e um desejo apaixonado de produzir um resultado.

Em 1938, enquanto ainda estava na escola, o Sr. Ronda pegou tudo o que tinha e investiu numa pequena oficina, onde co-

meçou a desenvolver seu conceito de anel de pistom. Queria vender seu trabalho à Toyota Corporation, e por isso trabalhou dia e noite, todo lambuzado de graxa, dormindo na oficina, sempre acreditando que era capaz de produzir o resultado. Chegou inclusive a empenhar as jóias da mulher para permanecer no negócio. Mas quando finalmente terminou os anéis de pistom e os apresentou à Toyota, disseram-lhe que não atendia aos padrões da firma. Voltou à escola por mais dois anos, ouvindo a risada de deboche dos professores e colegas, quando comentavam como eram absurdos seus objetivos.

Mas em vez de focalizar a dor da experiência, ele decidiu continuar a focalizar seu objetivo. Até que por fim, após mais dois anos, a Toyota deu ao Sr. Honda o contrato com que ele sonhava. Sua paixão e convicção deram certo, porque ele sabia o que queria, entrou em ação, observou seu trabalho, e foi mudando o foco até conseguir o que desejava. Surgiu então um novo problema.

O governo japonês se preparava para a guerra, e negou a Honda o concreto de que precisava para construir sua fábrica. Ele desistiu? Focalizou a injustiça

da situação? Achou que significava a morte do seu sonho? Absolutamente não. Mais uma vez, Honda decidiu utilizar a experiência, e desenvolveu outra estratégia. Ele
e sua equipe inventaram um processo para fabricar seu próprio concreto, e a fábrica foi construída. Durante a guerra, foi bombardeada duas vezes, ficando destruída
grande parte das instalações. A reação de Honda? Imediatamente convocou sua equipe, e recolheram os bujões de gasolina extra que os aviões americanos descartavam.
Chamou-os de "presente do Presidente Truman", porque lhe proporcionaram a matéria-prima de que precisava para o seu processo industrial - matéria-prima que naquele
tempo não era disponível no Japão. Finalmente, após sobreviver a tudo isso, um terremoto arrasou com a fábrica. Honda decidiu vender sua operação de pistons para
a Toyota.

Aqui está um homem que claramente tomou decisões fortes para ter sucesso. Acreditava e tinha paixão pelo que fazia. Possuía uma grande estratégia. Agia com
determinação. Mudava sempre de foco,

mas ainda assim não produzia os resultados por que se empenhava. Decidiu perseverar.

Depois da guerra, uma tremenda escassez de gasolina atingiu o Japão, e o Sr. Honda não podia sequer sair no seu carro para comprar comida para a família.
Em desespero, adaptou um pequeno motor à sua bicicleta. Num abrir e fechar de olhos, os vizinhos pediram para que lhes construísse aquelas "bicicletas motorizadas".
Um após outro, todos foram sendo atendidos, até que ele ficou sem motores. Decidiu então construir uma fábrica para produzir os motores para sua nova invenção, mas
não dispunha do capital.

Como antes, tomou a decisão de encontrar um caminho, fosse qual fosse! Sua solução foi apelar para os 18.000 proprietários de lojas de bicicletas no japão,
escrevendo a cada um deles uma carta pessoal. Disse-lhes como podiam desempenhar um papel na revitalização do Japão através da mobilidade do seu invento, e convenceu
cinco mil a adiantarem o capital de que necessitava. No entanto, seu produto foi vendido apenas aos mais entusiasmados, por ser grande e pesado. Ele fez um ajustamento
final, e criou uma versão muito mais leve e em escala reduzida de sua bicicleta motorizada. Tornou-se um sucesso "da noite para o dia", e valeu uma recompensa do

Imperador. Mais tarde, passou a exportar suas motos para a Europa e Estados Unidos, prosseguindo nos anos setenta com os carros que se tornaram tão populares.

Hoje, a Honda Corporation emprega mais de cem mil pessoas nos Estados Unidos e Japão, e é considerada como um dos maiores impérios automobilísticos japoneses,
ultrapassando todos os demais, exceto a Toyota, nos Estados Unidos. Isso aconteceu porque um homem compreendeu o valor de uma decisão vigorosa a servir de base para
a ação, não importa em que condições, numa base contínua.

A BOLA DE CRISTAL RACHOU...

Aqui estão avisos de rejeição recebidos por livros famosos e incrivelmente bem-sucedidos.

Revolução dos Bichos, de George Orwell
"É impossível vender histórias de animais nos
Estados Unidos."

O Diário de Anne Frank, de Anne Frank
"A garota não tem, ao que me parece, uma percepção
especial ou sentimento que eleve este livro acima do nível
de :"curiosidade:"."

O Senhor das Moscas, de William Golding
"Não nos parece que o senhor tenha tido pleno sucesso no
desenvolvimento de uma idéia promissora. "

O Amante de Lady Chatterley, de D. H. Lawrence
"Para o seu próprio bem, não publique este livro."

Sede de Viver, de Irving Stone
"Um romance longo e monótono sobre um pintor."

Honda certamente sabia que às vezes, quando se torna uma deci são e se age, pode parecer a curto prazo que não está funcionan do. Para ter êxito, precisamos ter um foco a longo prazo. A maioria dos desafios que enfrentamos na vida - como ceder constante mente à tentação de comer demais, beber ou fumar - nasce de um foco a curto prazo. Sucesso e fracasso não são experiências que ocorram da noite para o dia. São sempre as pequenas deci sões ao longo do caminho que fazem com que as pessoas fracas sem. É o fracasso em persistir. É o fracasso em agir. É o fracasso em administrar nossos estados mentais e emocionais. É o fracasso em controlar aquilo que focalizamos. Da mesma forma, o sucesso

é o resultado de pequenas decisões: decidir se empenhar por um padrão mais elevado, decidir contribuir, decidir alimentar sua mente, em vez de permitir que o ambiente
o controle - essas pequenas decisões criam a experiência de vida que chamamos de sucesso. Nenhum indivíduo ou organização conseguiu atingir o sucesso com um foco
de curto prazo.

Em escala nacional, a maior parte dos desafios que atualmente enfrentamos resulta de não termos pensado nas conseqüências potenciais das decisões que tomamos.
Nossas crises - o escândalo das associações de poupança e empréstimo, o desafio da balança comercial, o déficit orçamentário, as deficiências educacionais, o problema
do álcool e das drogas - tudo é resultado de um pensamento a curto prazo. Trata-se da Síndrome do Niágara na potência máxima. Enquanto você vai descendo o rio preocupado
com a próxima pedra onde poderá bater, não vê - ou não pode ver - à frente o bastante para evitar a cachoeira.

Como sociedade, nosso foco é na gratificação instantânea a tal ponto que as soluções a curto prazo com freqüência se transformam em problemas a longo prazo.
Nossos filhos têm problemas sem prestar atenção na escola pelo tempo suficiente para pensar, memorizar e aprender, em parte por serem viciados em gratificações instantâneas
da constante exposição a coisas como videogames, comerciais de TV e a MTV Como nação, temos o maior número de crianças com excesso de peso na história, por causa
da nossa busca incansável da solução rápida: comida rápida (fast food), pudins instantâneos, e bolos feitos no microondas.

Também nos negócios, esse tipo de foco a curto prazo pode ser fatal. Toda a controvérsia cercando o desastre do petroleiro Valdez, da Exxon, poderia ser evitada, caso fosse tomada uma pequena decisão. A Exxon poderia ter guarnecido os seus petroleiros com cascos duplos, uma decisão preventiva que teria impedido o
derramamento de petróleo em caso de colisão. Mas a companhia preferiu não fazê-lo, pensando no impacto imediato, em vez de pensar no impacto de longo prazo no seu
balanço. Por causa da colisão e conseqüente derramamento, a Exxon é responsável pelo pagamento da colossal quantia de 1,1 bilhão de dóla-

res,* como alguma compensação pelo devastador dano econômico que causou, para não falar na incomensurável destruição ecológica no Alasca e áreas vizinhas.

Decidir se empenhar por resultados a longo prazo, em vez de soluções de curto prazo, é uma decisão tão importante quanto qualquer outra que você venha a
tomar em sua vida. Deixar de fazê-lo pode causar não apenas muita dor financeira ou social, e às vezes até a maior dor pessoal.

Um rapaz, de quem você talvez já tenha ouvido falar, largou a escola secundária porque decidiu que não ia esperar mais para seguir seu sonho de se tornar
um músico famoso. Mas seus sonhos não se tornaram realidade bastante depressa. Na verdade, quando ele estava com vinte e dois anos, receou ter tomado a decisão errada,
achando que ninguém jamais gostaria de sua música. Tocava em bares, estava completamente quebrado, e dormia em lavanderias automáticas, porque não tinha mais casa.
A única coisa que o segurava era seu relacionamento romântico. Foi então que a namorada decidiu deixá-lo, e quando o fez, empurrou-o de vez para o abismo. Imediatamente
focalizou que nunca mais acharia outra mulher tão bonita. Isso significava que sua vida terminara, e assim pensou em cometer suicídio. Por sorte, ao tomar essa decisão,
reconsiderou suas opções, e resolveu internar-se numa instituição mental. O tempo ali passado lhe deu novas referências sobre quais eram mesmo os verdadeiros problemas.
Mais tarde, lembrou que dissera: "Nunca mais chegarei a um ponto tão baixo." E declara agora: "Foi uma das melhores coisas que já fiz, porque não senti mais pena
de mim mesmo. Qualquer problema que me acontecera não era nada comparado com o que vi outras pessoas passarem." Ele renovou seu empenho, e buscou o sonho a longo
prazo, e acabou por ter tudo o que desejava. Seu nome? Billy Joel.**

Você pode imaginar que esse homem, a quem milhões de fás amam, e com quem a supermodelo Christie Brinkley se casou, tenha um dia se preocupado com a qualidade
da sua música, ou em

*Ao ser escrito este livro, a Exxon ainda discutia ações judiciais, que podem fazer crescer a cifra.

**Sheff, David e Victoria, "Playboy entrevista: Billy Joel." Chicago: Playboy, maio de 1982.

encontrar uma garota que fosse tão bonita quando sua antiga namorada? O fato a ser lembrado é que o que parecia impossível a curto prazo transformou-se em um fenomenal

exemplo de sucesso i e felicidade a longo prazo. Billy Joel foi capaz de sair de sua depressão através das três decisões que todos nós controlamos a cada k momento
de nossas vidas: o que focalizar, o que significam as coisas, e o que fazer, a despeito dos desafios que parecem nos limitar. Levantou seus padrões, sustentou-os
com novas convicções, e implementou as estratégias que sabia que tinha de implementar.

Uma convicção que me ajuda em tempos extremamente difíceis é a seguinte: A demora de Deus não é uma negativa. Com freqüência, o que parece impossível a curto
prazo torna-se muito possível a longo prazo, se você persistir. Para ter êxito, precisamos nos disciplinar a pensar consistentemente a longo prazo. Uma metáfora
que uso para me fazer lembrar disso é a comparação dos altos e baixos da vida com a variação das estações. Nenhuma estação dura para sempre, porque tudo na vida
é um ciclo de plantar, colher, descansar e renovar. O inverno não é infinito: mesmo que você esteja enfrentando desafios hoje, não pode desistir à chegada da primavera.
Para algumas pessoas, o inverno significa hibernação; para outras, significa andar de esqui e tobogã! Sempre se pode esperar pela mudança de estação, mas por que
então não fazer desta uma época de boas lembranças?

DOMINEOPODER DA DECISÃO

Para terminar, permita-me dar seis indicações rápidas para ajudálo a dominar o poder da decisão, o poder que molda sua experiência ~, de vida, a cada momento em
que a vive:

~~: 1. Lembre o verdadeiro poder de tomar decisões. É um instrumento que você pode usar a qualquer momento. No instante em que é tomada uma nova decisão, entra em
movimento uma nova causa, efeito, direção e destinação para a sua vida. Literalmente, você começa a mudar sua existência no momento em que toma uma nova decisão.
Lembre-se disso suando comecar a se sentir sufocado. ou a achar sue não tem

opções, ou quando as coisas estiverem acontecendo com você - é capaz de mudar tudo, se parar e decidir fazê-lo. Lembre-se de que uma verdadeira decisão é medida
pelo fato de você ter agido. Se não há ação, você não decidiu realmente.

2. Compreenda que o passo mais difícil para conseguir alguma coisa é empenhar-se de fato - uma decisão verdadeira. Realizar aquilo a que você se comprometeu, muitas
vezes, é mais fácil que a decisão em si, e assim tome suas decisões com inteligência, mas depressa. Não se demore a vida toda a debater como fazer ou se fazer. Estudos
têm demonstrado que as pessoas mais bem-sucedidas tomam decisões depressa porque não têm dúvidas a respeito dos seus valores e do que realmente desejam para suas
vidas. Os mesmos estudos mostram que são lentas para mudar suas decisões, se é que as mudam. Por outro lado, as pessoas que fracassam usualmente tomam suas decisões
devagar, e mudam de idéia depressa, sempre pulando para a frente e para trás. Decida-se!

Compreenda que a tomada de decisão é um tipo de ação por si só, de modo que uma boa definirão para decisão seria "agirem cima da informação". Você sabe quando
tomou verdadeiramente uma decisão quando uma ação decorre dela. Torna-se uma causa posta em movimento. Com freqüência, como resultado de uma decisão, consegue-se
atingir objetivos maiores. Uma regra importante que estabeleci para mim mesmo é nunca deixar a cena de uma decisão sem primeiro realizar uma ação específica para
sua realização.

3. Tome decisões com freqüência. Quanto mais decisões você toma, melhores elas são. Os músculos se fortalecem com o uso, e o mesmo acontece com os seus músculos
de tomar decisões. Libere seu poder agora mesmo, tomando alguma decisão que venha adiando. Não vai acreditar na energia e na animação que isso criará em sua vida!

4. Aprenda com suas decisões. Não há como negar. Às vezes você vai estragar tudo, independente do que faça. E quando acontecer o inevitável, em vez de punir-se,
aprenda algo. Pergunte a si próprio: "O que há de bom nisso tudo?Oque posso aprender com o que

aconteceu?" Esse "fracasso" poderá ser uma dádiva maravilhosa disfarçada, se você usá-lo para tomar decisões melhores no futuro. Em vez do foco no revés de curto
prazo, focalize em aprender lições que possam poupar-lhe tempo, dinheiro ou dor, e que lhe dêem a capacidade de vencer no futuro.

5. Comprometa-se com suas decisões, mas seja flexível na execução. Uma vez que decidiu o que quer ser como pessoa, por exemplo, não fique imobilizado pensando em como chegar lá. É o fim que interessa. Com freqüência, ao decidir o que querem para si, as pessoas escolhem a melhor rota que conhecem na época - elas fazem um mapa - mas não permanecem abertas para rotas alternativas. Não seja rígido. Cultive a arte de flexibilidade.

6. Desfrute tomar decisões. Você deve saber que a qualquer momento uma decisão pode mudar o curso de sua vida para sempre: a pessoa que está atrás de você na fila, ou sentada ao seu lado no avião, o próximo telefonema que você dá ou recebe, o próximo filme, livro ou página que virar, qualquer uma dessas coisas poderá fazer com que as comportas se abram, e todas as coisas pela quais você esperava se encaixem nos respectivos lugares.

Se você realmente quer que sua vida seja passional, precisa viver com essa atitude de expectativa. Anos atrás, tomei o que parecia na ocasião uma pequena decisão, e que moldou vigorosamente minha vida. Decidi fazer um seminário em Denver, no Colorado. Essa decisão me fez conhecer uma moça chamada Becky. Seu sobrenome agora é Robbins, e ela é uma das maiores dádivas da minha vida. Nessa mesma viagem, decidi escrever meu primeiro livro, que já foi publicado em onze idiomas. Poucos dias mais tarde, decidi conduzir um seminário no Texas. Depois de trabalhar uma semana para realizar todo o programa, o promotor não me pagou pelo evento - fugiu da cidade. A pessoa óbvia com quem conversar era a agente de relações públicas que ele contratara e que estava passando pela mesma situação que eu. Esta mulher tornou-se minha agente literária e me ajudou a publicar o primeiro livro. Como resultado, tenho o privilégio de compartilhar essa história com você hoje.

Em outra ocasião, decidi arranjar um sócio para os meus negócios. Não investigar o seu caráter antecipadamente foi uma má decisão da minha parte. Dentro de um ano, ele se apropriara de um quarto de milhão de dólares, e jogara minha firma num vermelho de 758 mil dólares, enquanto eu excursionava por toda parte, fazendo mais de duzentos seminários. Tive a sorte, contudo, de aprender com minha decisão ruim, e tomei uma melhor. A despeito do conselho de todos os peritos que me cercavam,

de que o único modo de sobreviver seria declarando a falência, decidi encontrar um meio de dar a volta por cima, e criei um dos maiores sucessos da minha vida. Fiz
minha companhia ascender a um novo nível, e o que aprendi com aquela experiência não apenas criou meu sucesso comercial a longo prazo, como também proporcionou muitas
das distinções para o Condicionamento NeuroassociativoTM (Neuro-Associative ConditioningT":") e Tecnologias do DestinoT":" (Destiny TechnologiesT":").

`A vida é uma aventura ousada ou nada."

- HELLEN KELLER

Qual é então a distinção mais importante a tirar deste capítulo?

Saiba que são suas decisões, e não suas condições, que determinam seu destino. Antes que aprendamos a tecnologia para mudar como se pensa e como se sente
cada dia de sua vida, quero que você se lembre que, em última análise, tudo o que leu neste livro é inútil... todo outro livro que você já leu, ou gravação que ouviu,
ou seminário a que compareceu, tudo é inútil... a menos que você decida usar o que aprendeu. Lembre-se de que uma decisão verdadeiramente comprometida é a força
que muda a sua vida. É um poder que estará disponível para você a qualquer momento em que resolver usá-lo.

Prove a si próprio que você decidiu agora. Tome uma ou duas decisões, dessas que vinha protelando há muito tempo. Escolha uma fácil e outra um pouco mais
difícil. Mostre a si próprio aquilo que é capaz de fazer. Agora, neste exato momento. Pare. Tome pelo me-

nos uma decisão bem definida, aquela que vem protelando há muito tempo - tome a primeira medida no sentido de realizá-la - e não a abandone! Ao fazer isto estará
exercitando o músculo que lhe dará a vontade para mudar toda a sua vida.

Você e eu sabemos que haverá desafios no seu futuro, mas como Lech Walesa e as pessoas da Europa Oriental aprenderam, se você decidiu transpor o muro, é
capaz de galgá-lo, irromper pelo meio, escavar um túnel por baixo, ou ainda encontrar uma porta. Não importa quanto tempo o muro esteja ali, nada tem o poder de
resistir à força continuada de seres humanos que decidiram persistir até que caia. O espírito humano é verdadeiramente inconquistável. Mas a vontade de vencer, a

vontade de obter sucesso, de moldar a própria vida, de assumir o controle, só pode ser aproveitada quando você decide o que quer, e crê que nenhum desafio, nenhum
problema, nenhum obstáculo poderá detê-lo. Quando você decidir isso, sua vida passará a ser formulada não pelas condições, mas por suas decisões e, neste instante,
ela mudará para sempre, e você poderá assumir o controle da...
3

A FORÇA QUE MOLDA A SUA VIDA

"Os homens vivem por intervalos de razão, sob a
soberania do humor e da paixão."

- SIR THOMAS BROWN

ELA ESTAVA CORRENDO apenas há cerca de meia hora quando aconteceu. De repente, uns dez garotos dispararam em sua direção. Antes que ela pudesse entender o que acontecia,
eles a pegaram,
DESPERTEOGIGANTE INTERIOR 63

A não mais de quatrocentos quilômetros de Nova York, um jato caiu ao levantar vôo do aeroporto de Washington, durante uma tempestade de neve, e bateu na
Ponte Potomac, na hora do rush. O tráfego, já muito lento, parou por completo, os serviços de emergência e salvamento foram despachados imediatamente para o local,
e a ponte transformou-se num pesadelo de caos e pânico. Bombeiros e paramédicos ficaram arrasados com a destruição, mergulhando vezes sem conta no Potomac para tentar
resgatar vítimas do desastre.

Um homem passou repetidamente o salva-vidas para outros. Salvou muitas vidas, mas não a sua própria. Quando o helicóptero finalmente foi resgatá-lo, ele tinha afundado na água gelada. Esse homem deu a própria vida para salvar a de completos estranhos! O que o levou a valorizar tanto a vida de outras pessoas - pessoas
que ele nem sequer conhecia - que se dispôs a dar a sua própria no processo?

Oque faz uma pessoa com um "berço bom" comportar-se tão selvagemente e sem remorso, enquanto outra dá a própria vida para salvar estranhos? O que cria um
herói, um canalha, um criminoso, uma pessoa disposta a contribuir? Em toda a minha vida, procurei a resposta a essas perguntas. Uma coisa é clara para mim: os seres
humanos não são criaturas aleatórias; tudo o que fazemos é por um motivo. Podemos não ter conhecimento da razão, mas indubitavelmente há uma força por trás de todo

comportamento humano. Essa força age sobre cada faceta de nossas vidas, dos nossos relacionamentos e finanças aos nossos corpos e cérebros. Qual é essa força que
está controlando você neste exato momento, e continuará a fazê-lo pelo resto da sua vida? DOR e PRAZER! Tudo o que você e eu fazemos ou se deve à nossa necessidade
de evitar dor ou ao nosso desejo de obter prazer.

Com freqüência, ouço as pessoas falarem sobre mudanças que `F-. desejam fazerem suas vidas. Mas não conseguem obrigar-se a ir até _. o fim. Sentem-se frustradas,
arrasadas e furiosas consigo mesmas, v porque sabem que precisam agir, mas não conseguem. E a razão é ` muito simples: ficam tentando mudar seu comportamento, que
é o :" efeito, em vez de lidar com a causa que está por trás.

Compreendendo e utilizando as forças da dor e do prazer você será capaz, de uma vez por todas, de criar as mudanças duradouras e os melhoramentos que deseja
para si próprio e para as pessoas com

quem se importa. O fracasso na compreensão disto o condenará a viver reagindo, como um animal ou uma máquina. Pode ser que isso pareça uma supersimplificação, mas
pense a respeito. Por que você não faz algumas das coisas que sabe que deveria fazer?

Afinal, o que é procrastinação? É quando você sabe que deveria fazer alguma coisa, mas ainda assim não faz. Por que não? A resposta é simples: em algum nível,
você acredita que agir naquele momento será mais doloroso que adiar. No entanto, você já passou pela experiência de adiar uma coisa por tanto tempo que de repente
sente-se pressionado para fazê-la de uma vez por todas? O que aconteceu? Você mudou sua associação com o prazer e a dor. De repente, não agir torna-se mais doloroso
que fazer o que se deve. Esse é o tipo de coisa que ocorre com a maioria de nós quando vai chegando a data de entrega dos formulários do imposto de renda!

"O homem que sofre antes de ser necessário,
sofre mais que o necessário."

- SÊNECA

O que impede você de se aproximar do homem ou da mulher dos seus sonhos? O que o impede de iniciar aquele novo negócio que vem planejando há anos? Por que continua

a adiar aquela dieta? Por que evita terminar sua tese? Por que ainda não assumiu o controle de sua carteira de investimentos financeiros? O que o impede de fazer
o que é necessário para tornar sua vida exatamente como a imaginou?

A resposta é simples. Muito embora saiba que todas essas ações iriam beneficiá-lo - que poderiam sem dúvida nenhuma trazer satisfação à sua vida -,você deixa
de agir simplesmente porque naquele instante associa mais dor ao ato de fazer o que é necessário do que à perda da oportunidade. Afinal, e se você se aproximasse
da tal pessoa e ela expressasse sua rejeição? E se você tentasse o seu novo negócio, mas não desse certo, e perdesse a segurança que tem em seu atual emprego? E
se você tivesse começado uma dieta, sofresse de tanto passar fome, só para depois voltar a engordar? E se você

tivesse feito um investimento e perdido o seu dinheiro? Por que então tentar?

Para a maioria das pessoas, o medo da perda é muito maior que o desejo de ganhar. O que o deixa mais mobilizado: impedir alguém de furtar os cem mil dólares
que ganhou nos últimos cinco anos, ou a possibilidade de ganhar cem mil nos próximos cinco? O fato é que a maioria das pessoas trabalharia muito mais para conservar
o que tem do que para correr os riscos necessários para conseguir o que realmente desejam.

"O segredo do sucesso é aprender como usar a
dor e o prazer, em vez de deixar que usem você.
Se fizer isto, estará no controle de sua vida. Se
não fizer, é a vida quem controla você."

- ANTHONY ROBBINS

Muitas vezes surge uma pergunta interessante nas discussões acerca dessas forças gêmeas que nos impulsionam: por que as pessoas podem experimentar dor e mesmo assim
não mudar? É que não experimentaram dor suficiente ainda; não atingiram o que chamo de limiar emocional. Se você já esteve envolvido num relacionamento destrutivo
e acabou tomando a decisão de usar seu poder pessoal, agir e mudar sua vida, provavelmente foi porque atingiu um nível de dor que considerou como seu supremo limite.
Todos nós já experimentamos situaSões em nossas vidas em que dizemos: "Chega - nunca mais -, isto tem de mudar agora." Esse é o momento mágico, em que a dor se torna

nossa amiga. Isso nos leva a agir e produzir novos resultados. Sentimo-nos ainda mais poderosamente compelidos a agir se, no mesmo momento, começamos a antecipar como a mudança também resultará em uma grande dose de prazer para as nossas vidas.

Esse processo não é limitado a relacionamentos. Talvez você já tenha passado por isso com a sua condição física; não agüenta mais não conseguir se espremer numa poltrona de avião, não caber nas

suas roupas, e ficar com o coração na boca depois de subir um lance de escadas. Finalmente você disse "Chega!", e tomou uma decisão. O que motivou essa decisão?

Foi o desejo de remover a dor da sua vida e estabelecer o prazer uma vez mais: o prazer do orgulho, o prazer do conforto, o prazer da auto-estima, o prazer de viver a vida do modo como planejou.

Claro, há muitos níveis de dor e prazer. Por exemplo, sentir humilhação é uma forma intensa de dor emocional. Assim também é a sensação de inadequação. Ou tédio. É evidente que algumas dores têm menos intensidade, mas ainda assim entram na equação da tomada de decisão. Da mesma forma, o prazer pesa nesse processo.

Muito da nossa impulsão na vida vem de imaginarmos que nossas ações nos levarão a um futuro mais interessante, que o trabalho de hoje valerá, e bem, o esforço, que as recompensas do prazer estão próximas. Mas há também muitos níveis de prazer. Por exemplo, o prazer do êxtase, mesmo que a maioria concorde que seja intenso, pode às vezes ser suplantado pelo prazer do conforto. Tudo depende da perspectiva do indivíduo.

Por exemplo, digamos que você esteja no intervalo para o almoço e passe por um parque onde uma orquestra esteja tocando uma sinfonia de Beethoven. Você vai parar e escutar? Depende, antes de mais nada, do significado que associe à música clássica. Algumas pessoas deixariam de lado tudo para poderem ouvir os maravilhosos acordes da Eroica; para elas, Beethoven é puro prazer. Para outras, contudo, ouvir qualquer tipo de música clássica é tão excitante quanto ficar observando tinta secar. Para elas, ouvir música clássica equivale a sofrer, de modo que se apressam ao passar pelo parque, e voltam ao trabalho. Mas algumas pessoas que gostam de música clássica também não parariam. O sofrimento causado pelo atraso no trabalho talvez não suplantasse o prazer de ouvir as melodias familiares. Ou talvez acreditem

que parar e desfrutar a música no meio da tarde é desperdiçar um tempo precioso, e a dor de fazer algo frívolo e inadequado é maior que o prazer que a música poderia
dar. Cada dia de nossas vidas é cheio dessas negociações psíquicas. Estamos constantemente pesando as ações que nos propomos e o impacto que terão sobre nós.

A LIÇÃO MAIS IMPORTANTE DA VIDA

Donald Trump e Madre Teresa foram impulsionados exatamente pela mesma fora. Você poderia dizer: "Está maluco, Tony? Eles não poderiam ser mais diferentes!" É absolutamente
verdadeiro que seus valores se encontrem nas extremidades opostas do espectro, mas ambos são, assim mesmo, impulsionados pela dor e prazer. Suas vidas foram moldadas
por aquilo de que aprenderam a extrair prazer, e o que aprenderam que lhes causará dor. A mais importante lição que aprendemos na vida é a que cria dor para nós
e a que cria prazer. Essa lição é diferente para cada um, e assim sendo, são diferentes também os nossos comportamentos.

Oque vem impulsionando Donald Trump em sua vida? Ele aprendeu a auferir prazer possuindo os iates maiores e mais dispendiosos, adquirindo os prédios mais
espetaculares, fechando os negócios mais espertos e engenhosos - em resumo, acumulando os maiores e melhores brinquedos. E o que foi que ele aprendeu ao se ligar
à dor? Pelo que revelou em diversas entrevistas, a maior dor de sua vida é ser segundo em qualquer coisa - para ele, sinônimo de fracasso. Na verdade, sua maior
motivação de realização deriva de sua compulsão para evitar essa dor. Trata-se de um motivador muito mais poderoso que seu desejo de ganhar prazer. Muitos competidores
ficaram jubilosos com a dor que Trump experimentou com o colapso do seu império econômico. Em vez de julgá-lo - ou a qualquer outra pessoa, inclusive a si próprio
- o que o motiva é ter um pouco de compaixão por sua dor evidente.

Por contraste, veja só Madre Teresa. Aqui está um mulher que se importava tão profundamente que quando via outras pessoas sofrendo também sofria. Ver a injustiça
do sistema de castas feriu-a. E quando agiu para ajudar aquela gente, descobriu que a dor que sentia desaparecia com a dor deles. Para Madre Teresa, o significado
máximo da vida pode ser encontrado numa das áreas mais pobres de Calcutá, a Cidade da Alegria, com seus milhões de famintos e enfermos. Para ela, prazer pode significar

ter de andar com as pernas enfiadas até os joelhos em água suja e de esgotos para poder chegar num barraco sórdido e socorrer as crianças que lá se encontrarem,
seus corpos minúsculos devastados pelo cólera e desinteria.

Ela é poderosamente impulsionada pela sensação de que ajudar os outros em sua miséria ajuda a aliviar a própria dor, que ao ajudar os outros a experimentar a vida
de um modo melhor - dando-lhes prazer - ela sentirá prazer. Madre Teresa aprendeu que se colocar a serviço dos sofredores é o maior dos bens, e que isso lhe dá a
sensação de que sua existência tem verdadeiramente um significado.

Para a maioria de nós, pode parecer um exagero comparar a sublime humildade de Madre Teresa com o materialismo de Donald Trump, mas é importante lembrar
que essas duas pessoas moldaram seus destinos baseadas naquilo a que ligaram seu prazer e sua dor. Certamente que o passado delas e o ambiente em que vivem desempenharam
um papel em suas escolhas, mas em última análise tomaram decisões conscientes sobre o que as recompensa ou aflige.

AQUILO A QUE VOCÊ ASSOCIA DOR E PRAZER MOLDAOSEU DESTINO

Uma decisão que fez uma diferença tremenda na qualidade da minha vida foi que ainda bem moço comecei a associar um prazer incrível ao ato de aprender. Percebi que
descobrir idéias e estratégias que pudessem me ajudar a moldar o comportamento humano e a emoção podia me dar virtualmente tudo o que eu desejava. Podia me tirar
da dor e me dar prazer. Aprender a descobrir os segredos que estão por trás de nossas ações podia me ajudar a ser mais saudável, a me sentir melhor fisicamente,
a me relacionar mais profundamente com as pessoas com quem me importava. Aprender me proporcionava algo que eu podia dar, a oportunidade de contribuir com algo de
valor para ajudar as pessoas à minha volta. Ofereciame uma sensação de alegria e realização. Ao mesmo tempo, descobri uma forma de prazer ainda mais poderosa, conseguida
partilhando o que eu aprendera de forma apaixonada. Quando comecei a ver que aquilo que eu era capaz de compartilhar ajudava as pessoas a melhorarem a qualidade
de suas vidas, descobri o grau máximo de prazer! E o meu objetivo de vida começou a evoluir.

Quais são algumas das experiências de dor e prazer que molda-

ram sua vida? Se você associou dor ou prazer às drogas, por exemplo, isso certamente afetou o seu destino. Da mesma forma, as emoções que você aprendeu a associar
a cigarros ou álcool, relacionamentos, ou até mesmo aos conceitos de dar ou confiar.

Se você é um médico, não é verdade que a decisão de seguir uma carreira médica, tomada há tantos anos, foi motivada pela sua convicção de que se tornar um
médico o faria sentir-se bem? Todo médico que conheci associa um imenso prazer a ajudar as pessoas: fazer cessar a dor, curar doenças, salvar vidas. Com freqüência
o orgulho de ser um respeitado membro da sociedade foi uma motivação adicional. Músicos dedicaram-se à sua arte porque poucas coisas podiam lhe dar o mesmo grau
de prazer. E os presidentes de poderosas organizações aprenderam a associar prazer à tomada de decisões importantes, com grande potencial de construir algo único,
e de contribuir para a vida das pessoas de um modo duradouro.

Pense nas associações de limitação de dor e de prazer de John Belushi, Freddie Prinze, Jimi Hendrix, Elvis Presley, Janis Joplin e Jim Morrison. A associação
que fizeram das drogas a uma saída, um pico rápido ou um modo de fugir à dor, transformando-a em prazer temporário, provocou a queda de todos eles. Pagaram o maior
dos preços por não dirigirem suas próprias mentes e emoções. Pense no exemplo que deram para milhões de fãs. Nunca aprendi a consumir drogas ou álcool. É por isso
que sou tão brilhante assim? Não, é porque tive muita sorte. Uma das razões pelas quais nunca bebi álcool é que, quando criança, havia duas pessoas em minha família
que agiam tão detestavelmente quando bêbadas que passei a associar uma extrema dor à ingestão de qualquer bebida alcoólica. Uma imagem especialmente intensa que
tenho na memória é a da melhor amiga de minha mãe. Era extremamente obesa, pesando uns cento e cinqüenta quilos, e bebia constantemente. Sempre que bebia, queria
me abraçar, e me babava todo. Até hoje o cheiro de álcool no hábito de qualquer pessoa me nauseia.

Cerveja, contudo, foi uma outra história. Quando eu tinha onze ou doze anos, nem sequer considerava uma bebida alcoólica. AfiUA, meu pai bebia cerveja e
não ficava irritante ou nojento. Na verJade, ele parecia até um pouco mais divertido depois de umas cervejas. Além disso, eu associava prazer a beber cerveja, porque
queria r igual ao meu pai. Beber cerveja me faria realmente igual a meu

pai? Não, mas freqüentemente criamos associações falsas em nossos sistemas nervosos (neuroassociaçôes) quanto ao que criará dor ou prazer em nossas vidas.

Um dia pedi a mamãe uma "cervejinha". Ela começou afirmando que não me faria bem. Mas tentar me convencer disso, quando eu já estava decidido, quando as observações que fazia de meu pai a contradiziam tão claramente, não ia adiantar. Não acreditamos no que escutamos; ao contrário, temos certeza de que nossas percepções são precisas - e naquele tempo eu tinha certeza de que beber cerveja seria o próximo passo do meu crescimento pessoal. Finalmente minha mãe percebeu que, com certeza, eu ia beber mesmo em algum outro lugar, se não me desse uma experiência que jamais esquecesse. Em algum nível, ela deve ter sabido que era preciso mudar o que eu associava à cerveja. E assim ela me disse: "Tudo bem, você quer beber cerveja e ser como papai? Então realmente tem que tomar cerveja como seu pai." Perguntei o que queria dizer com aquilo, e ela me respondeu que eu tinha que beber uma embalagem de seis cervejas, se queria ser como meu pai. "Não tem problema", falei.

Ela disse: "Você vai ter que beber tudo aqui mesmo." Quando tomei o primeiro gole, o gosto foi horrível, nada do que eu tinha antecipado. Claro que não ia admitir isso, porque meu orgulho estava em jogo. Assim, tomei mais uns goles. Depois da primeira cerveja, eu disse: "Agora não agüento mais, mamãe." Ela disse: "Não, aqui está outra", e abriu outra latinha. Depois da terceira ou quarta lata, comecei a me sentir enjoado. Tenho certeza de que você é capaz de adivinhar o que aconteceu a seguir: vomitei tudo por cima de mim mesmo e da mesa da cozinha. Foi nojento, assim também como foi ter que limpar a mesa! Imediatamente passei a associar o cheiro da cerveja a vômito e sentimentos horríveis. Não tinha mais uma associação intelectual sobre beber cerveja. Tinha agora uma associação emocional em meu sistema nervoso, uma neuroassociação ao nível visceral - e que era claramente capaz de guiar minhas decisões futuras. Como resultado, nunca mais pus na boca um gole de cerveja!

Nossas associações com dor e prazer são capazes de produzir um efeito seqüencial em nossas vidas? Pode apostar que sim. Esta neuroassociação negativa da cerveja afetou muitas das decisões que tomei em minha vida. Influenciou nas amizades que fiz na escola.

Determinou como aprender a obter prazer. Não usei álcool: usei o aprendizado, usei o riso, usei o esporte. Aprendi também que ajudar os outros produzia uma sensação
maravilhosa, de modo que me tornei o cara da escola a quem todo mundo com problemas procurava, e resolver os problemas dos outros fazia com que eles e eu mesmo nos
sentíssemos melhor. Algumas coisas não mudaram através dos anos!

Nunca usei drogas por causa de uma experiência similar; quando estava no terceiro ou quarto ano, alguns policiais foram à minha escola, e mostraram alguns
filmes sobre as conseqüências de envolvimento com drogas. Vi gente sendo assassinada, desmaiando, morrendo de overdose, e se jogando de janelas. Como rapazinho,
associei drogas a feiúra e morte, de modo que nunca cheguei a experimentálas. Minha boa sorte foi que a polícia me ajudou a formar neuroassociações dolorosas até
mesmo para a idéia de usar drogas. Assim sendo, nunca cheguei a considerar a possibilidade.

Oque podemos aprender com isso? Simplesmente o seguinte: se associamos uma dor maciça a qualquer padrão emocional ou comportamento, evitaremos ceder a esse
padrão de qualquer maneira. Precisamos usar essa compreensão para aproveitar a fora do prazer e da dor a fiam de modificar virtualmente qualquer coisa em nossas
vidas, de um padrão de procrastinação ao uso de drogas. Como fazemos isso? Digamos, por exemplo, que você queira conservar seus filhos longe das drogas. A hora mais
oportuna é antes que as éxperimentem, e que alguém lhes ensine a falsa associação drogas-prazer.

Minha mulher Becky e eu decidimos que o modo mais vigoroso de assegurar que nossos filhos jamais usem drogas seria fazer com que estabelecessem uma ligação
das drogas à dor maciça. Sabíamos que a menos que ensinássemos o que são verdadeiramente as drogas, alguma outra pessoa poderia tentar convencê-los de que as drogas
são um meio útil de fugir à dor.

Para realizar essa tarefa, chamei um velho amigo, o Comandante John Rondon, do Exército da Salvação. Há anos que venho apoiando John no South Bronx e Brooklyn,
ajudando os sem-teto a promoverem mudanças em suas vidas, mudarem suas convicções limitadoras, e desenvolverem habilidades na vida. Becky e eu muito nos orgulhamos
das pessoas que usaram o que lhe ensinamos para saírem das

ruas e aumentarem a qualidade de suas vidas. Sempre aproveitei minhas visitas a esses lugares como uma oportunidade de dar algo em troco, para me lembrar como sou
afortunado. Faz com que eu aprecie ainda mais a vida que tenho o privilégio de levar, além de me proporcionar uma perspectiva e manter o equil:"brio de minha vida.

Expliquei meus objetivos ao Comandante John, que pravídenciou para levar meus filhos numa excursão que jamais esqueceriam, e lhes ofereceria uma experiência
clara do que as drogas fazem com o espírito humano. Começou por uma visita a um cortiço em ruínas, infestado de ratos. No instante em que entramos, meus filhos foram
envolvidos pelo mau cheiro dos andares encharcados de urina, a visão de viciados tomando picos, indiferentes a quem pudesse estar observando, prostitutas crianças
se oferecendo a quem passava e o choro de crianças abandonadas. Uma devastação mental, emocional e física foi o que meus filhos aprenderam a associar com as drogas.
Embora todos fossem expostos às drogas muitas vezes desde então, nunca pensaram em consumi-las. Aquelas poderosas neuroassociações moldaram seus destinos de forma
significativa.

"Se você se aflige com qualquer coisa
externa, o sofrimento não é causado pela coisa
em si, mas por sua própria avaliação a respeito; e
isso você tem o poder de revogar a
qualquer momento."

- MARCO AURÉLIO

Somos os únicos seres no planeta que levam vidas interiores tão ri cas que não são os eventos que mais importam para nós; em vez disso, é a maneira como interpretamos esses eventos que vai deter minar como pensamos a respeito de nós mesmos, e como agiremos no futuro. Uma das coisas que nos torna tão especiais é a maravi lhosa capacidade de adaptação, de transformar e manipular objetos ou idéias para produzir algo mais agradável ou útil. Acima de tudo,

nosso talento de adaptação é a capacidade de absorver as experiên cias de nossas vidas, relacioná-las com outras experiências, e criar uma tapeçaria caleidoscópica de sentidos que é diferente da proje tada por qualquer outra pessoa no mundo. Só os seres humanos podem, por exemplo, mudar suas associações para que a dor física resulte em prazer, ou vice-versa.

É Pense em alguém fazendo uma greve de fome na prisão. Jejuan

do por uma causa, sobrevive por trinta dias sem comida. A dor físi ca é considerável, mas é contrabalançada pelo prazer e validade de atrair a atenção do mundo para sua causa. Num nível mais pessoal e cotidiano, as pessoas que seguem regimes físicos rigorosos para esculpir o corpo aprenderam a vincular um tremendo sentimento de prazer à "dor" do esforço físico. Converteram o desconforto da dis ciplina na satisfação do crescimento pessoal. É por isso que seu comportamento é coerente, da mesma forma que os resultados!

Através do poder da vontade, podemos contrabalançar algo ~. como a dor física da fome contra a dor psíquica de renunciar a nossos ideais. Podemos criar um sentido superior; podemos sair de nossa "caixa skinneriana",* e assumir o controle. Mas se não somos capazes de orientar as associações para a dor e o prazer, não :": vivemos melhor do que animais ou máquinas, sempre reagindo aos fatores externos, permitindo que tudo o que venha a seguir deter mine o rumo e qualidade de nossas vidas. Voltamos à caixa. É como se fôssemos um computador público, com fácil acesso a incontáveis programadores amadores!

Nosso comportamento, tanto consciente quanto inconsciente, foi uenciado pela dor e prazer de inúmeras fontes: companheiros de ância, mãe e pai, professores, treinadores esportivos, heróis do ci e televisão, e a lista continua. Você pode ou não saber com pre :" o quando ocorreram a programação e condicionamento. Pode ter o algo que alguém disse, um incidente na escola, uma competição rtiva, um momento embaraçoso, um boletim só com as notas :" as... Ou talvez com notas baixas. Tudo isso contribuiu para o

.E Skinner, um famoso pioneiro da ciência behaviorista, é também infame pela caixa
tamanho de um berço em que confinou a filha durante os primeiros onze meses de
. Fez isso em nome da conveniência e da ciência, abastecendo suas teorias sobre os
~nportamentos de estímulo e reação.

que você é hoje. Não posso enfatizar com veemência suficiente que a maneira como você associa a dor e o prazer vai moldar seu destino.

Ao revisar sua vida, você é capaz de recordar experiências que formaram suas neuroassociações, e assim desencadearam a cadeia de causas e efeitos que o levaram
ao ponto em que se encontra hoje? Se você é solteiro, encara ansioso o casamento como uma aventura alegre com a companheira de sua vida, ou o teme como uma bola
de ferro presa por uma corrente à sua perna? Ao sentar para jantar esta noite, consome a comida de uma forma tranqüila, como uma oportunidade de reabastecer o corpo,

ou a devora como sua única fonte de prazer?

"Os homens, tanto quanto as mulheres, são com
muito mais freqüência levados pelo coração
do que pela compreensão."

- LORDE CHESTERFIELD

Embora preferíssemos negar, persiste o fato de que nosso comportamento é guiado pela reação instintiva à dor e ao prazer, não pelo cálculo intelectual. Em termos
intelectuais, podemos acreditar que comer chocolate é ruim para nós; apesar disso, continuamos a comer. Por quê? Porque não somos guiados tanto pelo que sabemos
intelectualmente, mas sim pela maneira como aprendemos a associar a dor e o prazer no sistema nervoso. São as neuroassociações as associações que estabelecemos no
sistema nervoso - que determinam o que faremos. Embora preferíssemos acreditar que é o intelecto que nos guia, são as nossas emoções - as sensações que vinculamos
aos pensamentos - que realmente nos guiam.
Muitas vezes tentamos passar por cima do sistema. Por alguns

tempo mantemos uma dieta; acabamos por ultrapassar os limites porque experimentamos sofrimento demais. Resolvemos o problema no momento... mas se não eliminarmos
a causa do problema, é certo que vai ressurgir. Em última análise, para que uma mudança seja permanente devemos vincular a dor ao comportamento antigo, e o

prazer ao novo comportamento, promovendo um condicionamento até que se torne coerente. Lembre-se de que somos capazes de fazer muito mais para evitar a dor do que
para alcançar o prazer. Iniciar uma dieta e prevalecer sobre o sofrimento a curto prazo, pela pura força de vontade, nunca pode durar, porque continuamos a vincular
a dor à renúncia aos alimentos que engordam. Para que esta mudança perdure, temos de vincular a dor a comer esses alimentos, afim de que não mais os desejamos, e
o prazer a ingerir mais dos alimentos que nos nutrem. As pessoas em boa forma física e saudáveis acham que nada é tão saboroso quanto se sentirem magras! E adoram
os alimentos que são nutritivos. Mais do que isso, muitas vezes vinculam o prazer a empurrar para longe o prato ainda com comida. Simboliza a posse do controle de
suas vidas.

A verdade é que podemos aprender a condicionar nossas mentes, corpos e emoções, a vincular dor ou prazer a qualquer coisa que desejarmos. Mudando as vinculações
de dor e prazer, mudaremos instantaneamente nosso comportamento. Com o cigarro, por exemplo, tudo o que você deve fazer é vincular dor suficiente a fumar, e bastante
prazer a deixar de fumar. Você possui a capacidade de fazer isso agora, mas pode não exercer essa capacidade porque condicionou seu corpo a vincular prazer a fumar,
ou porque teme que parar seria doloroso demais. Mas se conhecer alguém que deixou de fumar, vai descobrir que esse comportamento mudou em um único dia: o dia em
que de fato mudou o que fumar significava para ela.

SE VOCÊ NÃO TEM UM PLANO PARA SUA VIDA,
OUTRA PESSOA TEM

A missão das agências de propaganda da Madison Avenue é influen
ciar as vinculações de dor e prazer. Os publicitários compreendem
que o fator que nos guia não é tanto o intelecto, mas sim as sensa
ções que vinculamos a seus produtos. Em decorrência, aprenderam
a usar a música excitante ou tranqüilizante, as imagens rápidas ou
elegantes, as cores vibrantes ou suaves, e uma variedade de outros
elementos, a fim de nos levar a determinados estados emocionais; e

depois, quando nossas emoções atingem o auge, quando as sensações são mais intensas, projetam uma imagem contínua do produto, para que o vinculemos a esses sentimentos
desejados.

A Pepsi empregou essa estratégia de forma brilhante ao conquistar uma parcela maior do mercado de refrigerantes de sua principal concorrente, a Coca-Coca.
A Pepsi observou o sucesso fenomental de Michael Jackson, um jovem que passara toda a sua vida aprendendo como exaltar as emoções das pessoas, pela maneira como
usava a voz, o corpo, o rosto, os gestos. Michael cantava e dançava de um modo que estimulava incontáveis pessoas a se sentirem muito bem... tão bem que compravam
um dos seus álbuns para recriar os sentimentos. A Pepsi indagou: como transferir esses sentimentos para o nosso produto? O raciocínio foi de que se as pessoas associassem
à Pepsi os mesmos sentimentos agradáveis que vinculavam a Michael Jackson, comprariam seu refrigerante da mesma maneira que compravam os álbuns dele. O processo

de ligar novos sentimentos a um produto ou idéia é a transferência integral necessária ao condicionamento básico, algo que será analisado mais no Capítulo 6, ao
estudarmos a ciência do Condicionamento Neuroassociativo. Por enquanto, porém, consideremos apenas o seguinte: a qualquer momento em que nos encontramos num estado
emocional intenso, quando sentimos fortes sensações de dor ou prazer, qualquer coisa específica que ocorra de modo sistemático passará a ter um vínculo neurológico.
Assim, no futuro, sempre que essa coisa específica acontecer de novo, o estado emocional voltará.

Provavelmente você já ouviu falar de Ivan Pavlov, um cientista russo que, ao final do século XIX, realizou experiência de reflexo condicionado. Sua experiência
mais famosa foi aquela em que tocava uma campainha ao oferecer comida a um cachorro, assim estimulando-o a salivar, e ligando as sensações do animal ao som da campainha.
Depois de repetir o condicionamento muitas vezes, Pavlov descobriu que o simples toque da campainha fazia o cachorro salivar... mesmo que não lhe oferecesse comida.

O que Pavlov tem a ver com a Pepsi? Em primeiro lugar, a Pepsi usou Michael Jackson para nos levar a um estado emocional intensificado. Depois, nesse exato
momento, mostrou o produto. As repetições contínuas criaram um vínculo emocional para milhões de fás de Jackson. E a verdade é que Michael Jackson nem mesmo bebe
Pepsi!

È
mesmo quis ter na mão uma lata vazia de Pepsi diante da câmera! " pode indagar: "Não é uma companhia maluca? Contrata para esentá-la por quinze milhões de dólares
um cara que nem mesmo a em seu produto, e diz a todo mundo que não o consome! Que de porta-voz é esse? Mas que idéia absurda!" Na verdade, foi uma :" brilhante.
As
vendas dispararam... e tanto que a L. A. Gear poudepois contratou Michael por vinte milhões de dólares. E hoje, como é capaz de mudar a maneira como as pessoas se
sentem (é o que chamo de um "indutor de estado"), acaba de assinar um contrato gravação de dez anos com a Sony/CBS que vale, segundo alguns, :" de um bilhão de dólares.
Sua capacidade de mudar o estado Tonal das pessoas faz com que tenha um valor inestimável.

Precisamos compreender que tudo isso se baseia na vinculação v nsações agradáveis a comportamentos específicos. É a idéia de viveremos nossas fantasias se usarmos
o produto. Os publicitáensinaram a todos nós que quem guia um BMW é uma pessoa ordinária, com um bom gosto excepcional. Se você guia um
dai, é inteligente e econômico. Se guia um Pontiac, terá emo. Se guia um Toyota, quantas alegrias vai ter! Você é ensinado se usa a colônia Obsession, logo estará
envolvido numa orgia ógina. Se toma Pepsi, vai se igualar a M. C. Hammer como a me do que há de mais quente. Se quer ser uma "boa" mamãe, nte seus filhos com tortas
de frutas Hostess e com Twinkies.
Os publicitários já notaram que se for possível gerar prazer sufite, os consumidores muitas vezes se mostram dispostos até a ig-
o medo da dor. É um adágio publicitário que "o sexo vende", e resta a menor dúvida de que as associações agradáveis criadas veículos impressos e na TV, usando o
sexo, fazem o seu trabalho. uma olhada na tendência para a venda de jeans. Afinal, o que são :" ns? Eram apenas calças de trabalho: funcionais, feias. Como ndidas hoje? Tornaram-se um ícone internacional de tudo o que al, elegante e jovem. Você já assistiu a um comercial da Levi:"s ? Poderia explicá-lo para mim? Não
fazem o menor sentido, não mo? São totalmente desconcertantes. Ao final, porém, você fica a nítida impressão de que o sexo ocorreu por perto. Esse tipo de tégia
realmente vende jeans? Pode apostar que sim! A Levi:"s é a maior fabricante americana de jeans.

O poder de condicionamento para moldar nossas associações limita-se a produtos como refrigerantes, automóveis e jeans? Claro que não. Pegue a pequena passa,
por exemplo. Sabia que em 1986 o Conselho Consultor da Passa da Califórnia esperava uma enorme colheita, mas começava a entrarem pânico? Há muito tempo que as vendas
caíam em um por cento ao ano. Em desespero, procuraram sua agência de propaganda, e perguntaram o que podiam fazer. A solução era simples: precisavam mudar os sentimentos
das pessoas em relação às passas. A maioria das pessoas considerava que as passas eram sem graça, tristes e insípidas, segundo Roberto Phinney, um antigo diretor
do conselho.* A tarefa era evidente: injetar uma saudável dose de apelo emocional na fruta murcha. Vincular a sensações que as pessoas queriam. "Murcha" e "seca"
não são sensações que a maioria das pessoas associe a sentir-se bem com sua vida. Os produtores de passas continuaram a pensar: o que podemos associar às passas

para fazer com que as pessoas queiram de fato comprá-las?

Na ocasião, um velho sucesso da Motown desfrutava de uma ressurreição nacional: I Heard It Through the Grapevine. Os produtores de passas pensaram: "E se
pegássemos essas sensações que fazem com que tantas pessoas se sintam tão bem e as vinculássemos a passas, para fazer com que as pessoas se sintam numa boa?" Contrataram
um animador dos mais inovadores chamado Will Vinton, que criou cerca de trinta figurinhas de passas, cada uma com sua personalidade distinta, para dançarem à música
da Motown. Assim nasceram as California Raisins, as passas da Califórnia. A primeira campanha criou uma sensação imediata, e vinculou com pleno êxito as sensações
que os produtores esperavam. Ao observarem as pequenas passas dançarem, as pessoas associavam fortes sentimentos de diversão, humor e prazer à fruta antes insípida.
A passa fora reinventada como a essência do que era quente na Califórnia, e a mensagem tácita dos anúncios era a de que as pessoas que as consumissem também seriam
assim. O resultado? A indústria de passas foi salva de sua devastadora queda nas vendas, passando a crescer anualmente a um fator de vin-

*Hillkirk, John e Gary Jacobson, Grit, Guts and Genius, Boston: Houghton Mifflin Company, © 1990.

te por cento. Os produtores conseguiram mudar as associações que as pessoas faziam: em vez de vincularem o tédio à fruta, os consumidores aprenderam a vincular sensações
de excitamento e diversão!

Claro que o uso da propaganda como uma forma de condicionamento não se limita aos produtos físicos. Feliz ou infelizmente, podemos observar o rádio e a televisão
usados de forma sistemática como instrumento para mudar o que associamos a candidatos no processo político. Ninguém sabe disso melhor do que o mestre da análise
política e formador de opinião Roger Afiles, que foi o responsável por elementos fundamentais da vitoriosa campanha de Ronald Reagan contra Walter Mondale em 1984,
e que em 1988 dirigiu a campanha também vitoriosa de George Bush contra Michael Dukakis. Afiles projetou uma estratégia para transmitir três mensagens expressamente
negativas so-
a bre Dukalcis - que ele era complacente nas questões da defesa, meio ambiente e crime - levando as pessoas a vincularem sensações dolorosas ao candidato.

Um comercial apresentava Dukakis como um "garoto brincando de guerra" num tanque; outro parecia culpá-lo pela poluição na enseada de Boston. O mais notório mostrava
criminosos sendo
:": soltos das prisões de Massachusetts, saindo por uma porta giratória. Explorava a ampla publicidade negativa gerada em todo o país pelo "incidente Willie Horton".
Um assassino condenado, Willie Horton saíra
~x da prisão, dentro de um controvertido programa de licenças no estado natal de Dukalcis, não voltara no prazo marcado, e dez meses depois fura preso ao aterrorizar
um jovem casal, estuprando a mulher e espancando o homem.

Muitas pessoas encararam a questão pelo foco negativo dos -comerciais. Pessoalmente, achei que eram manipulativos em exces-
. Mas é difícil argumentar com seu nível de sucesso, baseado no
de que as pessoas fazem mais para evitar a dor do que para alçar o prazer. Muitas pessoas não gostaram da maneira como a °, panha foi conduzida - e George Bush foi
uma delas -, mas
difícil argumentar com a realidade de que a dor era um motivador
s mais poderosos para moldar o comportamento das pessoas.
mo diz Afiles: "Os anúncios negativos atingem o alvo mais depres
. As pessoas tendem a prestar mais atenção (a esse tipo de propa
da). Podem ou não diminuir a velocidade para contemplar uma

linda cena pastoral à beira da estrada. Mas todos olham para um acidente de automóvel." Não há como questionar a eficiência da estratégia de Ailes. Bush obteve uma
grande maioria dos votos populares, e derrotou Dukakis numa das vitórias mais estrondosas na história do colégio eleitoral.

A força que molda a opinião mundial e os hábitos de compra do consumidor é também a mesma força que molda todas as nossas ações. Cabe a cada um de nós assumir
o controle dessa força e decidir nossas ações de uma forma consciente, porque se não dirigirmos nossos pensamentos, cairemos sob a influência daqueles que nos condicionariam
para nos comportarmos como desejam. Às vezes essas ações são o que optaríamos de qualquer maneira; outras, não. Os publicitários sabem como mudar aquilo a que vinculamos
dor e prazer pela mudança das sensações que associamos a seus produtos. Se queremos assumir o controle de nossas vidas, devemos aprender a "fazer propaganda" em
nossas mentes... e podemos fazer isso num instante. Como? Basta vincular a dor aos comportamentos que queremos suspender, em tamanho nível de intensidade emocional

que nem mesmo vamos mais considerar esses comportamentos. Não há coisas que você jamais faria? Pense nas sensações que vincula a essas coisas. Se vincular esses
mesmos sentimentos e sensações aos comportamentos que deseja evitar, também nunca mais tornará a assumi-los. Portanto, basta vincular o prazer ao novo comportamento
que você deseja. Através da repetição e intensidade emocional, você pode condicionar esses comportamentos em seu íntimo, até que se tornem automáticos.

Assim, qual é o primeiro passo para criar uma mudança? O primeiro passo é simplesmente ficar consciente do poder que a dor e o prazer exercem sobre cada
decisão, e portanto sobre cada ação, que tomamos. A arte de se tornar consciente é compreender que esses vínculos - entre idéias, palavras, imagens, sons e sensações
de dor e prazer - ocorrem de uma forma constante.

*Hillkirk, Grit, Guts and Genius.
DESPERTEOGIGANTE INTERIOR $1

"Acho que os prazeres devem ser evitados se
acarretarão dores maiores como conseqüência, e
que as dores a serem desejadas são aquelas que
resultarão em prazeres maiores."

- MICHEL DE MONTAIGNE

~fi) problema é que a maioria de nós baseia as decisões no que vai !miar dor ou prazer a curto prazo, sem fazer uma projeção a longo jazo. Contudo, para obter a
maioria das coisas que prezamos, preVisamos romper a muralha da dor a curto prazo, a fim de alcançar o prazer a longo prazo. Você deve pôr de lado os momentos passageis
de terror e tentação e se concentrar no que é mais importante a ~ngo prazo: seus valores e padrões pessoais. Lembre-se também de ~~e não é a dor em si que nos impulsiona,
mas sim o medo de que o leve à dor. Não é o prazer em si que nos impulsiona, mas sim a micção - nosso senso de certeza - de que assumir uma deter:"nada ação levará
ao prazer. Não somos impulsionados pela realide, mas sim por nossa percepção da realidade.

A maioria das pessoas se concentra em evitar a dor e alcançar o r a curto prazo, e assim acaba criando a dor a longo prazo. Vãs considerar um exemplo. Digamos que
uma pessoa quer perder

poucos quilos extras. (Sei que isso nunca aconteceu com você, s vamos fazer a suposição assim mesmo!) Por um lado, essa pes-

projeta um punhado de excelentes razões para emagrecer: vai se tir mais saudável e mais energizada; caberá melhor nas roupas; erá de se sentir mais confiante no
convívio com as pessoas do sexo _ sto. Por outro lado, porém, também há muitos motivos para não

grecer: teria de fazer uma dieta; sentiria uma fome constante; teria se negar o impulso para comer alimentos que engordam; e, além mais, por que não deixar para
depois dos feriados?

Com as razões contrabalançadas dessa maneira, muitas pessoas :" unam a balança em favor do padrão de adiar as coisas - o prazer potencial de um corpo mais
esbelto é superado pela dor a curto prazo privações de uma dieta. Assim, evitamos a curto prazo a dor de sentir

uma pontada de fome; em vez disso, nos entregamos à parcela imediata de prazer em comer algumas batatas fritas, só que isso não dura. A longo prazo, vamos nos sentir
cada vez pior, para não mencionar o fato de que isso causa uma deterioração em nossa saúde.

Lembre-se de que qualquer coisa valiosa que você deseje sempre exige uma passagem pela dor a curto prazo, a fim de alcançar o prazer a longo prazo. Se você
quer ter um corpo sensacional, precisa esculpir esse corpo, o que exige passar pela dor a curto prazo. Depois que fizer isso muitas vezes, o exercício se torna agradável.
A dieta funciona da mesma maneira. Qualquer tipo de disciplina exige a passagem pela dor: disciplina no trabalho, relacionamentos, confiança pessoal, aptidão física
e finanças. Como passar pelo desconforto e adquirir o ímpeto para alcançar seus objetivos? Comece por tomar a decisão de superá-lo. Podemos sempre decidir superar
a dor do momento, e melhor ainda a acompanhar com um condicionamento pessoal, o que analisaremos em detalhes no Capítulo 6.

Um importante exemplo de como esse foco a curto prazo pode acarretar a todos nós uma queda (como no Niágara) é a atual crise no sistema de poupança-e-empréstimo
- provavelmente o maior erro financeiro isolado já cometido na história do nosso governo. As estimativas indicam que podia custar aos contribuintes mais de 500 bilhões

de dólores, mas a maioria dos americanos não tem idéia de sua causa.* Esse problema, quase com toda certeza, será uma fonte de dor - pelo menos dor financeira -
para cada homem, mulher e criança nos Estados Unidos, provavelmente por algumas gerações. Conversei com L. William Seidman, presidente da Resolution Trust Company
e da Federal Deposit Insurance Corporation, e ele me disse: "Somos a única nação bastante rica para sobreviver a um erro dessas proporções." O que criou essa confusão
financeira? É um exemplo clássico de tentar eliminar a dor pela solução de um problema, ao mesmo tempo em que se alimenta a causa.

Tudo começou com os desafios que as empresas de poupança e empréstimo enfrentaram ao final dos anos setenta e início dos oitenta. As instituições bancárias
e de poupança e empréstimo desenvolve-

*Se você deseja ter uma compreensão mais profunda da causa dessa crise, recomendoOlivro de meu amigo Paul Pilzer, Other People:"s Money.

iam suas atividades basicamente no mercado de empresas e pessoa física. Para ter lucro, um banco precisa fazer empréstimos, e esses empréstimos devem render juros
mais altos do que são pagos aos depositantes. Nos primeiros estágios do problema, os bancos enfrentaram dificuldades em várias frentes. Primeiro, sofreram um grande
impacto quando as corporações entraram no que fora antes um domínio exclusivo dos bancos; os empréstimos. As grandes empresas descobriram que emprestando umas às
outras poupavam de forma significativa nos juros, desenvolvendo o que é agora conhecido como "mercado comercial de papel". Esse sistema teve tanto êxito que virtualmente
destruiu as fontes de lucros de muitos bancos.

Ao mesmo tempo, surgiram também novos desenvolvimentos na frente dos consumidores americanos. Tradicionalmente, os consumi dores se angustiavam à perspectiva de uma reunião com um agente de empréstimo de um banco, para comprar um carro ou um eletro doméstico grande. Creio que se pode dizer que era uma experiência dolorosa para a maioria das pessoas sujeitas a esse escrutínio. Não se sentiam como "clientes valorizados" em muitos bancos. Os fabrican tes de carros foram bastante espertos para perceberem isso, e passa ram a oferecer empréstimos a seus clientes, criando uma nova fonte de lucro. Compreenderam que poderiam ganhar tanto dinheiro no financiamento quanto na venda propriamente dita do carro, oferecendo ao cliente uma conveniência muito maior e juros mais baixos. Sua atitude era diferente da que os banqueiros assumiam-afinal, tinham todo o interesse que o cliente obtivesse o empréstimo. Não demorou

muito para que os clientes passassem a preferir o financiamento in
terno em vez do método tradicional, por causa da conveniência, flexi -
büidade e juros baixos. Tudo era resolvido no mesmo lugar por al
^ guém cortês, que queria fechar o negócio. Em decorrência, a General
büidade e juros baixos. Tudo era resolvido no mesmo lugar por alguém Motors
Acceptance Corporation (GNIAC) logo se tornou uma das ma
maiores empresas americanas de financiamento de carros.
1

Um dos últimos bastiões para os empréstimos bancários era o mercado imobiliário, mas as taxas de juros e a inflação subiram até
i
dezoito por cento em um ano. Em conseqüência, ninguém podia agü 1
agüentar os pãgamentos mensais do serviço dos empréstimos que
oss 1
essa taxa de juros exigia. Como se pode imaginar, os empréstimos imo J
imobiliários saíram do mapa.

A esta altura, os bancos haviam perdido os clientes empresariais en masse, perderam também o mercado para uma grande parcela dos empréstimos para aquisição
de carros, e começavam a perder ainda os empréstimos imobiliários. O golpe final para os bancos foi o fato dos depositantes, em reação à inflação, precisarem de
uma taxa superior de retorno, enquanto os bancos ainda mantinham empréstimos que proporcionavam taxas de juros significativamente mais baixas. Todos os dias, os
bancos perdiam dinheiro; compreenderam que sua sobrevivência se encontrava em jogo, e decidiram tomar duas providências. Primeiro, baixaram os padrões exigidos aos
candidatos a empréstimos. Por quê? Porque acharam que se não o fizessem, não teriam ninguém para emprestar dinheiro. E se não emprestassem dinheiro, não teriam lucros
- ou seja, teriam dor. Mas se emprestassem a alguém que pagasse, teriam prazer. Além disso, havia bem pouco risco. Se emprestassem dinheiro e o tomador não cumprisse
suas obrigações, então caberia aos contribuintes - em última análise, cada um de nós - ressarci-lo de qualquer maneira. Portanto, havia bem pouco receio de dor,
e um tremendo incentivo a "arriscar" o seu (nosso?) capital.

Esses bancos e instituições de poupança e empréstimo também pressionaram o Congresso para ajudar a impedir que afundassem, e houve uma série de mudanças.
Os grandes bancos perceberam que podiam emprestar dinheiro a outras nações, precisando desesperadamente de capital. Os emprestadores compreenderam que numa única

conversa podiam emprestar mais de cinqüenta milhões de dólares a um país. Não precisavam trabalhar com milhões de consumidores para emprestar a mesma quantia, e
os lucros sobre esses empréstimos maiores eram consideráveis. Os diretores e agentes dos bancos, ainda por cima, muitas vezes recebiam bonificações pelas proporções
e quantidade de empréstimos que podiam conceder. Os bancos não mais focalizavam a qualidade de um empréstimo. A preocupação não era se um país como o Brasil podia
ou não pagar os empréstimos, e na verdade muitos nem se importavam com isso. Por que deveriam? Faziam exatamente o que lhes ensinamos: afinal, nós os encorajamos
a serem jogadores com o Federal Deposit Insurance, o Seguro Federal de Depósito, prometendo que se tudo desse certo, ganhariam muito, e se perdessem, nós pagaríamos
a conta. Quase não havia dor para o banqueiro nesse esquema.

Os bancos menores, que não dispunham de recursos suficientes para emprestar a outros países, descobriram que a segunda melhor coisa era emprestar a incorporadores
imobiliários nos Estados Unidos. Também baixaram seus padrões, a fim de que os incorporadores pudessem tomar dinheiro emprestado sem qualquer entrada, em vez dos
tradicionais vinte por cento. Qual foi a reação dos incorporadores? Ora, eles nada arriscavam, usavam apenas o dinheiro dos outros; e ao mesmo tempo, o Congresso
aprovara incentivos fiscais tão grandes para a construção comercial que os construtores não tinham absolutamente nada a perder. Não precisavam mais analisar se o
mercado. era favorável, ou se o prédio tinha uma localização e tamanho apropriados. A única "desvantagem" dos incorporadores era a de que teriam as mais incríveis
isenções fiscais de suas vidas.

Em decorrência, os construtores desandaram a construir, causando uma superabundância no mercado. Quando a oferta se tornou muito maior do que a demanda,
o mercado desabou. Os incorporadores procuraram os bancos e disseram: "Não podemos pagar." Os bancos viraram-se para os contribuintes e disseram: "Não podemos pagar."
Infelizmente, não há ninguém a quem nós possamos nos virar.Oque é pior, o povo compreendeu que houvera um abuso, e a suposição agora é a de que qualquer pessoa
com alguma riqueza deve ter se aproveitado de alguém. Isso é criar atitudes negativas em relação às próprias pessoas que oferecem os empregos que permitem que os

sonhos dos americanos se tornem realidade. Toda essa confusão vustra a nossa falta de compreensão da dinâmica de dor e prazer e a inviabilidade de tentar resolver
problemas de longo prazo com soluções de curto prazo.

A dor e o prazer também regem o drama global dos bastidores. Durante anos, os Estados Unidos travaram uma corrida armamentista sempre em escalada com a União
Soviética. As duas nações não pa-
m de produzir mais armas, coma suprema ameaça: "Se você tentar s atingir, vamos retaliar e atingi-lo ainda mais." E o impasse contiou a se acumular, até um ponto
em que os Estados Unidos gasta-
mquinze mil dólares por segundo em armas. O que levou Gorbachev decidir de repente a renegociação da redução armamentista? A res-
ta é a dor. Ele começou a associar dor maciça à idéia de tentar
mpetir com o desenvolvimento bélico americano. Em termos finan-

ceiros, não era viável; ele não podia sequer alimentar seu povo! Quando as pessoas não podem comer, ficam mais preocupadas com seus estômagos do que com armas. Interessam-se
mais em encher suas despensas do que em aumentar o arsenal do país. Passam a acreditar que o dinheiro está sendo gasto de uma maneira frívola, e exigem mudanças.
Gorbachev alterou sua posição porque é um sujeito sensacional? Talvez. Mas uma coisa é certa: ele não tinha opção.

`A natureza pôs a humanidade sob o comando de
dois soberanos, a dor e o prazer... eles nos
governam em tudo o que fazemos, em tudo 0
que falamos, em tudo o que pensamos: cada
esforço que pudermos fazer para nos livrar
dessa submissão só servirá para
comprová-la e confirmá-la."

- JEREMY BENTHAM

Por que as pessoas insistem em relacionamentos insatisfatórios, relutando em trabalhar à procura de soluções, ou encerrá-los e seguir em frente? É porque sabem que
a mudança levará ao desconhecido, e a maioria das pessoas acredita que o desconhecido será muito mais doloroso do que tudo o que já experimentamos. É como dizem
os antigos provérbios: "Melhor o diabo que você conhece do que o diabo que você desconhece." Ou: "Melhor um pássaro na mão do que dois voando." Essas convicções
básicas nos impedem de efetuar as ações que poderiam mudar nossas vidas.

Se queremos um relacionamento íntimo, estão temos de superar nossos medos de rejeição e vulnerabilidade. Se planejamos criar nosso próprio negócio, devemos
estar dispostos a superar o medo de perder a segurança para fazer com que aconteça. Na verdade, a maioria das coisas que são valiosas em nossas vidas exigem que
enfrentemos o condicionamento básico do sistema nervoso. Devemos controlar nossos medos prevalecendo sobre esse conjunto pré-condicionado de

reações, e em muitos casos transformar esse medo em poder. Afinal, o medo que permitimos que nos controle muitas vezes nem se torna realidade. É possível as pessoas
vincularem a dor, por exemplo, a viajar de avião, embora não haja qualquer razão lógica para a fobia. Tais pessoas reagem a uma experiência dolorosa no passado,
ou mesmo num futuro imaginado. Podem ter lido nos jornais sobre desastres aéreos, e agora evitam entrar num avião: permitem que o medo as controle. Devemos conduzir
nossas vidas no presente, e reagir a coisas que são reais, não a nossos medos do que já foi ou do que pode um dia ser. O fundamental é lembrar que não nos afastamos
da dor real, mas sim do que acreditamos que levará à dor.

VAMOS PROMOVER ALGUMAS MUDANÇAS IMEDIATAS

Primeiro, escreva quatro ações que você precisa para fazer o que vem adiando. Talvez precise emagrecer um pouco. Talvez precise parar de fumar. Talvez precise se
comunicar com alguém a quem abandonou, ou retomar o contato com uma pessoa importante para você.

Segundo, sob cada uma dessas ações anote a resposta para a seguinte pergunta: Por que não tomei nenhuma ação? No passado, que dor vinculei a essa ação? A
resposta a essa pergunta o ajudará a compreender que tem sido retido por associar uma dor maior a tomar a ação do que a não tomar. Se pensa "Não associei nenhuma
dor a isso", pense um pouco mais. Talvez a dor seja simples: talvez seja a dor de desviar algum tempo do seu trabalho.

Terceiro, anote todo o prazer que experimentou no passado por se entregar a esse padrão negativo. Por exemplo, se você acha que deve emagrecer um pouco,
por que continua a comer pacotes de biscoitos, sacos de batata frita e litros de refrigerantes? Evita dor de se privar, sem dúvida, e ao mesmo tempo se comporta

assim porque isso faz com que se sinta bem agora. Proporciona-lhe prazer! E prazer imediato! Ninguém quer renunciar a tais sentimentos! A fim de criar uma mudança
que perdure, precisamos encontrar uma nova maneira de obter o mesmo prazer, mas sem conseqüências negativas. Identificar o prazer que vem obtendo o ajudará a conhecer
seu objetivo.

Quarto, anote o que lhe custará se não mudar agora. O que acontecerá se não parar de comer tanto açúcar e gordura? Se não parar de fumar? Se não der aquele
telefonema que sabe que precisa dar? Se não começar de forma sistemática a se exercitar todos os dias? Seja honesto com você mesmo. O que vai lhe custar ao longo
dos próximos dois, três, quatro ou cinco anos? O que vai lhe custar em termos emocionais? O que vai lhe custarem termos de auto-imagem? O que vai lhe custar ao nível
de energia física? O que vai lhe custar em sentimentos de amor-próprio? O que vai lhe custar financeiramente? O que vai lhe custar nos relacionamentos com as pessoas
que mais se importam com você? Como isso faz você se sentir? Não se limite a dizer "Uai me custar dinheiro", ou "Engordarei". Não é suficiente. Tem de se lembrar
que somos impulsionados por nossas emoções. Portanto, projete as associações e use a dor como sua amiga, que pode impulsioná-lo a um novo nível de sucesso.

O passo final é escrever todo o prazer que obterá ao tomar cada uma dessas ações imediatamente. Faça uma lista enorme, que o impulsione emocionalmente, que
o deixe na maior animação: "Ganharei o sentimento de estar de fato no controle de minha vida, de saber que estou no comando. Ganharei um novo nível de autoconfiança.
Ganharei vitalidade física e saúde. Serei capaz de fortalecer todos os meus relacionamentos. Minha vida será melhor, a partir de agora, sob todos esses aspectos,
ao longo dos próximos dois, três, quatro, cinco anos. Ao efetuar essa ação, viverei meu sonho." Visualize todos os impactos positivos, tanto no presente quanto a
longo prazo.

Exorto-o a tirar um tempo agora para completar esse exercício, e a aproveitar o grande impulso que desenvolveu ao longo da leitura deste livro. Carpe diem!
Aproveite o dia! Não há outro momento como o presente. Mas se não pode esperar mais um segundo sequer para ler o capítulo seguinte, então é claro que deve seguir

adiante. Apenas cuide para voltar a esse exercício mais tarde, e demonstre a si mesmo o controle que exerce sobre os poderes gêmeos da dor e prazer.

Este capítulo demonstrou que tudo aquilo a que vinculamos dor e prazer molda cada aspecto de nossas vidas, e que temos o poder de mudar essas associações,
e por conseguinte nossas ações e nossos destinos. Mas para fazer isso, devemos compreender
os...
4

SISTEMAS DE CONVICÇÃO:
O PODER PARA CRIAR EOPODER
PARA DESTRUIR

"Por trás de tudo o que pensamos, vive tudo
em que acreditamos, como o supremo véu de
nossos espíritos."

- ANTONIO MACHADO
ANTHONY ROBBINS

gunta a ambos, em particular, sem que o outro soubesse: "Por que sua vida seguiu esse caminho?"Por mais surpreendente que possa parecer, ambos deram a mesma resposta:
"O que mais eu poderia ser, tendo crescido com um pai assim?"

Muitas vezes somos seduzidos a acreditar que os eventos externos controlam nossas vidas, e que o ambiente moldou o que somos hoje. Nunca se disse uma mentira
maior. Não são os eventos externos em nossas vidas que nos moldam, mas sim as convicções sobre o que esses eventos significam.

Dois homens são baleados no Vietnam e aprisionados na infame prisão de Hoa Lo. Ficam isolados, acorrentados a blocos de cimento, 4 são espancados a todo
instante com correntes enferrujadas, e torturados para fornecerem informações. Mas embora sofram os mesmos maus-tratos, formam convicções radicalmente diferentes
sobre a experiência. Um homem conclui que sua vida está perdida, e comete suicídio para evitar qualquer dor adicional. O outro extrai desses eventos brutais uma
crença mais profunda em si mesmo, em seu semelhante e no Criador, muito maior do que jamais teve antes.OCapitão Gerald Coffee usa sua experiência para lembrar
às pessoas do mundo inteiro o poder do espírito humano para superar praticamente qualquer nível de dor, qualquer desafio, ou qualquer problema.

Duas mulheres completam setenta anos, mas cada uma assume uma visão diferente do fato. Uma "sabe" que sua vida se aproxima do fim. Para ela, sete décadas

de existência significam que o corpo deve estar se deteriorando, e é melhor começar a encerrar todas as suas questões inacabadas. A outra conclui que a capacidade
de uma pessoa em qualquer idade depende de sua convicção, e fixa um padrão mais elevado para si mesmo. Decide que escalar montanhas pode ser um bom esporte para
se começar aos setenta anos. Durante os vinte e cinco anos seguintes, ela se devota a essa nova aventura, escalando alguns dos picos mais altos do mundo, até que
hoje, na casa dos noventa anos, Hulda Crooks tornou-se a mulher mais velha a escalar o Monte Fuji.

Como se pode constatar, nunca é o ambiente; nunca são os eventos de nossas vidas, mas sim o significado que atribuímos aos eventos - como nós os interpretamos
- o que molda quem somos hoje, e o que nos tornaremos amanhã. São as convicções que fazem a diferença entre uma vida inteira de alegre contribuição e uma exis-

tência de sofrimento e desolação. São as convicções que separam um Mozart de um Manson. São as convicções que levam alguns indivíduos a se tornarem heróis, enquanto
outros "levam vidas de silencioso desespero".

Para que nossas convicções são projetadas? Constituem a força orientadora para nos dizer o que levará à dor, e o que levará ao prazer. Sempre que algo acontece
em sua vida, seu cérebro formula duas indagações: 1) Isso vai significar dor ou prazer?; 2) O que devo fazer agora para evitar a dor e/ou obter o prazer? As respostas
a essas duas perguntas baseiam-se em nossas convicções e as convicções são impulsionadas pelas generalizações, a respeito do que aprendemos que pode levar à dor
e ao prazer. Essas generalizações guiam todas as nossas ações, e com isso o rumo e qualidade de nossas vidas.

As generalizações podem ser muito úteis; são apenas a identificação de padrões similares. Por exemplo, o que lhe permite abrir uma porta? Você olha para
uma maçaneta: nunca viu aquela específica antes, mas de um modo geral tem certeza de que a porta se abrirá se virar a maçaneta para a direita ou esquerda, se puxar
ou empurrar. Por que acredita nisso? Porque sua experiência com portas lhe proporcionou referências suficientes para criar umsenso de certeza que lhe permite agir.
Sem esse senso de certeza, seríamos virtualmente incapazes de sair de casa, guiar um carro, usar um telefone, ou fazer qualquer das dezenas de coisas que fazemos
num dia. As generalizações simplificam a vida e nos permitem funcionar.

Infelizmente, as generalizações em áreas mais complexas de nossas vidas podem simplificar em excesso, e às vezes criar convicções restritivas. Talvez você
não tenha conseguido êxito em alguns empreendimentos, ao longo de sua vida, e com base nisso desenvolveu a convicção de que é incompetente. A partir do momento em
que acredita nisso, pode se tornar uma profecia que se realiza por si mesma. Pode dizer a si mesmo: "Por que tentar, se não terei êxito?" Ou talvez tenha tomado
algumas decisões insatisfatórias na vida profissional ou nos relacionamentos, e interpretou que isso significa que vai sempre `sabotar" a si mesmo. Ou talvez, na
escola, não aprendia tão depressa quanto pensava que as outras crianças aprendiam, e em vez de considerar a idéia de que tinha uma estratégia de aprendizado dife-rente,
pode ter concluído que tinha uma "incapacidade de aprender".

Em outro nível, o preconceito racial não é abastecido por uma generalização indiscriminada a respeito de todo um grupo de pessoas?

O desafio de todas essas generalizações é o fato de se tornarem limitações sobre decisões futuras a respeito de quem você é, e do que é capaz de fazer. Precisamos
lembrar que a maioria das convicções é de generalizações sobre o nosso passado, baseadas em interpretações de experiências agradáveis e dolorosas. O desafio é triplo:
1) a maioria das pessoas não decide conscientemente em que vai acreditar; 2) muitas vezes as convicções baseiam-se em interpretações errôneas de experiências passadas;
e 3) depois que assumimos uma convicção, esquecemos que é apenas uma interpretação. Passamos a tratar nossas convicções como se fossem realidades, como se fossem
o evangelho. Na verdade, raramente, se é que alguma vez, questionamos nossas convicções antigas. Se você alguma vez já especulou por que as pessoas fazem o que fazem
de forma reiterada, deve lembrar-se que os seres humanos não são criaturas que agem ao acaso: todas as nossas ações são o resultado de convicções. O que quer que
façamos, é por nossas convicções conscientes ou inconscientes de que levará ao prazer ou nos afastará da dor. Se quer criar mudanças a longo prazo e coerentes em
seu comportamento, você deve mudar as convicções que o reprimem.

As convicções têm o poder de criar e o poder de destruir. Os seres humanos possuem a espantosa capacidade de absorver qualquer experiência em suas vidas,

e de criar um significado que lhes tira o poder, ou que pode literalmente salvar suas vidas. Algumas pessoas absorveram a dor de seu passado e decidiram: "Por causa
disso, ajudarei os outros. Porque fui estuprada, vou me empenhar para que isso nunca mais aconteça com ninguém." Ou então: "Porque perdi meu filho ou filha, farei
uma diferença no mundo." Não se trata de algo em que queriam acreditar, mas sim porque a adoção desse tipo de convicção era uma necessidade, para que pudessem juntar
os fragmentos de suas vidas, e seguirem adiante, levando vidas proveitosas.
Todas possuímos a capacidade de criar significados que nos fortalecem, mas muitos nunca
exploram isso, nem ao menos reconhecem. Se não adotamos a fé de que há uma razão para as tragédias inexplicáveis da vida, então começamos a destruir nossa capacidade
de viver de fato. A necessidade de ser capaz de criar um

ágnificado das experiências mais dolorosas de nossas vidas foi obiervada pelo psiquiatra Viktor Frankl, quando ele e outras vítimas Holocausto sobreviveram aos horrores
de Auschwitz e outros pos de concentração. Frankl disse que as poucas pessoas espe:" :"s que conseguiram sobreviver àquele "inferno na Terra" parti-
am uma coisa em comum: foram capazes de suportar e transrmar a experiência, encontrando um significado fortalecedor para
dor. Desenvolveram a convicção de que, por terem sofrido e so
:"vido, poderiam contar a história, e cuidar para que nenhum
tro ser humano jamais tivesse de sofrer assim de novo.
As convicções não se limitam ao impacto sobre nossas emoções ações. Podem literalmente mudar nossos corpos, em questão de mentos. Tive o prazer de entrevistar o
professor de Yale e autor de sellers Dr. Bernie Siegel. Ao conversarmos sobre o poder da con"o, Bernie partilhou comigo um pouco da pesquisa que realizara pessoas
que sofriam de Distúrbios de Personalidade Múltipla.
mais incrível que possa parecer, a potência das convicções dessas soas de que se tornavam uma pessoa diferente resultava numa em incontestada ao sistema nervoso
para efetuar mudanças uráveis na bioquímica. O resultado? Seus corpos literalmente
transformavam diante dos olhos dos pesquisadores, e passavam a etir uma nova identidade, de um momento para outro. Há estudos documentam essas ocorrências extraordinárias,
como a mudanda cor dos olhos dos pacientes à medida que suas personalidades ou marcas físicas desaparecendo e reaparecendo! Até doen-
como diabetes ou pressão alta podem surgir e sumir, dependendo
nvicção da pessoa sobre a personalidade que manifesta.

As convicções possuem até mesmo a capacidade de prevalecer soimpacto de drogas no corpo. Embora a maioria das pessoas acre-
que as drogas curam, estudos na nova ciência da psiconeuroimu:" (o relacionamento mente-corpo) começaram a confirmar o que
:", já suspeitavam há séculos: nossas convicções sobre a doença e tratamento desempenharam um papel tão significativo, talvez ain
:"or, quanto o próprio tratamento. O Dr. Henry Beecher, da Uni-
:" de de Harvard, realizou pesquisas amplas que demonstram com
que podemos muitas vezes conceder o crédito a uma droga,
o na verdade é a convicção do paciente que faz a diferença.

Uma demonstração disso foi uma experiência inovadora em que cem estudantes de medicina foram convidados a participar nos testes de duas novas drogas. Uma
lhes foi descrita como um superestimulante, numa cápsula vermelha, a outra como um supertranqüilizante, numa cápsula azul. Sem que os estudantes soubessem, os conteúdos
das cápsulas foram trocados: a vermelha continha um barbitúrico, e a azul uma anfetamina. Mesmo assim, metade dos estudantes desenvolveu reações físicas que acompanhavam
suas expectativas - exatamente o oposto da reação química que as drogas deveriam produzir em seus corpos! Esses estudantes não receberam apenas placebos; tomaram
drogas de verdade. Mas suas convicções prevaleceram sobre o impacto químico da droga em seus corpos. Como o Dr. Beecher mais tarde declarou, a utilidade de uma droga
"é uma decorrência direta não apenas de suas propriedades químicas, mas também da convicção do paciente na utilidade e eficácia da droga".

`As drogas nem sempre são necessárias, (mas) a
convicção na recuperarão sempre é."

- NORMAN COUSINS

Tive ãprivilégio de conhecer Norman Cousins por quase sete anos, e fui bastante afortunado para gravar sua última entrevista, apenas um mês antes de sua morte. Nessa entrevista, ele contou uma histó ria sobre a intensidade com que as convicções alteram o corpo físi co. Numa partida de futebol americano, em Monterey Park, uma comunidade suburbana de Los Angeles, várias pessoas apresenta ram os sintomas de intoxicação alimentar. O médico no local dedu ziu que a causa era um certo refrigerante das máquinas automáti cas, porque todos os pacientes haviam-no comprado antes de passarem mal. Foi dado um aviso pelo sistema de alto-falantes, pe dindo que ninguém tomasse mais o refrigerante das máquinas, pois algumas pessoas estavam passando mal, descrevendo-se os sinto

mas. Houve um pandemônio imediato nas arquibancadas, com pes-

soas vomitando e desmaiando às dezenas. Até algumas pessoas que nem haviam chegado perto das máquinas de refrigerantes começaram apassar mal! As ambulâncias dos
hospitais locais tiveram o maior trabalho naquele dia, transportando multidões de torcedores doentes. Quando se descobriu que as máquinas de refrigerantes não tinham
qualquer culpa, as pessoas se recuperaram no mesmo instante, "milagrosamente".

Precisamos compreender que nossas convicções possuem a ca;:"y pacidade de nos deixar doentes ou nos tornar saudáveis de um momento para outro. Já se comprovou
que as convicções afetam os sistemas imunológicos. E, mais importante ainda, as convicções podem nos proporcionar a determinação de agir, ou enfraquecer e destruir
nosso ímpeto. Neste momento, as convicções estão moldando como você reage ao que acaba de ler, e o que fará com o que está aprendendo neste livro. Às vezes desenvolvemos
convicções que criam limitas ou forças dentro de um contexto muito específico; por exemplo, mo nos sentimos em relação à capacidade de cantar ou dançar, nsertar
um carro, ou fazer cálculos. Outras convicções são tão gealizadas que dominam praticamente todos os aspectos de nossas s, deforma negativa ou positiva. Chamo-as
de convicções globais. :" As convicções globais são as enormes convicções que temos a peito de tudo em nossas vidas: convicções sobre nossas identida` , pessoas,
trabalho, tempo, dinheiro, e até a própria vida, diga-se passagem. Essas vastas generalizações são com freqüência for:" fadas comoé/sou/são: "A vida é..." "Eu sou..."
"As pessoas são..." mo se pode muito bem imaginar, as convicções desse tamanho e ensáo podem moldar e impregnar cada aspecto de nossas vidas. a notícia a respeito
é a de que efetuando uma única mudança convicção global restritiva você pode praticamente mudar toos aspectos de sua vida num momento! Lembre-se: Uma vez :"tas,
nossas
convicções tornam-se ordens inquestionáveis para o ma nervoso, e possuem o poder de expandir ou destruir as possi:" des do nosso presente e futuro.
Se queremos dirigir nossas vidas, então devemos assumir um trole consciente de nossas convicções. E para fazer isso, precisaprimeiro compreender o que realmente
são, e como se formam.

O QUE E UMA CONVICÇÃO?

O que é uma convicção, afinal? Muitas vezes, ao longo da vida, falamos sem termos uma idéia nítida do que são de fato. A maioria das pessoas trata uma convicção como se fosse uma coisa, quando na verdade é um sentimento de certeza em relação a algo. Se você diz que acredita que é inteligente, o que diz na verdade é "Tenho certeza de que sou inteligente". Esse senso de certeza permite-lhe explorar recursos que proporcionam resultados inteligentes. Todos temos as respostas dentro de nós para tudo virtualmente... Ou pelo menos temos acesso às respostas de que precisamos por intermédio de outros. Mas muitas vezes a ausência de convicção, ou ausência de certeza, faz com que não usemos a capacidade interior.

Uma maneira simples de compreender uma convicção é pensar a respeito de seu fundamento: uma idéia. Há muitas idéias sobre as quais você pode pensar, mas sem acreditar de fato. Damos tomar por exemplo a idéia de que você é sensual. Pare por um segundo e diga a si mesma "Eu sou sensual". Se é apenas uma idéia ou uma convicção vai depender do grau de certeza que você sente em relação ao que diz. Se pensa "Não sou realmente sensual", o que está dizendo no fundo é "Não tenho muita certeza se sou sensual".

Como transformamos uma idéia numa convicção? Permitam-me oferecer uma metáfora simples para descrever o processo. Se puder pensar numa idéia como um tampo de mesa sem pernas, terá uma representação adequada do motivo pelo qual uma idéia não parece tão certa quanto uma convicção. Sem pernas, o tampo da mesa nem mesmo ficará de pé sozinho. A convicção, por outro lado, tem pernas. Se você acredita mesmo, "Eu sou sensual", comosabe que é sensual? Não é verdade que tem algumas referências para apoiar a idéia... Algumas experiências na vida para sustentá-la? Essas são as pernas que tornam sólido o seu tampo da mesa, que tornam certa a sua convicção.

Quais são algumas das experiências de referência que já teve? Talvez homens e mulheres tenham lhe dito que é sensual. Ou talvez se contemple no espelho, compare sua imagem com as de outras pessoas que considera sensuais, e diga "Ei, pareço com elas!" Ou talvez estranhos na rua a chamem e acenem. Todas essas experiên-

cias nada significam até que as organize sob a idéia de que é sensual. Ao fazer isso, as pernas fazem com que se sinta firme em relação à idéia, e a levam a começar
a acreditar nela. Sua idéia se torna certa, e é agora uma convicção.

A partir do momento em que compreende essa metáfora, você pode começar a perceber como as convicções se formam, e também ter um vislumbre de como pode mudá-las.
Primeiro, porém, é importante ressaltar que podemos desenvolver convicções sobre qualquer coisa, se encontrarmos pernas suficientes - experiências de referências
- para sustentá-las. Pense a respeito. Não é verdade que já teve experiências suficientes na vida, ou conhece bastante pessoas que passaram por experiências difíceis
com outros seres humanos,

A questão é a seguinte: qual dessas convicções é a verdadeira convicção? A resposta é que não importa qual seja a verdadeira. Importa apenas qual é a mais
fortalecedora. Todos podemos encontrar alguém para apoiar nossa convicção, e fazer com que nos sintamos mais firmes a respeito. É assim que os seres humanos são
capazes de racionalizar. A questão fundamental, mais uma vez, é se essa convicção nos fortalece ou enfraquece, nos concede ou tira poderem termos cotidianos. Mas
quais são as possíveis fontes de referências em nossas vidas? É certo que podemos nos basear nas experiências pessoais. Às vezes, adquirimos referências através
de informações que recebemos de outras pessoas, ou de livros, gravações, filmes e assim por diante. E às vezes formamos referências com base exclusiva na imaginação.
A intensidade emocional que sentimos sobre qualquer dessas referências afetará sem dúvida a força e extensão de uma perna. As pernas mais fortes e mais sólidas são
formadas pelas experiências pessoais a que atribuímos uma grande carga de emoção, porque foram experiências dolorosas ou agradáveis. O outro fator é o número de
referências que temos - é evidente, quanto mais experiências de referência apóiam uma idéia, mais forte se tornará sua convicção.

Suas referências precisam ser precisas para que você se mostre disposto a usá-las? Não, podem ser reais ou imaginárias, precisas ou imprecisas... até mesmo
nossas experiências pessoais, por mais que as sintamos sólidas, são distorcidas pela perspectiva pessoal.

Como os seres humanos são capazes de tal distorção e invenção, as pernas de referências que podemos usar para montar as convicções são virtualmente ilimitadas.
O aspecto negativo é o fato de que, independente da procedência das referências, começamos a aceitá-las como reais, e assim não mais as questionamos! Isso pode acarretar
conseqüências negativas das mais poderosas, dependendo das convicções que adotamos. Da mesma forma, possuímos a capacidade de usar referências imaginárias para nos
impelir na direção de nossos sonhos. As pessoas podem conseguir se imaginarem algo de uma forma bem vívida, como se tivessem passado pela experiência concreta. Isso
acontece porque o cérebro não é capaz de perceber a diferença entre algo que imaginamos de uma forma vívida e algo que experimentamos de fato. Com intensidade emocional
e repetições suficientes, o sistema nervoso experimenta algo como real,

mesmo que ainda não tenha ocorrido. Cada grande realizador que já entrevistei possuía a capacidade de adquirir a certeza de que poderia ter êxito, embora ninguém
jamais tivesse feito aquilo antes. Foram capazes de criar referências onde não existiam referências, e realizar o que parecia impossível.

Qualquer pessoa que use um computador deve reconhecer o nome: "Microsoft." O que a maioria das pessoas não sabe é que Bill Gates, o co-fundador dessa companhia,
não era apenas algum gênio que deu sorte, mas uma pessoa que entrou em ação sem quaisquer referências para apoiar sua convicção. Quando soube que uma companhia de
Albuquerque estava desenvolvendo algo chamado de "computador pessoal" que precisava de um software BASIC, ele a procurou e prometeu que entregaria esse programa,
embora nãoOtivesse na ocasião. Depois que assumiu o compromisso, ele tinha de encontrar um jeito. A capacidade de criar um senso de certeza foi a sua verdadeira
genialidade. Muitas pessoas eram tão inteligentes quanto Bill Gates, mas ele usou a certeza para explorar seus recursos, e em poucas semanas, junto com um sócio,
projetou uma linguagem que tornava uma realidade o computador pessoal. Ao assumir o compromisso e encontrar um meio de realizá-lo, Bill Gates desencadeou naquele
dia uma série de eventos, que mudariam a maneira como as pessoas fazem negócios, tornando-se um bilionário aos trinta anos de idade. A certeza encerra o poder!

Você conhece a história da milha em quatro minutos? Durante milhares de anos, as pessoas mantiveram a convicção de que era impossível para um ser humane

correr a milha em menos de quatro minutos. Em 1954, no entanto, Roger Bannister rompeu essa imponente barreira de convicção. Ele se lançou a realizar o "impossível"
não apenas pela prática física, mas também por ensaiar constantemente o evento em sua mente, rompendo a barreira dos quatro minutos tantas vezes, com tanta intensidade
emocional, que criou referências vívidas, as quais se tornaram uma ordem incontestada ao sistema nervoso para produzir o resultado. Muitas pessoas não percebem,
no entanto, que o aspecto mais importante de sua conquista foi o que fez pelos outros. Em toda a história da raça humana, ninguém jamais conseguira correr a milha
em menos de quatro minutos; mas um ano depois de Roger romper a barreira dos quatro minutos, 37 outros

corredores também o fizeram. Sua experiência proporcionou-lhes referências bastante fortes para criar um senso de certeza de que também poderiam "fazer o impossível".
E no ano seguinte, trezentos outros corredores conseguiram realizar a façanha!

1

`A convicção que se torna verdade para mim... é
a que me permite o melhor uso de minha força, o s
melhor meio de acionar minhas virtudes." r
- ANDRÉ GIDE p
d
v
tc

As pessoas desenvolvem com freqüência convicções limitadoras so- q,,
bre quem são, e do que são capazes. Porque não conseguiram no passado, acreditam que também não conseguirão no futuro. Em re
decorrência, por medo da dor, passam a focalizar constantemente dE
que são "realistas". A maioria das pessoas que dizem a todo instante `
dt
"Damos ser realistas" está na verdade apenas vivendo no medo, com pavor de outro desapontamento. Por medo, desenvolvem convicções
que as levam a hesitar, a não se empenharem por completo E por
su
isso obtêm resultados limitados. lhe
ë

Os grandes líderes raramente são "realistas". São inteligentes e co.
objetivos, mas não são "realistas" pelos padrões das outras pessoas, va
O que é ser realista para uma pessoa, no entanto, é totalmente dife- tes
rente do ser realista de outra, com base em suas referências. Gandhi col
acreditava que poderia conquistar a autonomia para a índia sem uma res

oposição violenta à Grã-Bretanha Algo que nunca fora feito an. da
tes. Não estava sendo realista, mas sem dúvida demonstrou ser de
acurado. Da mesma forma, não era realista para um homem acredi. ne~
tar que poderia proporcionar felicidade ao mundo pela construção a b:
de um parque de fantasias no meio de um laranjal, e cobrar às pes- rea
soas não apenas pelos passeios nos brinquedos, mas também pela ou~
mera entrada! Na ocasião, não existia no mundo um parque assim.
Contudo, Walt Disney tinha um senso de certeza como poucas ou
tras pessoas que já passaram por este mundo, e seu otimismo trans
formou as circunstâncias.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

Se vai cometer um erro na vida, então erre por superestimar sua capacidade (desde que isso não ponha sua vida em risco, é claro). Diga-se de passagem que isso é algo difícil de fazer, já que a capacidade humana é muito maior do que a maioria das pessoas jamais sonhou. Muitos estudos já focalizaram as diferenças entre as pessoas deprimidas e as extremamente otimistas. Depois de tentar aprender uma nova habilidade, os pessimistas sempre se mostraram mais acurados sobre a maneira como fizeram, enquanto os otimistas encaram seu comportamento como mais eficaz do que na realidade. Só que essa avaliação irrealista do próprio desempenho é o segredo do sucesso futuro. Invariavelmente, os otimistas acabam dominando a habilidade, enquanto os pessimistas fracassam. Por quê? Os otimistas são aqueles que, apesar de não terem referências para o sucesso, ou sequer referências para o fracasso, conseguem ignorar as referências, deixando desarmados tampos de mesa cognitivos como "Eu fracassei", ou "Não posso ter êxito". Em vez disso, os otimistas produzem referências de fé, invocando sua imaginação para se projetarem afazer alguma coisa diferente na próxima vez, e terem sucesso. É essa capacidade especial, esse foco determinado, que lhes permite persistirem, até conquistarem as distinções que os colocam no topo da escada. A razão pela qual o sucesso se esquiva à maioria das pessoas é o fato de terem referências insuficientes de êxito no passado. Mas um otimista opera com referências como "O passado não é igual ao futuro". Todos os grandes líderes, todas as pessoas que alcançaram o sucesso em qualquer área da vida, conhecem o poder de insistir de forma incessante na busca de sua visão, mesmo que não sejam disponíveis todos os detalhes necessários à realização. Se você desenvolve o senso

de certeza absoluta que as convicções poderosas proporcionam, então pode realizar praticamente qualquer coisa, inclusive aquelas qae as outras pessoas têm certeza
que são impossíveis.

"Só na imaginarão dos homens é que cada
verdade encontra uma existência
efetiva e inegável. A imaginação, não a
invenção, é a suprema mestra da arte,
tanto quanto da vida."

- IOSEPH CONRAD

Um dos maiores desafios na vida de qualquer pessoa é saber como

terpretar os "fracassos". A maneira como lidamos com as "derrotas" na vida e o que determinamos como causa moldarão nossas vidas. Precisamos lembrar que como lidamos
com a adversidade e os desafios, eles moldarão nossas vidas mais do que qualquer outra coisa. Às vezes recebemos tantas referências de dor e fracasso que começamos
a reuni-las numa convicção de que nada que fizermos poderá melhorar a situação. Algumas pessoas passam a sentir que tudo é inútil, que são impotentes ou sem valor,
ou que podem tentar qualquer coisa que sempre acabarão perdendo. Esse é um conjunto de convicções a que nunca devemos nos entregar, se queremos alcançar o sucesso
na vida. Tais convicções nos despojam do poder pessoal e destroem nossa capacidade de agir. Em psicologia, há um termo para essa mentalidade destrutiva: desamparo
adquirido. Quando as pessoas experimentam muito fracasso em alguma coisa- e você ficaria surpreso ao saber como isso acontece com algumas pessoas - passam a considerar
seus esforços como inúteis, e desenvolvem o desânimo terminal do desamparo adquirido.

O Dr. Martin Seligman, da Universidade da Pensilvânia, realizou uma pesquisa sobre as causas do desamparo adquirido. Em seu livro Aprenda a Ser Otimista,*
ele relata três padrões de convicções específicos que nos levam a nos sentirmos impotentes e desamparados, e podem destruir praticamente todos os aspectos de nossa
vida. Chama essas três categorias de permanência, difusão e pessoal.

Muitos dos maiores realizadores dos Estados Unidos conseguiram alcançar o êxito apesar de esbarrarem em enormes problemas e barrei-

ras. A diferença entre eles e os que desistem se encontra em suas convicções sobre a permanência - ou sua ausência - dos problemas. Os realizadores raramente, se
é que alguma vez, consideram um problema como permanente, enquanto os fracassados acham que até os menores problemas são permanentes. A partir do momento em que
você assume a convicção de que não há nada que possa fazer para mudar alguma coisa, simplesmente porque nada do que fez até agora conseguiu mudar, passa a ter um
veneno pernicioso em seu organismo. Há oito anos, quando alcancei o fundo do poço e me desesperei da possibilidade de algum dia inverter a situação, achei que meus
problemas eram permanentes. Foi o mais próximo da morte emocional a que já cheguei. Aprendi a vincular tanta dor à manutenção dessa convicção que fui capaz de destruí-la,
e nunca mais permiti que voltasse. Você deve fazer a mesma coisa. Se algum dia ouvir a si mesmo ou uma pessoa com quem se importa expressar a convicção de que um
problema é permanente, é tempo de dar uma sacudidela na pessoa. Não importa o que aconteça em sua vida, você deve ser capaz de acreditar que "Isto também vai passar",
e que se persistir encontrará uma saída.

A segunda diferença entre vencedores e perdedores, entre otimistas e pessimistas, está em suas convicções sobre a difusão dos problemas. Um realizador jamais
considera que um problema é difuso, isto é, que controla toda a sua vida. Sempre pensa da seguinte maneira: "Ora, é apenas um pequeno desafio no meu padrão alimentar."
Não consideram que "Eu sou o problema, como demais, e por isso minha vida está sendo destruída". Por outro lado, os pessimistas - aqueles que têm o desamparo adquirido
- desenvolveram a convicção de que serão desastrosos em tudo, só por terem sido desastrosos numa área. Acreditam que por causa de reveses financeiros, toda a sua
vida será destruída, os filhos não serão devidamente cuidados, os cônjuges vão abandoná-los e assim por diante. Logo generalizam que as coisas escaparam ao controle,
e sentem um desamparo total. Imagine o impacto da permanência e difusão juntas! A solução tanto para a permanência quanto para a difusão é pegar algo em sua vida
que pode controlar, e começar a agir nesse sentido. À medida que o fizer, algumas das convicções limitadoras vão desaparecer.

A categoria final de convicção, que Seligman chama de pessoal, eu trato como o problema personalizado. Se não encaramos o fra-

Sufocado por uma auto-imagem depreciativa, Bob aceita um emprego como quebra-molas.
casso como um desafio para mudar nosso enfoque, mas sim como um problema só nosso, como um defeito de personalidade, vamos nos sentir imediatamente sufocados. Afinal,
como mudar toda a sua vida? Não é mais difícil do que apenas mudar suas ações numa área determinada? Evite assumir a convicção do problema personalizado. Como pode
encontrar a inspiração se condena a si mesmo?
Manter essas convicções limitadoras é equivalente a ingerir sistematicamente minúsculas doses de arsêníco, que ao longo do tempo se acumulam para constituir uma
dose fatal. Podemos não mor rer de imediato, mas começamos a morrer emocionalmente no momento em que as partilhamos. Por isso, temos de evitá-las a qualquer custo.
Lembre-se: na medida em que você acredita em alguma

coisa, seu cérebro opera no piloto automático, filtrando qualquer dado externo do ambiente e procurando por referências para confirmar sua convicção, independente
do fato.
"É a mente que torna bom o doente, que torna a pessoa desgraçada ou infeliz, rica ou pobre."
- EDMUND SPENSER
COMO MUDAR UMA CONVICÇÃO
as conquistas pessoais começam com uma mudança nas conções. Sendo assim, como mudamos? O meio mais eficaz é fazer cérebro associar uma dor maciça à antiga convicção.
Você deve tir lá no fundo que não apenas essa convicção lhe custou dor
no ;sado, mas também está custando no presente, e vai lhe custar no o. Depois, associe um
tremendo prazer à idéia de adotar uma wicção nova e fortalecedora. Este é o padrão básico, que analisaos muitas e muitas vezes, para criar mudança em nossas vidas.
re-se: não podemos esquecer que tudo o que fazemos é por sidade de evitar a dor ou pelo desejo de obter prazer, e se assos bastante dor a qualquer coisa, vamos mudá-la.
O único mo ropara termos uma convicção sobre qualquer coisa é o fato de vinos uma dor maciça a não acreditarmos.
Segundo, crie a dúvida. Se é de fato honesto consigo mesmo, há algumas convicções que costumava defender com todo emo.há alguns anos, e que se sente quase embaraçado
em admitir em dia? O que aconteceu? Alguma coisa levou-o à dúvida: taluma nova experiência, talvez um exemplo contrário à sua con Não passada. Talvez tenha conhecido

alguns russos, e descobriu eram pessoas como você, não parte de um "império do mal". que muitos americanos sentem hoje uma compaixão genuína cidadãos soviéticos,
porque os vêem como pessoas lutando para rem de suas famílias. Parte do que mudou nossas percepções
os programas de intercâmbio, pelos quais conhecemos rus-

sos, e descobrimos o quanto eles têm em comum conosco. Tivemos novas experiências, que nos levaram a questionar, interromperam nossos padrões de certeza e sacudiram
nossas pernas de referência.
Contudo, a experiência nova por si só não garante uma mudança na convicção. As pessoas podem ter uma experiência que vai contra sua convicção, mas a reinterpretam
da maneira que querem para re forçar a convicção. Saddam Hussein demonstrou isso durante a guerra no Golfo Pérsico, ao insistir que estava vencendo, apesar da destruição
ao seu redor. Num nível pessoal, uma mulher em um dos meus seminários começou a experimentar alguns estados mentais e emocionais um tanto singulares, acusando-me
de ser um nazista, e de envenenar as pessoas na sala com um gás invisível, que entrava pela tubulação do ar-condicionado. Quando tentei acalmá-la, falando mais devagar,
um método para fazer uma pessoa relaxar, ela declarou: "Estão vendo? Sua voz já começa a engrolar!" Não importava o que acontecesse, ela conseguiria usar para reforçar
sua convicção de que estávamos todos sendo envenenados. Ao final, consegui romper seu padrão. Como se faz isso? Falaremos a respeito no próximo capítulo.
As novas experiências só desencadeiam a mudança se nos levam a questionar nossas convicções. Lembre-se: sempre que acreditamos em alguma coisa, não mais a questionamos
por qualquer forma. No
momento em que começamos a questionar honestamente nossas convicções, não mais as sentimos como certezas absolutas. Começamos a sacudir as pernas de referência de
nossa mesa cognitiva, e em decorrência passamos a perder o sentimento de certeza absoluta. Você já duvidou alguma vez de sua capacidade de fazer algo? Como foi?
É bem provável que tenha se formulado algumas indagações indevidas, como "E se eu estragar tudo?" "E se não der certo?", "E se não gostarem de mim?" Mas as indagações
podem ser fortalecedoras, se as usarmos para avaliar a validade de convicções que talvez tenhamos assumido ás Cegas. O1áto é quemuitas de nossas convicções baseiam-se
em ínformações que recebemos de outras

pessoas, e que deixamos de questionar na ocasião. Se as analisarmos, podemos descobrir que aquilo em que acreditamos inconscientemente por anos pode ter se baseado
em falsas pressuposições.
Se você usa uma máquina de escrever ou um computador, tenho certeza de que vai apreciar este exemplo. Por que acha que a disposição

das letras, números e símbolos em 99 por cento de todos os aparelhos de escrever é universalmente aceita? (Por falar nisso, essa disposição dos caracteres é conhecida
como QWERTY. Se você bate a máquina, sabe que esses são os caracteres no lado esquerdo da fileira superior do teclado.) É evidente que essa disposição foi projetada
como a configuraçâo mais eficiente para aumentar a velocidade da datilografia, certo? A maioria das pessoas jamais questionou; afinal, a QWERT'Y existe há 120 anos.
Mas, na verdade, a QWERTY é a mais ineficiente configuração que se pode imaginar! Muitos programas, como o teclado Simplificado Dvorak, já demonstraram que reduzem
os erros e aumentam a velocidade de uma forma radical. O fato é que a QWERTY foi delilueradamente projetada para diminuir a velocidade da datilografia, numa época
em que os componentes da máquina de escrever eram tão lentos que emperravam se o operador batia multo depressa.
Por que persistimos no teclado QWERTY durante 120 anos? Em 882, quando quase todos batiam a máquina pelo método de catao,uma mulher que desenvolvera o método de
datilografia com ito dedos foi desafiada a uma competição por outro professor. Para resentá-la, ela contratou um datilógrafo profissional, um homem e memorizara
o teclado QWER1'Y. Com a vantagem da memoção e o método dos oito dedos, ele conseguiu vencer o competique usava o método cata-milho de quatro dedos, num teclado
nte. Daí por diante, o teclado QWERTYtornou-se o padrão para pidez", e ninguém jamais questionou a referência para determïnar que ponto era válida. Quantas outras
convicções você tem na vida duna sobre quem é, ou o que pode ou não pode fazer, ou como as oas devem se comportar, ou que habilidades seus filhos têm que deixando
de questionar... convicções enfraquecedoras que você ltou e limitam sua vida, e nem mesmo percebe?
Se você questiona qualquer coisa com bastante insistência, acapor duvidar. Isso inclui coisas em que acredita de uma forma luta, "acima e além de qualquer dúvida".

Anos atrás, tive a opor de singular de trabalhar com o Exército dos Estados Unidos, qual negociei um contrato para a redução de prazos de treinaem áreas especializadas.
Meu trabalho foi tão bem-sucedido recebi uma classificação de segurança máxima, e pude fazer concam um alto dirigente da CIA, um homem que subira da base ao

topo da organização. Quero falar aqui sobre o esquema que ele e outros iguais desenvolveram para abalar e mudar as convicções de uma pessoa. Era uma técnica absolutamente
espantosa. Eles criam um ambiente que leva a pessoa a duvidar daquilo em que sempre acreditou, e depois lhes oferecem novas idéias e experiências para basear a adoção
de novas convicções. Observar a rapidez com que eles podem mudar uma convicção de alguém é quase assustador, e ao mesmo tempo fascinante. Aprendi a usar essas técnicas
em mim mesmo para eliminar as convicções enfraquecedoras, e substituí-las pelas fortalecedoras.
Nossas convicções têm níveis diferentes de intensidade e certeza emocional, e é importante saber até que ponto são de fato intensas. Classifico as convicções em
três categorias: opiniões, convicções e crenças. Uma opinião é algo sobre o qual sentimos uma certeza relativa, mas a certeza é apenas temporária, porque pode ser
mudada com facilidade. Nosso tampo de mesa cognitivo apóia-se em pernas de referências inseguras e não confirmadas, que podem ser baseadas em impressões. Por exemplo,
muitas pessoas achavam no início que George Bush era "fraco", baseadas apenas em sua voz. Mas quando viram como ele foi capaz de obter o apoio de líderes do mundo
inteiro, e lidar de uma maneira eficaz com a invasão do Kuwait por Saddam Hussein, houve uma inversão clara nas pesquisas de opinião pública. Bush alcançou os mais
altos índices de popularidade de qualquer presidente americano na história moderna. Mas quando você estiver lendo este parágrafo, é possível que essa opinião cultural
já tenha mudado. É assim a natureza das opiniões: oscilam com a maior facilidade, e em geral baseiam-se apenas em umas poucas referências que uma pessoa focalizou
no momento. Uma convicção, por outro lado, forma-se quando começamos a desenvolver uma base mais ampla de pernas de referências, em particular pernas de referência
sobre as quais temos fortes emoções. Essas referências nos proporcionam um senso de certeza absoluta sobre alguma coisa. E de novo, como eu já disse antes, essas

referências podem vir por diversas formas: qualquer coisa de experiências pessoais a informações que recebemos de outras fontes, ou até coisas que imaginamos de
um modo vívido.
Às pessoas com convicções possuem um nível de certeza tão forte que muitas vezes se fecham a novas informações. Mas se você consegue se comunicar com elas, é possível
romper esse padrão de fecha-

mento, e levá-las a questionar suas referências, a fim de que comecem a permitir novas informações. Isso cria dúvida suficiente para desestabilizar nossas antigas
referências, e abrir espaço para uma nova convicção. Uma crença, no entanto, ofusca uma convicção, basicamente por causa da intensidade emocional que uma pessoa
vincula a uma idéia. Uma pessoa que tem uma crença não apenas sente certeza, mas tambémfica furiosa se sua crença é sequer questionada. Uma pessoa com uma crença
reluta em questionar suas referências, mesmo que por um momento; são totalmente resistentes a novas informações, muitas vezes ao ponto de obsessão. Por exemplo,
os fanáticos ao longo dos séculos sustentaram a crença de que sua visão de Deus é a única correta, e são capazes até de matar para manter essa crença. A crença de
autênticos fiéis também tem sido explorada por pseudo-salvadores, encobrindo Rias intenções assassinas com disfarces de santidade; foi o que levou le grupo de pessoas
vivendo na Guiana a envenenar os próprios e depois a si mesmos, bebendo Kool Aid misturado com cianureto, orientação do louco messiânico Jim Jones.
A crença fervorosa, sem dúvida, não é uma propriedade excludos fanáticos. Pertence a qualquer pessoa com um grau bastanalto de empenho e dedicação a uma idéia, princípio
ou causa. Por plo, alguém que discorde com veemência da prática de testes leares subterrâneos tem uma convicção, mas alguém que toma ação - mesmo uma ação que outros
não aceitem nem aprocomo uma manifestação de protesto no local, tem uma crença. ém que lamenta o estado da educação pública tem uma convicmas aquele que se oferece
como voluntário num programa de etização, para tentar fazer uma diferença, tem uma crença. Al
que fantasia sobre possuir uma equipe de hóquei no gelo tem opinião sobre seu desejo, mas alguém que faz o que for preciso reunir os recursos necessários, a fim
de comprar uma equipe, uma crença. Qual é a diferença? Obviamente, está nas ações a pessoa se mostra disposta a tomar. Alguém com uma crença é

tado em sua convicção que até se torna disposto a correr o de rejeição ou bancar o tolo, em prol de sua crença. Provavelmente o principal fator que separa a convicção
da crença uma crença em geral é desencadeada por eventos emocionais cativos, durante os quais o cérebro faz a seguinte associação:

"A menos que eu acredite nisso, sofrerei uma tremenda dor. Se eu mudasse essa convicção, então estaria renunciando a toda a minha identidade, tudo o que minha vida
representou, por anos." Manter a crença torna-se, assim, essencial para a própria sobrevivência da pessoa. Pode ser perigoso, pois sempre que não admitimos sequer
considerar a possibilidade de que nossas convicções sejam imprecisas, estamos nos aprisionando na rigidez, que pode em última análise nos condenar ao fracasso a
longo prazo. Às vezes pode ser mais apropriado ter uma convicção sobre alguma coisa, em vez de uma crença.
No lado positivo, as crenças - pela paixão que nos inspiram - podem ser fortalecedoras, porque nos obrigam a agir. Segundo o Dr. Robert P Abelson, professor de psicologia
e ciência política na Universidade de Yale, "as convicções são como posses, e as crenças são apenas posses mais estimadas, que permitem a um indivíduo trabalhar
com fervor para a realização de objetivos, projetos e desejos, coletivos e individuais".*
Com freqüência, a melhor coisa que se pode fazer para alcançar o domínio em qualquer área de sua vida é elevar uma convicção ao nível de crença. Lembre-se de que
a crença tem o poder de impeli-lo
à ação, de empurrá-lo através de todos os obstáculos. As convicções também podem fazer isso, mas algumas áreas de sua vida podem exigir a intensidade emocional adicional
da crença. Por exemplo, a crença de nunca permitir que adquira peso em excesso vai compelilo a fazer saudáveis opções de estilo de vida, de uma forma sistemática,
permitindo-lhe desfrutar mais a vida, e talvez até poupando-o de um ataque cardíaco. A crença de que é uma pessoa inteligente, capaz de sempre encontrar um meio
de inverter as situações, pode ajudá-lo a superar alguns dos momentos mais difíceis em sua vida.
Mas como podemos criar uma crença? 1) Comece pela convicção básica. 2) Reforce a convicção pelo acréscimo de novas e mais poderosas referências. Por exemplo, digamos
que você decidiu nunca mais comer carne. Para fortalecer sua determinação, converse com pessoas que optaram por um estilo de vida vegetariano: que motivos as impeliram
a mudar sua dieta, e quais foram as conseqüências na saúde e em

*Buffington, Perry W, "Say What You Mean, Mean What You Say", Sky, outubro de 1990.

1 •_ •. ' - • • • •. • •. • 1 •~ • •. • • _ • • m
• - y • • •
• _ • • • • • _• . 1 • • . • _
1' • • • .••' •. •. •• ••
Y. .• _ • - . •_ _• • •.•_
' { • . 1• _ • • ' • •' • _ _
~ 1 . • . . . • • _ • _ • • _ • _ . • _
1 . 1 ' • _ • • • _ • • 1 . . • • ' • • .
• 1•1' •' • • . . •" ' • _
ü711 ' .• .•. . .• ' • •' 1 • _
J ' 1. •. •' ' • • ' •.
1 • • _ • • . _ • . • • _ ' • . _ _
'1 •' •. _• _ • • 1• • ••
1 • _ • • _ • • • ' • • • •
I I I • . • • _ _ . • .
1 • . • ' • . . • . • • • • _
1 . 1 " • . • _ • ' • ~ • • • _ . •
•_ • •
1 • . • . • • • • ! ' • . • • • • • •
1 . • •' • • • • _ • • • _ • • . i .
• . • . •'
1• {' • .• . • • •• f' '•~ •
1 ' • . • • . • • " • _ _ . • • • _ • ' • '
1 1 • • . . • • • _ • •
• .• • •. •_
1 . 1 ' • • . • _ • • • • • • ' • .
1' • • .•. •' •' •. .• • •
1 ' _ • _ • ' • _ • • • ' • . • •
IrYlC~ãiiü • . • - . • • í~"iT~fCKi7.~C:3í~.iilyüiüIIIT~IT:~Y!
ãïY1IClF~`1

um medicamento para o enjôo matutino - chamado Bendectin - que acabava causando defeitos congênitos. Claro que esses médicos receitaram o medicamento porque a indústria
farmacêutica - os expertos no assunto - lhes garantiu que era o melhor disponível. Qual é a lição? Não é sensato acreditar cegamente nos expertos. E também não aceite
cegamente tudo o que eu digo! Analise as coisas no contexto de sua própria vida; faz sentido para você?

Há ocasiões em que não se pode nem mesmo confiar nas evidências dos sentidos, como ilustra a história de Copérnico. Nos tempos desse astrônomo polonês, todos sabiam

que o sol girava em torno da Terra. Por quê? Porque qualquer um podia sair de casa, apontar para o céu e dizer: "Está vendo? O sol se deslocou pelo céu. É evidente
que a Terra é o centro do universo." Mas em 1543 Copérnico desenvolveu o primeiro modelo acurado de nosso sistema solar, baseado no sol. Como outros gigantes ao
longo dos tempos, ele teve a coragem de contestar a "sabedoria" dos expertos, e a verdade de suas teorias acabou adquirindo uma aceitação geral, embora não em seu
tempo.

A DOR E O SUPREMO INSTRUMENTO PARA ALTERAR UMA CONVICÇÃO

Novamente, a dor ainda é a maneira mais poderosa de mudar uma convicção. Um exemplo recente do poder de convicções mudadas ocorreu no programa de Sally Jessy Raphael,
quando uma brava mulher se apresentou a uma audiência nacional para renunciar à sua aliança com a Ku Klux Man. A ironia é que ela estivera no mesmo programa apenas
um mês antes, participando de um comitê de mulheres da KKK, condenando todos os que não partilhavam de suas crenças sobre raça, clamando iradas que a mistura racial
- em termos educacionais, econômicos, ou sociais - acarretaria o desastre para o país e seu povo. O que fez com que suas convicções mudassem de forma tão drástica?

Três coisas. Primeiro, uma jovem na platéia, durante o primeiro programa, levantara-se chorando e suplicara por compreensão. O marido e o filho eram hispânicos,
e ela não acreditava que algumas pessoas pudessem ser tão odiosas.

Segundo, ao voar de volta parq casa, ela brigou com o filho (que também aparecera no programa, mas não partilhava de suas posiçôes), por "embaraçá - la" em rede nacional.

As outras mulheres tamb- . censuraram .. desrespeitoso, .. C . rarás pai e mãe." 0 rapaz respondeu que tinha certeza de que Deus não queria que ele respeitasse o mal que a mãe defendia, e ao sair .. . .
..
En
quanto . ,._ m, a mulher repassou em sua mente os
i,. .• .~ -... -~
bcia lhe dissera naquele dia: "Rapazes e moças de cor estão lá . .. .- ..
. .- por
ri - • . .' . '. - .. r r.
r .~
filho, no quanto o amava, e como se comportara de um modo r.m uma mensagem de Deus a ue atendeu no mesmo instantw
1, -2, c7771 a cTTIMEncio

MODELANDO AS CONVICÇÕES DE VENCEDORES

'ra de expandir nossas vidas é tomar como modelo as vidas das que já estão obtendo o sucesso. É eficaz, é divertido, e essas estão disponíveis ao nosso redor. É
apenas uma questão de fazer antas: "0 que acha que o torna diferente? Quais são as convic-
ANTHONY ROBBINS
ções que o distinguem dos outros?=;pi i há alguns anos um livro intitulado Meetings with Remarkable Men, e usei-o como um tema para moldar minha vida. Desde então,
tornei-me um caçador da excelência, sempre procurando por homens e mulheres eminentes em nossa cultura para descobrir suas convicções, valores e estratégias para
alcançar o sucesso. Há dois anos desenvolvi POWERTALMM, minha revista de rádio mensal em que entrevisto esses gigantes. Na verdade, muitas das distinções fundamentais
que partilho com você neste livro foram feitas em decorrência de entrevistas com algumas dessas pessoas, que são as melhores em suas áreas específicas de atividade.
Assumindo o compromisso de partilhar essas entrevistas, meus pensamentos mais recentes, e um sumário de um livro best seller a cada mês, desenvolvi um plano coerente
não apenas para fortalecer outras pessoas, mas também para obter uma constante melhoria pessoal. Terei o maior prazer em ajudálo a se modelar pelas pessoas bem-sucedidas,
através do meu programa, mas lembre-se de uma coisa: você não está limitado a mim. Os exemplos de que precisa o cercam todos os dias.
"Somos o que pensamos. Tudo o que somos surge com nossos pensamentos. Com nossos pensamentos, fazemos o nosso mundo."
- BUDA
Há quase dez anos que venho conversando com as pessoas em meus seminários de Living HealthTM sobre a correlação direta entre a elevada porcentagem de proteína animal
na dieta americana típica e a alta incidência dos dois fatores que mais matam nos Estados Unidos: doenças cardíacas e o câncer. Ao fazer isso, contesto um dos sistemas
de con-° vicção que moldou da forma mais significativa nosso destino físico durante os últimos 35 anos: o plano dos "Quatro Grupos Alimentares Básicos", que recomenda
porções generosas e diárias de carne de boi, galinha ou peixe. Hoje, no entanto, os cientistas já determinaram, acima e além de qualquer dúvida, que existe uma relação
direta entre comer proteína animal e correr o risco de desenvolver doenças cardíacas
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
e câncer. Os três mil membros do Comitê de Médicos para a Medicina Responsável até já pediram ao Departamento de Agricultura americano para eliminar a carne de boi,

peixe, aves, ovos e produtos de leite da
' dieta diária recomendada. O próprio governo está cogitando a mudança dos quatro grupos alimentares básicos para seis, relegando a carne deboi, galinha e peixe
para uma proporção mínima no total. Essa imensa mudança em convicções causou indignação em muitos setores. Creio Ë que isso segue um padrão que podemos encontrar
ao longo da história e de nossa cultura, e que é o seguinte:
Como o filósofo alemão Arthur Schopenhauer declarou, toda verdade passa por três estágios.
Primeiro, é ridicularizada.
Segundo, enfrenta uma violenta oposição. Finalmente, é aceita como evidente. idéias já foram ridicularizadas; agora, enfrentam uma violenaoposição. Acabarão sendo aceitas... Mas só depois de muitas oupessoas caírem doentes, ou até morrerem,
por causa de suas icções limitadoras sobre a importância de quantidades excesside proteína animal em seus corpos.
Também temos nos negócios um conjunto de falsas convicções, ~oestão nos conduzindo por uma estrada de frustração econômi,eaté mesmo de desastre em potencial. Nossa
economia enfrenta os em quase todos os setores. Por quê? Encontrei uma pista artigo que li na revista Forbes de março de 1991. O artigo desdois carros - o Laser
da Chrysler-Plymouth e o Eclipse da bishi - e ressalta que a Chrysler conseguiu apenas uma méOe treze vendas por revendedor para seu carro, enquanto a mépda Mitsubishi
foi superior a cem! Você pode dizer: "Qual é a dade? Os japoneses estão dando uma surra nas companhias icanas em venda de carros." Mas o fato singular sobre esses
carros é que são exatamente iguais - foram construídos em
de pelas duas companhias. A única diferença entre o Laser e elipse está no nome e na companhia que o vende. Como é possíTalvez você já tenha adivinhado a resposta:
as pesquisas que

investigaram a causa da discrepância nas vendas indicaram que as pessoas querem comprar carros japoneses porque acreditam que possuem uma qualidade superior. O problema,
neste caso, é que se trata de uma falsa convicção. O carro da companhia americana possui a mesma qualidade, porque é o mesmo carro.
Por que os consumidores acreditariam nisso? Obviamente, porque os japoneses criaram uma reputação de qualidade, fornecendonos numerosas referências para apoiá-la...
até o ponto em que não mais questionamos sua validade. Pode surpreendê-lo que o empenho japonês pelo aumento da qualidade seja na verdade o resultado de uma exportação

americana, na pessoa do Dr. W. Edwards Deming. Em 1950, esse renomado técnico em controle de qualidade foi levado ao Japão pelo General MacArthur, que se sentia
frustrado com a base industrial japonesa, arrasada pela guerra, onde não podia sequer ter certeza de que uma ligação telefônica seria completada. A pedido da Associação
Japonesa de Cientistas e Engenheiros, Deming começou a treinar japoneses em seus princípios de controle de qualidade total. Ao ouvir isso, você pensa no mesmo instante
que se trata da monitoração da qualidade de um produto físico? Nada poderia estar mais longe da verdade. Deming ensinou aos japoneses quatorze princípios e uma convicção
básica, que constituem a fundação de praticamente todas as decisões tomadas até hoje em cada bem-sucedida empresa multinacional japonesa.
A convicção básica é a seguinte: um empenho constante e incessante de aumentar sistematicamente a qualidade de seus produtos, em todos os aspectos das operações,
em todos os dias, lhes pro porcionaria o poder de dominar os mercados do mundo. Deming ensinou que a qualidade não era apenas uma questão de atender a um determinado
padrão, mas sim um processo vivo e dinâmico, de melhoria constante. Se os japoneses vivessem pelos princípios que lhes ensinou, ele garantiu que em cinco anos inundariam
o mundo com produtos de qualidade, e em dez ou vinte anos se tornariam uma das potências econômicas dominantes.
Muitos acharam que as idéias de Deming eram absurdas. Mas os japoneses acataram sua palavra, e hoje ele é reverenciado como o pai ~_ do "milagre japonês". A cada
ano, desde 1950, a honraria mais altak~~ que uma companhia japonesa pode receber é o Prêmio Nacional';;
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 117
11.
11010 TA o Ia • . 09M1 . • . • • . n . . 1' • •
Tomo podemos qualidade do que produzimos, e 17Y' • •' uma maneira
• qualidade não custe mais a longo • • • ' • f •
•
• •
I~~
1 e eAplicando lu' • • • . eni três anos de um déficit terrível para a posição donúnante na • lucro •' I l' d' II '
Como - • Descobriram • . percepção dos ame'mos sobre .
qualidade japonesa, embora frustrante, tinha muito a '•.' 1• • •
-•
• contratou • • 11.
. .•• fabricar a metade das trarisn-iÍssões para um de seus carros- a fim n inicial ,ntravam. dispostos a entrar numa fila de espera e pagar mais peiff foi a seguinte: "Ora, é apenas uma falsa convicção por parte .1' •. •"

• est
ão condicionadas .g•' .• •' 1- •" foram .•. - •'
' que verdade . • • . -•r• -
com is ~acilidade, e era devolvida com mais freqüência, en1 . trtrrussão japonesa quase não dava problemas, não tinha

demonstaram as transmissões da Ford e mediram todos os componentes, constataram que atendiam aos padrões fixados pelo manual da Ford, os mesmos padrões fornecidos
aos japoneses. Mas quando mediram as transmissões japonesas, verificaram que não havia virtualmente diferenças mensuráveis nos componentes. Foi preciso levar as
transmissões para um laboratório e medi-las ao microscópio para se detectar diferenças. t- -=
Por que essa companhia japonesa manteve um padrão de qualidade superior até mesmo ao que o contrato exigia? Porque seus executivos acreditavam que a qualidade custa
menos, que se criassem um produto de qualidade teriam não apenas clientes satisfeitos, mas também clientes leais - clientes dispostos a entrarem numa fila de espera
e pagarem mais por seu produto. Operavam com base na mesma convicção que os impeliu aos primeiros lugares no mercado 1 mundial: um compromisso de melhoría incessante
e um constante' aumento na qualidade de vida para os clientes. Essa convicção foi uma exportação americana... e talvez precisemos repatriá-la para mudar o rumo de
nosso futuro econômico.
Uma convicção tóxica, que pode destruir nossa força econômica, ± como uma nação, é o que Deming chama de administração pelos números visíveis, a convicção empresarial
convencional de que os lucros; resultam da redução dos custos e aumento das receitas. Um exemplo; notável ocorreu quando Lynn Townsend assumiu o comando da Chrysler,
durante um período de queda das vendas na indústria. Townsend tentou aumentar a receita, mas ainda mais importante, tra-, tou de reduzir o custo. Como? Despediu
dois terços do pessoal de engenharia. A curto prazo, parecia que ele tomara a decisão certa. A' lucratividade disparou, e ele foi considerado um herói. Em poucos
anos,; porém, a Chrysler enfrentava outra vez dificuldades financeiras. O que, aconteceu? Claro que não houve apenas um fator. A longo prazo, not entanto, as decisões
de Townsend podem ter destruído a base de qualidade da qual dependia o sucesso da empresa. Muitas vezes, as pró-y prias pessoas que prejudicam nossas companhias

são recompensadas; por produzirem resultados a curto prazo. As vezes tratamos dos sinto-) mas de um problema, ao mesmo tempo em que alimentamos a causa, Precisamos
ter cuidado com a maneira pela qual interpretamos os re•i sultados. Em contraste, um dos fatores mais importantes na reviravolta
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
da Ford foi sua equipe de projetos, que propôs um novo carro, chamado Taurus. A qualidade do carro fixou um novo padrão para a Ford, e os consumidores foram atraídos
aos milhares.
0 que podemos aprender de tudo isso? As convicções que mantemos nos negócios e na vida controlam todas as nossas decisões, e por conseguinte o nosso futuro. Uma
das convicções globais mais importantes que podemos assumir é a de que precisamos, para ter sucesso e ser feliz, melhorar constantemente a qualidade de nossas vidas,
crescer e expandir sempre.
Os japoneses compreendem muito bem esse princípio. Entre os executivos japoneses, como resultado da influência de Deming, há uma palavra que é muito usada em discussões
sobre negócios ou relacionamentos. Essa palavra é kaizen. Significa, literalmente, melhoria cons
.
tente. Eles costumam se referir à kaizen do déficit comercial, kaizen da linha de produção, kaizen dos relacionamentos pessoais. Em decorrência, estão sempre procurando
como melhorar. Diga-se de passagem, kaizen baseia-se no princípio da melhoria gradativa, das melhorias simpies. Os japoneses compreendem que os pequenos refinamentos
feitos ;` todos os dias começam a criar melhorias acumuladas, em níveis com que as pessoas jamais sonhariam. Os japoneses têm um ditado: "Se um ' homem não é visto
por três dias, os amigos devem dar uma boa olhada mele quando aparece, afim de verificar que mudanças lhe ocorreram durante esse período." É espantoso, mas não chega
a ser surpreendente: não existe nos Estados Unidos um termo equivalente para kaizen.
Quanto mais pude constatar o impacto de kaizen na vida empreprial japonesa, mais compreendi que se tratava de um princípio de p%aWização que tinha um tremendo impacto
em minha própria vida. i próprio empenho por uma melhoria constante, por uma elevaconstante dos padrões de qualidade de vida, era o que me mantia feliz e bem-sucedido.
Concluí que todos precisamos de uma papara nos fixarmos no foco de melhoria constante e incessante inglês, Constant and Never-ending Improvement). Quando criauma

palavra, codificamos um significado, e criamos uma manei¡depensar. As palavras que usamos sistematicamente constituem a putura de como pensamos, e até afetam a tomada
de decisões. Em decorrência dessa conclusão, criei um mnemônico simples: 1! TM. Creio que o nível de sucesso que experimentamos na vida
~4

mantém uma proporção direta com o nível de empenho por CANI!, a melhoria constante e incessante. CANI! Não é um princípio relacionado apenas com os negócios, mas
sim com todos os aspectos de nossas vidas. No Japão, fala-se com freqüência em controle de qualidade de toda a companhia. Creio que temos de focalizar CANI! nos
negócios, CANI! nos relacionamentos pessoais, CANI! na vida espiritual, CANI! na saúde, e GANI! nas finanças. Como podemos promover uma melhoria constante e incessante
em cada uma dessas áreas? Isso transforma a vida numa aventura incrível, em que sempre procuramos ansiosos pelo próximo nível.
CANI! é uma autêntica disciplina. Não pode ser praticada só de vez em quando, apenas nos momentos em que você tem vontade. Deve ser um empenho constante, apoiado
pela ação. A essên cia de CANI! é a melhoria constante, gradativa, mesmo que mínima, o que a longo prazo esculpe uma obra-prima de proporções colossais. Se você
já visitou algum dia o Grand Canyon, pode compreender do que estou falando. Testemunhou a beleza impressionante produzida por milhões de anos de mudança gradativa,
com o rio Colorado e numerosos tributários esculpindo a rocha de forma incessante, para criar uma das Sete Maravilhas Naturais do Mundo.
A maioria das pessoas nunca se sente segura porque está sempre preocupada com a possibilidade de perder o emprego, perder o dinheiro que já possui, perder o cônjuge,
perder a saúde, e assim por diante. A única segurança verdadeira na vida provém de saber que a cada dia você melhora de alguma maneira, que aumenta a capacidade
de quem é, e que é valioso para sua empresa, seus amigos e sua família. Não me preocupo em manter a qualidade de minha vida, porque todos os dias trabalho para melhorá-la.
Empenho-me constantemente em aprender, em fazer novas e importantes distinções sobre meios de acrescentar valor às vidas de outras pessoas. Isso me proporciona um
senso de certeza de que posso sempre aprender, de que posso sempre me expandir, de que posso sempre crescer.
CANI! não significa que você nunca vai experimentar contestaçôes. A verdade é que você só pode melhorar alguma coisa se compreender que não é de todo certa, que
ainda não se encontra ao nível do que deveria

F atingir. O propósito de CANE é descobrir problemas no nascedouro, e tratá-los antes que se tornem crises. Afinal, a melhor ocasião para li, quidar um "monstro"
é quando ainda está pequeno.
Como parte integrante do meu empenho com CAN!, ao final de r cada dia faço a mim mesmo as seguintes perguntas: O que aprendi hoje? Com o que, contribuí? O que melhorei?
O que desfrutei? Se a nada dia você melhora sua capacidade de desfrutar a vida, passa a ,experimentá-la num nível de riqueza com que a maioria das pessoas Wnem mesmo
sonha.
PEQUENAS MELHORIAS SÃO ACREDITÁVEIS
E POR ISSO VIÁVEIS!
Riley, que foi dos Los Angeles Lakers, é o treinador mais vitorioso a história do basquete profissional americano. Alguns dizem que ele sorte, por contar com jogadores
excepcionais. É verdade que ele mesmo atletas incríveis, mas muitas outras pessoas dispuseram de sos para o êxito, e não o conseguiram de uma forma tão sistemáia.Acapacidade
de Pat para o sucesso baseou-se em seu compromis~com CANE Ele disse que no início da temporada de 1986 tinha um de desafio nas mãos. Muitos jogadores haviam realizado
o que julser a sua melhor temporada no ano anterior, e mesmo assim deram para o Boston Celtics. Em busca de um plano viável para leseus jogadores a um nível superior,
ele optou pelo tema das pequemelhorias. Convenceu-os de que aumentar a qualidade de seu jogo penas um por cento, sobre o melhor de cada um, faria uma grande tença
na temporada. Parece ridiculamente pequeno, mas quando a em doze jogadores aumentando em um por cento sua habilina quadra, em cinco áreas diferentes, o esforço combinado
cria i equipe que é sessenta por cento mais eficiente do que era antes. diferença total de dez por cento provavelmente seria suficiente para ia outro campeonato. O verdadeiro valor da filosofia, no entanto, e todos acreditaram que era possível. Todos tiveram certeza de que iam melhorar pelo menos um por cento em relação ao
melhor as cinco áreas principais do jogo, e esse senso de certeza na

busca de seus objetivos levou-os a explorar potenciais cada vez maiores. O resultado? Quase todos melhoraram em pelo menos cinco por cento, e muitos chegaram a cinqüenta
por cento. Segundo Pat Riley, 1987 tornou-se a temporada mais fácil para a equipe. CALAI! funciona, se você se empenhar.
Lembre-se de que a chave para o sucesso é desenvolver um senso de certeza - o tipo de convicção que lhe permite se expandir como pessoa, e assumir a ação necessâria

para tornar ainda me lhor a sua vida e as vidas das pessoas ao seu redor. Você pode acreditar hoje que alguma coisa é verdade, mas precisa se lembrar que, à medida
que os anos passam e vamos crescendo, estará exposto a novas experiências. E podemos desenvolver convicções ainda mais fortalecedoras, abandonando coisas sobre as
quais outrora tínhamos certeza. Compreenda que suas convicções podem mudar, à medida que adquire referências adicionais. O que realmente im- ', porta hoje é se suas
convicções o fortalecem ou enfraquecem. Comece hoje mesmo a desenvolver o hábito de focalizar as conse- Í qüências de todas as suas convicções. Estão fortalecendo
sua base, ao impulsioná-lo para a ação na direção que deseja, ou contêm o seu avanço?

`Assim como pensa em seu coração, assim ele é."

- PROVÉRBIOS 23:7

Descobrimos muitas coisas sobre as convicções, mas para assumir de fato o controle de nossas vidas, precisamos saber que convicções jâ estamos usando para nos orientar.

Neste momento, pare tudo o que está fazendo, e aproveite os próximos dez minutos para se divertir um pouco. Inicie uma análise de todas as suas convicções, tanto
as que fortalecem quanto as quer
enfraquecem: pequenas convicções que não parecem ter qualquer' importância, e convicções globais, que parecem fazer uma grande' diferença. Não deixe de incluir:

• Convicções de se, como "Se eu tiver empenho total sistemático, então terei sucesso", ou "Se eu demonstrar uma paixão total por essa pessoa, então ela vai me abandonar".

• Convicções globais, como as convicções sobre as pessoas -"As pessoas são basicamente boas", ou "As pessoas são um pé no saco" - convicções sobre você mesmo, convicções
sobre oportunidades, convicções sobre tempo, convicções sobre escassez e abundância.

Anote tantas convicções quanto puder lembrar, durante os próanos dez minutos. Por favor, conceda a si mesmo a dádiva de fazer isso agora. Depois que o fizer, eu
lhe mostrarei como pode reforçar suas convicções fortalecedoras, e eliminar as enfraquecedoras. Faça :isso agora.

Dispensou tempo suficiente para se certificar de que escreveu duas listas, tanto as convicções fortalecedoras quanto as enfraquedoras? Se não, volte e faça-o agora!

0 que aprendeu com isso? Tire um momento agora para analisar as convicções. Faça a escolha, e circule as três convicções mais alecedoras em sua lista. Como o fortalecem?

Como fortalecem sua ? Pense nos efeitos positivos que exercem sobre você. Anos atrás, uma lista assim, e constatei que era muito valiosa, porque descobri e tinha
uma convicção que era pouco aproveitada. Era a convicção sempre há um meio de inverter uma situação, se me empenho de e". Pensei ao ler a minha listam"É uma convicção
que precisa reforçada, e convertida numa crença.ji Fico contente por ter feito pois apenas um ano depois essa convicção foi como uma bóia -vidas, permitindo-me atravessar
um dos períodos mais difíceis, ona ocasião em que tudo ao meu redor parecia afundar. Não apew me reanimou, mas também me ajudou a lidar com um dos mais íveis desafios
pessoais e profissionais que já enfrentei até hoje. Essa ficção, esse senso de certeza, possibilitou-me encontrar meios de edar a situação, quando todos ao meu redor
diziam que era impos!d. Não apenas consegui, mas também transformei os maiores denas maiores oportunidades... e você pode fazer a mesma coisa! ise a sua lista, e
reforce sua intensidade emocional e o senso de za de que essas convicções são verdadeiras e reais, e assim poorientar seus comportamentos futuros.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

CONVICÇÕES ENFRAQUECEDORAS

Agora, vamos verificar suas convicções limitadoras. Ao analisálas, pode determinar algumas das conseqüências que essas convicções acarretam? Circule as duas convicções
mais enfraquecedoras. Decida agora, de uma vez por todas, que você não está mais disposto a pagar o preço que essas convicções cobram de sua vida. Lembre-se de que
se começar a duvidar das convicções e questionar sua validade, pode eliminar as pernas de referências, para que não causem mais qualquer impacto em você. Tire essas
pernas de certeza de baixo de suas convicções enfraquecedoras, fazendo para si mesmo algumas das seguintes perguntas:

1. Até que ponto essa convicção é ridícula ou absurda?
2. A pessoa com a qual aprende esta convicção podia ser tomada como modelo nesta área?
3. Em última análise, o quanto vai me custar, em termos emocionais, se eu não me livrar dessa convicção?
4. O quanto vai me custar, em termos de relacionamentos, se eu não me livrar dessa convicção?
5. O quanto vai me custar, em termos físicos, se eu não me livrar dessa convicção?
6. O quanto vai me custar, em termos financeiros, se eu não me y livrar dessa convicção?
7. O quanto vai me custar, em termos de fanúlia e pessoas amadas, se eu não me livrar dessa convicção?

Se você dispensou tempo suficiente para responder essas perguntas com toda sinceridade, pode descobrir que as convicções enfraqueceram de forma significativa, sob
a análise das indagações. Agora, crie uma associação plena com tudo o que essas convicções têm lhe
, custado, e com o custo real no futuro, se não mudá-las. Vincule uma dor tão intensa que vai querer se livrar dela para sempre, e depois, finalmente, decida fazer
isso agora.
Não podemos nos livrar de um padrão sem substituí-lo por ou. tro. Por isso, neste momento, escreva os substitutos para as duas] convicções limitadoras que acabou
de eliminar. Qual é a antítese?Í Por exemplo, se você tinha a convicção de que "Nunca poderei ter êxito porque sou mulher", sua nova convicção pode ser "Porque sou{

mulher, disponho de recursos com que nenhum homem jamais poderá contar!" Quais são algumas das referências que você tem para £ apoiar essa idéia, a fim de que comece
a sentir certeza a respeito? À medida que reforça e fortalece essa convicção, começará a orientar seu comportamento de uma maneira inteiramente nova e mais fortalecedora.
Se não tem obtido os resultados que deseja em sua vida, sugiro que pergunte a si mesmo: "Em que eu teria de acreditar para alcans çar o sucesso aqui?" Ou: "Quem
já conquistou o sucesso nessa área,
g e no que eles acreditam, de uma forma diferente da minha, sobre o Êque é possível?" Ou: "Em que é necessário acreditar para ter êxito?" Você pode muito bem descobrir
a convicção básica que tem se Eivado. Se experimenta dor, se se sente contestado, frustrado ou do, pode querer perguntar a si mesmo "Em que eu teria de acrer para
me sentir assim?" O milagre desse processo simples é que i revelar convicções que você nem imaginava que possuía. Por plo, se você se sente deprimido e pergunta
a si mesmo "Em que i de acreditar para me sentir deprimido?", provavelmente penem algo relacionado com o futuro, como "As coisas nunca vão orar", ou "Não há esperança".
Quando ouvir essas convicções
izadas, pode muito bem pensar: "Não acredito nisso! Estou sentindo mal agora, mas sei que não ficará ruim para sempre! o também vai passar!" Ou pode simplesmente
concluir que uma icção de ter problemas em caráter permanente é destrutiva, e nunca mais vai admiti-Ia.
Enquanto avalia essas convicções limitadoras, observe como seus Émentos mudam. Compreenda, acredite e confie que se mudar ificado de qualquer evento em sua mente,

mudará imediatacomo se sente e o que faz, e assim mudará suas ações e transá seu destino. Mudar o que alguma coisa significa mudará as .s que você toma. Lembre-se,
nada na vida tem qualquer sigdo a não ser aquele que você mesmo concede. Portanto, trate uma opção consciente pelos significados mais sintonizados destino que escolheu
para si mesmo.
convicções possuem o terrível potencial de criar ou destruir. que você pegou este livro porque lá no fundo decidiu que não atará com menos do que o melhor de que
sabe que é capaz.

Quer mesmo controlar o poder de criar a visão que deseja, em vez de destruir seus sonhos? Então aprenda a escolher as convicções que o fortalecem; crie as crenças
que o impelem na direção do destino que aproveita o que há de melhor em você. Sua família, sua empresa, sua comunidade e seu país não merecem menos do que ìsso.

LIDERANÇA E 0 PODER DA CONVICÇÃO

Líderes são aqueles indivíduos que vivem por convicções fortalecedoras, e ensinam os outros a explorar todo o seu potencial, mudando as convicções que os limitavam.
Uma grande líder que me impressiona ê uma professora chamada Marva Collins. Talvez você tenha assistido ao programa 60 Minutes, ou ao filme que fizeram sobre ela.
Há trinta anos, Marva utilizou seu poder pessoal e decidiu afetar o futuro, fazendo uma diferença nas vidas de muitas crianças. Seu desafio: quando obteve seu primeiro
emprego de professora, num lugar que muitos consideravam como um gueto de Chicago, seus alunos do segundo grau já haviam decidido que não queriam aprender coisa
alguma. Um ponto que você verâ reiterado neste livro, muitas vezes, é que quando duas pessoas se encontram, a que tomou uma decisão real - ou seja, a que tem um
empenho ao nível mais profundo - sempre acaba influenciando a outra, se houver um contato genuíno. A missão de Marva era transformar as vidas daquelas crianças.
Ela não tinha uma mera convicção se podia causar um impacto sobre as crianças; possuía uma crença fervorosa e profunda de que as influenciaria para o bem. Não havia
limite para ; a extensão de seu trabalho. Confrontada com crianças rotuladas de dísléxícas, e vários outros tipos de distúrbios de aprendizado e comportamento, ela
concluiu que o problema não estava nas crianças, mas sim na maneira como lhes ensinavam. Ninguém as desafiava o suficiente. Em conseqüência, as crianças não tinham

uma convicção em sí mesmas. Não tinham referências de serem pressionadas a . avançar e descobrir quem realmente eram, ou do que eram capazés. Os seres humanos reagem
aos desafios, e aquelas crianças, Marva estava convencida, precisavam disso mais do que de qualquer outra coisa.
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
129
Por isso, ela descartou todas as cartilhas antigas, e passou a ensinar Shakespeare, Sófocles e Tolstoi. Os outros professores disseram coisas como: "Não há a menor
possibilidade. Essas crianças nunca vão entender." E como se pode imaginar, muitos atacaram Marva em termos pessoais, alegando que ela ia destruir as vidas das crianças.
Mas os alunos de Marva não apenas compreenderam o material, como também se desenvolveram. Por quê? Porque ela acreditava com o maior fervor na singularidade do espírito
de cada crianJa, e em sua capacidade de aprender qualquer coisa. Comunicava com tanta sintonia e amor que as levou a acreditarem em si mesmas... algumas pela primeira vez em suas jovens vidas. Os retados que ela obteve por décadas, de uma
forma sistemática, foextraordinários.
Conheci Marva e a entrevistei na Escola Preparatória Westside, 1escola particular que ela fundou, fora do sistema escolar de Chilogo. Depois do encontro, decidi
entrevistar alguns alunos. O priiro que abordei tinha quatro anos, com um sorriso encantador. rtei sua mão.
- Oi. Sou Tony Robbins.
- Como vai, Sr. Robbins. Meu nome é Talmadge E. Griffin. alio quatro anos. O que gostaria de saber?
- Diga-me, Talmadge, o que está estudando agora? - Estudo uma porção de coisas, Sr. Robbins.
- Que livros leu recentemente?
- Acabei de ler Ratos e Homens,* de John Steinbeck.
Não preciso dizer que fiquei muito impressionado. Perguntei o livro, imaginando que ele responderia que era a história de h caras, chamados George e Lenny.
- 0 protagonista principal é...
A esta altura, eu já me tornara um crente! Indaguei o que ele dera com o livro. Sr. Robbins, mais do que aprendi com esse livro. O livro ou minha alma.
Comecei a rir.
~-- E o que significa "impregnar"?
icado no Brasil pela Editora Record.
i a
130
ANTHONY ROBBINS
- Difundir por toda parte - respondeu ele, para em seguida me oferecer uma definição mais completa do que eu poderia dar aqui. - E o que o comoveu tanto nesse livro,

Talmadge?
- Sr. Robbins, notei na história que as crianças nunca julgam ninguém pela cor de sua pele. Só os adultos fazem isso. O que aprendi foi que um dia me tornarei um
adulto, mas nunca esquecerei as lições de uma criança.
Comecei a ficar com os olhos marejados de lágrimas, porque compreendi que Marva Collins proporcionava àquele menino, e a tantas outras crianças, o tipo de convicções
poderosas que continuará a moldar suas decisões não apenas agora, mas ao longo de sua vida. Marva aumenta a qualidade de vida de seus alunos pela utilização dos
três princípios de organização de que falei no início deste livro: levaos a se manterem num padrão mais alto, ajuda-os a adotarem convicções novas e fortalecedoras,
o que lhes permite romper as limitações antigas, e apóia tudo isso com as habilidades especificas e estratégias j necessárias para um sucesso permanente. Os resultados?
Seus alunos se tornam não apenas confiantes, mas também competentes. São impressionantes os resultados imediatos, em termos de excelência acadêmica, e os efeitos
do processo em suas vidas cotidianas são ainda mais profundos. Ao final, perguntei a Talmadge:
- Qual é a coisa mais importante que a Sra. Collins lhe ensinou? - O mais importante que a Sra. Collins me ensinou é que A SOCIEDADE PODE PREVER, MAS SOMENTE EU
POSSO DE- ~ TERMINAR MEU DESTINO!
Talvez todos nós precisemos lembrar as lições de uma criança.; Com as convicções que o pequeno Talmadge expressou de forma tão eloqüente, garanto que ele, assim
como as outras crianças ng turma, terão uma grande oportunidade de sempre interpretar suas vidas de uma maneira que crie o futuro que desejam, em vez do fu-~ turo
que a maioria das pessoas teme.
Vamos analisar o que aprendemos até agora. Não temos mais menor dúvida de que existe um poder dentro de nós que precisa sei despertado. Esse poder começa com a capacidade
de tomar decil sões conscientes que moldem o nosso destino. Mas há uma convicl' ção básica que devemos explorar, e essa convicção pode ser encora. trada em sua resposta
à pergunta...
5
A MUDANÇA PODE ACONTECER NUM INSTANTE?
"Eis que vos digo um mistério: Nem todos dormiremos, mas transformados seremos todos, num momento, num abrir e fechar de olhos..." - I CORÍNTIOS 15:51
em suas vidas. '• ainda b

para ser capaz de ajudar os outros a mudarem, tinfiã -de ser 'z também de mudar a mim mesmo. Mesmo no início do !vações, que achava que poderiam me ensinar os elementos
,'!mentais de como mudar o comportamento e emoção hu1'11aro que eu queria melhorar certos aspectos da minha vida: motivado d. -•
• nar com as pessoas. Não sei
• d

cido como o "Homem da Solução". Se alguém tinha um problema, eu era a pessoa a quem devia procurar, e me orgulhava dessa identidade.
Quanto mais aprendia, mais me tornava viciado em aprender. Compreender como influenciar a emoção e o comportamento humanos tornou-se uma obsessão para mim. Fiz um
curso de leitura dinâmica, e desenvolvi um apetite voraz por livros. Li quase setecentos livros em uns poucos anos, quase todos nas áreas de desenvolvimento humano,
psicologia, influência e desenvolvimento fisiológico. Queria saber qualquer coisa e tudo sobre como podemos aumentar a qualidade de nossas vidas, e tentei aplicar
a mim mesmo, além de partilhar com outras pessoas. Mas não parei de ler. Tornei-me um fanático por fitas motivacionais, e, ainda na escola secundária, economizava
meu dinheiro para participar de diferentes tipos de seminários de desenvolvimento pessoal. Como se pode imaginar, não demorei a sentir que ouvia apenas as mesmas
mensagens, reformuladas muitas vezes. Parecia não haver nenhuma novidade, e comecei a ficar cansado.
Pouco depois de completar 21 anos, no entanto, tomei conhecimento de uma série de tecnologias, que podiam promover mudanças nas vidas das pessoas com a rapidez de
um raio: tecnologias simples, como a Gestalt, e instrumentos de influência, como a hipnose ericksoniana e a Programação Neurolingüística. Quando percebi que esses
instrumentos podiam de fato ajudar as pessoas a criarem em minutos mudanças que antes levavam meses, anos ou até décadas, tornei-nie um evangelista de sua difusão.
Decidi empenhar todos os meus re-,' cursos para dominar essas tecnologias. E não parei por aí: assim que aprendia alguma coisa, tratava imediatamente de aplica-la.
Nunca esquecerei minha primeira semana de treinamento era Programação Neurolingüística. Aprendemos coisas como eliminar uma fobia da vida inteira em uma hora - o
que podia demorar,; através das muitas formas de terapia tradicional, cinco anos ou maisli No quinto dia, virei-me para os psicólogos e psiquiatras na turma, 1,

disse: "Ei, pessoal, vamos procurar algumas pessoas com fobias q cura-las!" Todos me fitaram como se eu tivesse enlouquecido. Deis xaram claro para mim que não me
consideravam uma pessoa ins truída, que tínhamos de esperar pela conclusão do programa de se

à usar o material!
_ I
11 is nos Estados Unidos também. Falava às pessoas sobre essas 4críologias para criar mudanças, e garantia que se quiséssemos dar nossas vidas, quer se tratasse
de um hábito enfraquecedor 1' •• . • •
i.• .• I•--3 • •••.
... • - •• .
Era um conceito radical? Pode apostar que sim. Mas eu arguY . com veemência que todas as mudanças são criadas num p••-riamos; ci insistia, •- •aquilo . • • dor •
. . conseguiríamos
I• facilidade •. • nervoso condicionado, assuo =811
s pelo rádio não foi muito bem aceito pelos profissionais da ` tns pelo rádio. logia superior, uma maneira superior de criar mudanças, com em compreensões cruciais do comportamento humano que a 1••- ria encontrar um meio de mudar qualquer coisa.
1' . •. • iniciativa ousada- princípio ' , L F~í"'itãifpedido.
C•7•Mas Idepois e utilizar 11 pouco •á '.1FPFilã
~ 1~ 7" tva°a. ~ccv uy u.iaUi19 26• bsig9 qs nur suts uuruao' s COLUGM 9 2
G 2cufri grtGisufcá Ew fsiuroak
boi cxewblo' dnso gsbis229 nlug bs22o9 boas 2G isrÍTEGWi'gs IluíU 2ciugug' pg Irlu WG2' pg niu guo' s buLOn qG 26 daGIx9I. j
ws, zG Aocç boas ulnggi cozo fgufg tucil!qugc' boi dnG uq_o wngon p LIS' g WIlggu~s IAJGq!gfg 21RUILC9 dns unucg 1J011AG qe luto fliu bioplsW02 9220CIgê0G2 ucágf!Ag2
J Ig919 qG wnggudg IiucgIgtg. bsis s uJmoqe n2gi u022s2 CgbucíaggG2 Iutiiu2GCg2' Eur f6iu702 Cnlfrri9I2' AI ucrllsciu u0229 Cnlfnis' fsulo2 niu coulnufo qG CouMCdós2
dns uo2 Imbsgsul
o 2Gúnugo woilAO bsig uso' wnggj.wo2 gsbiG229 s O pio qG dn6' w02 Opfcí. nwg ulnggudg b6iuJuucufG
GtIC9S' V toidu gs nouiagc boi 21 20 uso c
2n1IClcufG"' u90 2C dnGiG.
i1g gg2 bG220g2 uso 2gpG Comç) wngsii hlgo fGUJ02 niJug G2figf9RI5 fsurbo' c 2Jo 2Gwbis grlrcsr2 Mg nsiqgqs' 20 s qILI
. , , crl boidns s uI9IO
tusciu Gufg0 s 9 qs dns 92 ujngsud92 Iwboifgufe2 gGAGUJ IGAuL alago AGTG2' 9fLUAG2 q9 toldu qe Aoufggr.' G liSC9229LJUJ- v 2IIbo2Idu0 dm fo tsurboS jlur urOflno'

ópMo' s dns s2 bs22o92 lg tsutsiuIU A9i152
boi dns 9 iugioiru q92 bc22og2 gcpg dns u mnggudg gcwoig fuuCicfo2 Giu 2ns2 biobilg2 AIgg2
bo2ldso ciu ublrcui o dns Gn gislu' g tilo qc biognsri is2nlfggo2 couuso gbcu92 sfigll. 2n9 gf6uèuo s IufeLS22G' WU2 fgwpçw opfci 2119 q12• gbiG2GU gAJ X62 apresentava resIIlêlI3aIROCl3 atau~o ae oeao
não apenas atrair sua atenção e interesse, mas também obter sua disposição em aplicar o que eu dizia, a fim de produzir resultados concretos em suas próprias vidas.
Por que a maioria das pessoas acha que a mudança demora tanto tempo? Um motivo, óbvio, é que as pessoas já tentaram várias vezes, através da força de vontade, e
fracassaram. A suposição que
fazem então é a de que as mudanças importantes devem levar muito e são sempre difíceis. Na verdade, só é difícil porque a maiotempo,ria das pessoas não sabe como
mudar! Não temos uma estratégia eficaz. A força de vontade por si só não é suficiente... não se queremos obter uma mudança permanente.
O segundo motivo para não mudarmos depressa é o fato de que, em nossa cultura, temos um conjunto de convicções que nos impedem de usar nossas capacidades intrínsecas.
Em termos culturais, vincula
mos associações negativas à idéia de mudança imediata. Para a maioa mudança imediata significa que nunca houve de fato um probleria,ma. Se você pode mudar com tanta
facilidade, por que não mudou há há um mês, há um ano, e parou de se queixar?
uma semana, Por exemplo, quão depressa uma pessoa pode se recuperar ~. perda de um ente amado, e começar a se sentir diferente? Em termog, físicos, as pessoas possuem
a capacidade de fazer isso na manhãs—
°°
Mas não é o que acontece. Por quê? Porque temos em nos garote. cultura um conjunto de convicções determinando que devemos Ia-
DESPERTE o GIGANTE INTERIOR
135
mentar por um certo período. Pense a respeito. Se no dia seguinte à i perda de uma pessoa amada você não se lamentasse, isso não causa"ria muita dor em sua vida?
Primeiro, os outros logo achariam que você não se importava com a pessoa que perdeu. E com base no condicionamento cultural, você próprio pode começar a pensar também
e não se importava. O conceito de superar a morte com tanta faciËüdade é doloroso demais. Optamos pela dor da lamentação, em vez demudar nossas emoções, até ficarmos
satisfeitos de que foram cumnidas as regras e padrões culturais sobre o que é apropriado.

Mas há culturas em que as pessoas comemoram quando alguém rre! Por quê? Acreditam que Deus sempre sabe o momento certo ra deixarmos este mundo, e que a morte é uma
evolução. Tam acreditam que se você lamentasse a morte de alguém, estaria as demonstrando a sua falta de compreensão da vida, e tarro seu egoísmo. Como a pessoa
foi para um lugar melhor, você finte pena só de si mesmo. Vinculam o prazer à morte, e a dor à entação, e por isso lamentar um morto não faz parte de sua cul. Não
estou dizendo que o lamento é ruim ou errado, mas apeque precisamos compreender que se baseia em nossas convicde que levamos muito tempo para nos recuperarmos da
dor. Fazendo conferências por todos os Estados Unidos, eu encoraas pessoas a promoverem mudanças em suas vidas, muitas veem trinta minutos ou menos. Não restava
a menor dúvida de que a muita controvérsia; e quanto mais sucessos obtinha, mais me va confiante e determinado. Para ser franco, eu me mostrava z em quando arrogante,
e mais do que um pouco presunçoso. ;ei a me dedicar à terapia particular, ajudando as pessoas a
em, e logo estava promovendo seminários. Em poucos anos, i ssava três em cada quatro semanas viajando, sempre me pres
ido ao máximo, dando tudo de mim, empenhado em ampliar
I
capacidade de promover um impacto positivo sobre o maior i; 'o de pessoas, no prazo mais curto. Os resultados Obtidos se
am um tanto lendários. Os psicólogos e psiquiatras pararam ïe atacar, e se interessaram em aprender minhas técnicas, para `com seus pacientes. Ao mesmo tempo, minhas
atitudes mudar passei a ser mais equilibrado. Mas nunca perdi a paixão por br ajudar tantas pessoas quantas pudesse.
Si

uco a pouco, passei a me fazer perguntas melhores: O que podia render com aquela situação? O que estava de fato ocorrendo quele caso?
-- 0 que aconteceu depois que trabalhamos juntos? - pertei, esperando ouvir a informação de que ele voltara a fumar cerca uma semana depois da terapia.
0 homem parara de fumar por dois anos e meio, depois que eu ara com ele por menos de uma hora! Mas um dia dera uma ada, e agora voltara ao hábito de quatro maços
por dia, culpanme porque a mudança não perdurara.
E, de repente, me ocorreu: este homem não está sendo tão irra~nal assim. Afinal, venho ensinando algo chamado Programação olingüística. Pense um pouco sobre a palavra
"programação". ere que você pode me procurar, eu o programo, e depois não há qualquer problema. Você não teria de fazer mais nada! Em deência de meu desejo de ajudar

as pessoas ao nível mais profuneu cometera o mesmo erro que via em outros líderes no ramo de
olvimento pessoal: passara a assumir a responsabilidade peudanças dos outros.
x
€Compreendi naquele dia que inadvertidamente atribuíra a respsabilidade à pessoa errada - eu - e que aquele homem, ou ner outra dos milhares de pessoas com as quais
trabalhara, riam muito bem voltar a seus antigos comportamentos, se dessem com um desafio bastante difícil, porque me encaravam
o responsável por suas mudanças. Se as coisas não dessem podiam convenientemente culpar alguém mais. Não tinha resilidadepessoal, e por isso não haveria dor, se
não persistis`no novo comportamento.
omo resultado dessa nova perspectiva, decidi mudar a metáara o que faço. Parei de usar a palavra "programação", porconsidero imprecisa, embora continue a usar muitas
técnicas MIL. Uma metáfora melhor para a mudança a longo prazo é kionamento. Isso ficou consolidado quando, poucos dias dejninha esposa contratou os serviços de
um afinador de piano. em era um autêntico artesão. Trabalhou em cada corda do por horas e horas, esticando cada uma até o nível certo de para oferecer uma vibração
perfeita. Ao final do dia, o piano
¡p

estava com uma afinação magnífica. Quando lhe perguntei quanto devia, ele respondeu:
- Não se preocupe. Trarei a conta na próxima visita. - Próxima visita? Como assim?
- Voltarei amanhã, e depois uma vez por semana, durante o próximo mês. Em seguida, virei de três em três meses, pelo resto do ano, porque você mora à beira do mar.
- Mas por que tudo isso? Já não fez todos os ajustamentos necessários no piano? Não está ajustado direito?
- Está, sim, mas acontece que essas cordas são muito fortes; para mantê-las ao nível certo de tensão, tenho de condicioná-las para que assim permaneçam. Por isso,
preciso voltar e tornar a esticá las, regularmente, até que estejam condicionadas a ficar nesse nível. Pensei: "Que grande negócio esse cara tem!" Mas também aprendi
uma grande lição naquele dia.
É exatamente isso o que temos de fazer, se queremos criar uma mudança a longo prazo. Assim que efetuamos uma mudança, devemos reforçá-la no mesmo instante. Depois,
temos de condicionador nosso sistema nervoso para ter êxito não apenas uma vez, mais sistematicamente. Você não iria a uma aula de aeróbia só uma vez e diria: "Agora

tenho um corpo sensacional, e serei saudável pelo resto da vida." O mesmo acontece com suas emoções e comportamento. ; Temos de nos condicionar para o sucesso, o
amor, a superação de nossos medos. E através desse condicionamento, podemos desenvolver padrões que automaticamente nos levam ao sucesso sistemá- , tico e vitalício.
Precisamos lembrar que a dor e o prazer moldam todos os nossos comportamentos, e que a dor e o prazer podem mudar nossos comportamentos. O condicionamento exige
a compreensão de como usar a dor e o prazer. O que você vai aprender no capítulo seguinte, é a ciência que desenvolvi para criar qualquer mudança que você!;, quiser
em sua vida. Chamo-a de Ciência do Condicionamento Neuroassociativo,TM ou NAC (pelo inglês, "Neuro-Associative Condidoning"). O que é isso? NAG é um processo gradativo
que pode condicionar seu sistema nervoso a associar prazer às coisas que você está sempre querendo alcançar, e associar dor às coisas que precisai evitar, afim de
ter um sucesso sistemático na vida, sem um constante?

orço e força de vontade. Lembre-ge de que são os sentimentos que omos condicionados a associar no sistema nervoso - nossas roassociações - que determinam nossas
emoções e comporta - nto.
Quando assumimos o controle das neuroassociações, assumimos peontrole de nossa vida. Este capítulo lhe mostrará como condicionar neuroassociações, a fim de ter força
para agir e produzir os retados com que sempre sonhou. Visa a lhe proporcionar as condipes de criar uma mudança sistemática e duradoura.
`As coisas não mudam; nós é que mudamos." - HENRY DAVID THOREAU
Pis são as duas mudanças que todos querem na vida? Não é verque todos queremos mudar 1) como nos sentimos em relação icoisas, ou 2) nossos comportamentos? Se uma
pessoa passou por pa tragédia - sofreu maus-tratos em criança, foi estuprada, peru um ente amado, carece de amor-próprio - obviamente permaaá em dor até que as sensações
que vincula a si mesma, a esses fitos ou situações, sejam mudadas. Da mesma forma, se uma oa come demais, bebe, fuma ou toma drogas, possui um conpo de comportamentos
que deve mudar. A única maneira de facom que isso aconteça é vincular dor ao antigo comportamento, er a um novo comportamento.
Parece muito simples, mas descobri que, para sermos capazes de t uma verdadeira mudança - uma mudança permanente -, isamos desenvolver um sistema específico para
utilizar quaisp técnicas que aprendemos para criar mudança, e há muitas. A

dia descubro novas habilidades e novas tecnologias de uma Cdade de ciências. Continuo a usar muitas das técnicas de PNL kksonianas com que iniciei minha carreira;
mas sempre volto a dentro da estrutura das seis etapas fundamentais que a ciênNAC representa. Criei o NAC como um meio de usar qualnologia para mudança. O que o
NAC nos proporciona é uma

sintaxe específica - uma ordem e seqüência - dos modos de usar qualquer conjunto de técnicas para criar uma mudança a longo prazo. Tenho certeza de que vocês se
lembram que no primeiro capítulo eu disse que um dos componentes fundamentais de criar uma mudança de longa duração é uma modificação das convicções. A primeira
convicção que devemos ter, se queremos criar uma mudança rápida, e a de que podemos mudar agora. Outra vez, a maioria das pessoas em nossa sociedade inconscientemente
vincula muita dor à idéia de ser capaz de mudar depressa. Por um lado, desejamos mudar depressa, mas por outro nossa programação cultural ensina que mudar depressa
significa que talvez nunca tivéssemos qualquer problema. Talvez apenas simulássemos, ou fôssemos indolentes. Devemos adotar a convicção de que podemos mudar de um
momento para outro. Afinal, se você pode criar um problema num instante, deve ser capaz também de criar uma solução! Não sabemos que as pessoas quando finalmente
mudam é de um momento para outro? Há um instante em que a mudança ocorre. Por que não fazer com que esse instante seja agora? De um modo geral, é o aprontar-se para
a mudança que exige bastante tempo. Todos já ouvimos a piada:
P.. Quantos psiquiatras são necessários para trocar uma lâmpada?
R- Apenas um... mas é muito caro, leva tempo, e a lâmpada tem de querer mudar.
Bobagem! Nós temos de nos aprontar para a mudança. Temos que nos tornar nossos próprios conselheiros, e condutores de nossas vidas. A segunda convicção que devemos
ter, se queremos criar uma mudança de longa duração, é a de que somos responsáveis por nossa própria mudança, e não qualquer outra pessoa. Há três convicções específicas
sobre responsabilidade que uma pessoa precisa ter se quer` criar uma mudança a longo prazo:
1) Temos de acreditar que "Alguma coisa tem de mudar"não que precisa mudar, ou pode mudar, ou deve mudar, mas um° tem de mudar absoluto. Ouço com freqüência as pessoas
dizerem: "Preciso me livrar desse peso", "Protelar é um péssimo hábito",a "Meus relacionamentos deveriam ser melhores". Mas podemos usar]

todos os "deve" e "precisa", e ainda assim a vida não vai mudar! Só quando algo tem de ser é que iniciamos o processo de fazer mesmo o que é necessário para transformar
a qualidade de nossa vida.
2. Devemos não apenas acreditar que as coisas têm de mudar, mas também acreditar que "Eu tenho de mudá-las". Devemos considerar a nós mesmos como a fonte da mudança.
Caso contrário, ficaremos sempre à procura de outra pessoa para fazer
a :mudança por nós, e sempre teremos alguém para culpar quando não
r certo. Devemos ser a fonte de nossa mudança, se quisermos que sa mudança dure.
3. Temos de acreditar que "Eu posso mudá-las". Sem acreditar a mudança é possível para nós, como já analisamos no capítulo rior, não temos a menor possibilidade
de realizar nossos desejos. Sem essas três convicções básicas, posso lhe assegurar que qualr mudança que você efetuar sempre corre o risco de ser apenas orária.
Por favor, não me entenda mal - é sempre bom ter um de orientador (um experto, um terapeuta, um conselheiro, almque já produziu esses resultados para muitas outras
pessoas) apoiá-los nos passos necessários para dominar sua fobia, deide fumar ou emagrecer. Mas, em última análise, você tem de ser te de sua mudança.
A interação que tive com o fumante recaído naquele dia me levou ular para mim mesmo novas indagações sobre as fontes de ça. Por que eu fora tão eficiente ao longo
dos anos? O que me
ia de outros, que haviam tentado ajudar aquelas mesmas pescom a mesma intenção, mas não conseguiram obter o resultaE quando eu tentara criar uma mudança em alguém
e fracassara, acontecera nesse caso? O que me impedira de produzir a mupela qual tanto me empenhara com aquela pessoa?
sei então a formular indagações mais amplas, como "O que nte faz a mudança ocorrer, em qualquer forma de terapia?" as terapias funcionam durante algum tempo, e todas
as forterapia falham em outras ocasiões. Também comecei a perduas outras coisas interessantes: algumas pessoas procuravam tas que eu não considerava dos mais habilitados,
e mesmo conseguiam alcançar a mudança desejada, num curto perío m constatei que outras pessoas procuravam terapeutas que

eu achava excelentes, mas nem por isso eram ajudadas a obter os resultados que desejavam a curto prazo.
Depois de alguns anos a testemunhar milhares de transformações e a procurar pelo denominador comum, finalmente me ocorreu: podemos analisar nossos problemas por

anos, mas nada muda até mudarmos as sensações que vinculamos a uma experiência em nosso sistema nervoso, e possuímos a capacidade de fazer isso depressa e com toda
força, se compreendermos...
ANTHoNY RoBBINS
O PODER DO SEU CÉREBRO
Que magnífica dádiva com que nascemos! Aprendi que nosso cérebro pode nos ajudar a realizar praticamente qualquer coisa que desejarmos. Sua capacidade é quase incomensurável.
A maioria das pessoas pouco sabe sobre a maneira como funciona, e por isso vamos focalizar por um momento esse centro incomparável de poder, e como podemos condicioná-lo
para produzir de forma sistemática os resultados que desejamos em nossa vida. Compreenda que seu cérebro aguarda ansioso cada ordem sua, `á, pronto para executar qualquer coisa que lhe pedir. Só precisa de uma' pequena quantidade de combustível:
o oxigênio em seu sangue e um ; pouco de glicose. Em termos de complexidade e poder, o cérebro desafia até mesmo nossa mais moderna tecnologia de computador. É capaz
de processar até trinta bilhões de bits de informações por 3 segundo, e possui o equivalente a dez mil quilômetros de fios e cabos. Tipicamente, o sistema nervoso
humano contém cerca de 28 bilhões de neurônios (células nervosas projetadas para conduzir impulsos). Sem neurônios, o sistema nervoso seria incapaz de interpretar
as informações que recebemos através dos órgãos dos sen- 1 tidos, incapaz de transmiti-las para o cérebro, e incapaz de cumprir as instruções do cérebro sobre o
que fazer. Cada um desses neurônios é um minúsculo computador auto-suficiente, capaz de processaa8 cerca de um milhão de bits de informações. Esses neurônios agem de forma independente, mas também se! comunicam com outros neurônios, através de uma espantosa rede de 160 mil quilômetros de fibras nervosas.
0 poder do seu cérebro de

`; processar informações é incrível, ainda mais se consideramos que um computador - até o computador mais rápido - só pode efetuar uma 'conexão de cada vez. Em contraste,
uma reação num neurônio pode espalhar-se a centenas de milhares de outros, num prazo inferior a 20 ~nilissegundos. Para lhe dar uma perspectiva, isso representa
cerca de dez vezes menos do que é preciso para piscar um olho.
Um neurônio leva um milhão de vezes mais tempo para enviar sinal do que uma típica chave de computador, mas o cérebro e reconhecer um rosto familiar em menos de

um segundo - feito além da capacidade dos computadores mais potentes. O ebro alcança essa velocidade porque, ao contrário do processo aso a passo do computador,
seus bilhões de neurônos podem todos car um problema simultaneamente. Assim, com todo esse poder à nossa disposição, por que não erros fazer com que nos sintamos felizes sempre? Por que não erros mudar um comportamento, como fumar
ou beber, codemais ou protelar as decisões? Por que não podemos imedia~,ente nos livrar da depressão, acabar com a frustração, e sentir ;ria em cada dia de nossas
vidas? Nós podemos! Cada um de atem à disposição o mais extraordinário computador do plane~mas infelizmente ninguém nos deu um manual para operá-lo. pioria não tem
idéia de como o cérebro funciona, e por isso mos pensar para alcançar uma mudança, quando na verdade so comportamento está enraizado no sistema nervoso, sob a de
conexões físicas-conexões neurais... ou o que eu chamo uroassociações.

NEUROCIÊNCIA: SUA PASSAGEM PARA UMA MUDANÇA PERMANENTE

os agora com grandes avanços em nossa capacidade de comader a mente humana por causa de uma união entre dois cammdiferentes: a neurobiologia (o estudo do funcionamento
do e a ciência de computador. A integração dessas ciências ta disciplina da neurociência.

Os neurocientistas estudam como as neuroassociações ocorrem, e descobriram que os neurõnios estão constantemente enviando mensagens eletroquímicas de um lado para
outro, através daspistas neurais, não muito diferente do tráfego numa artéria movimentada. Toda essa comunicação acontece ao mesmo tempo, cada idéia ou memória se
deslocando por sua própria pista, enquanto literalmente bilhões de outros impulsos viajam em direções individuais. Essa disposição nos permite pular mentalmente
da lembrança do cheiro de pinheiros numa floresta depois da chuva para a melodia obsedante de um musical da Broadway, planos meticulosos para uma noite com a pessoa
amada, e o tamanho e textura excepcionais do polegar de um recém-nascido. Não apenas esse complexo sistema nos permite desfrutar a beleza de nosso mundo, mas também nos permite sobreviver nele. Cada vez que experimentamos uma quantidade
significativa de dor ou pra zer, o cérebro procura pela causa e a registra no sistema nervoso, para permitir-nos tomar melhores decisões sobre o que fazer no futuro.

Por exemplo, sem uma neuroassociação em seu cérebro para lembrá-lo de que estender a mão para o fogo o queimaria, você poderia cometer esse erro várias vezes, até

ficar com uma queimadura grave. Assim, as neuroassociações prontamente fornecem ao cérebro os sinais que nos ajudam a ter acesso às memórias, e manobrar em segurança
através da vida.
ANTHONY ROBBINS
Quando fazemos alguma coisa pela primeira vez, criamos uma) conexão física, um tênue fio neural, que nos permite um re-acesso a essa emoção ou comportamento no futuro.
Pense da seguin-l te maneira: cada vez que repetimos o comportamento, a conexão, é reforçada. Acrescentamos outro fio à conexão neural. Com re-
"Para a mente obtusa, toda a natureza é sombria. Para a mente iluminada, o mundo inteiro arde e faísca com luz."
- RALPH WALDO EMERSON
;s suficientes e intensidade emocional, podemos acrescenitos fios ao mesmo tempo, aumentando a força tênsil desão emocional ou de comportamento, até termos uma "li
tronco" para esse comportamento ou sentimento. É quando :ntimos compelidos a experimentar esses sentimentos, ou importarmos dessa forma sistematicamente. Em outras
pa essa conexão se torna o que já classifiquei de "supe-

restrada" neural, que nos levará por um curso de comportamento automático e consistente.
Essa neuroassociação é uma realidade biológica - é física. É por isso que pensar para alcançar uma mudança é em geral ineficaz; as neuroassociações são um instrumento
de sobrevivência, e se acham enraizadas no sistema nervoso como conexões físicas, e não como "memórias" intangíveis. Michael Merzenich, da Universidade da Califórnia,
em San Francisco, demonstrou cientificamente que quanto mais nos entregamos a qualquer padrão de comportamento, mais forte esse padrão se torna.
Merzenich mapeou as áreas específicas no cérebro de um macaco que eram ativadas quando um determinado dedo da mão do macaco era tocado. Depois, treinou esse macaco
a usar esse dedo de forma predominante, a fim de ganhar comida. Quando Merzenich tornou a mapear as áreas ativadas pelo contato no cérebro do macaco, descobriu que
a área reagindo aos sinais desse uso aumentado do dedo se expandira em tamanho quase 600 por cento! Agora, o macaco persistia no comportamento mesmo quando não era
mais' recompensado, porque a pista neural se consolidara.
Uma ilustração disso no comportamento humano pode ser a de; uma pessoa que não mais gosta de fumar, mas ainda sente umak compulsão em fazê-lo. Por quê? Essa pessoa

se encontra fisicamen te "ligada" a fumar. Isso explica por que você pode ter achado difíci criar uma mudança em seus padrões emocionais ou comportamen-' tos no
passado. Não tinha apenas um "hábito" - criara uma rede de fortes neuroassociações dentro de seu sistema nervoso.
Desenvolvemos essas neuroassociações de forma inconsciente,, permitindo-nos emoções ou comportamentos numa base sistemáb ca. Cada vez que você se entrega à emoção
da raiva ou ao compor.' tamento de gritar com uma pessoa amada, reforça a conexão neurà e aumenta a probabilidade de fazer isso de novo. A boa notícia é ~ seguinte:
a pesquisa também demonstrou que quando o macaco fc forçado a parar de usar o dedo, a área do cérebro em que eran efetuadas essas conexões neurais começou a encolher
no tamanha e assim a neuroassociação enfraqueceu.
O que é uma grande notícia para aqueles que querem mude seus hábitos! Se você parar de se entregar a um comportamento o

'emoção específico por tempo suficiente, se interromper seu padrão .de usar a pista antiga por um período bastante longo, a conexão 1 ~neural vai enfraquecer e atrofiar.
Assim também desaparece o comyportamento ou padrão emocional enfraquecedor. Devemos ainda ;lembrar que se você não usar sua paixão, ela vai definhar. Não se ~4squeça:
a coragem sem uso diminui. O empenho sem exercício çmurcha. O amor não partilhado se dissipa.
"Não é suficiente ter uma boa mente: o principal é usá-la bem."
- RENÉ DESCARTES
que a ciência do Condicionamento Neuroassociativo oferece são is passos projetados para mudar o comportamento pelo rompito de padrões que o enfraquecem. Primeiro,
no entanto, deveos compreender como o cérebro efetua uma neuroassociação. Em ralquer momento em que você experimenta quantidades significa de dor ou prazer, seu
cérebro no mesmo instante procura pela . Usa os três critérios seguintes:
1 1. 0 cérebro procura por algo que pareça ser singular. Para zir as causas prováveis, o cérebro tenta distinguir algo que seja cional às circunstâncias. Parece
lógico que se você está tendo timentos fora do normal, então deve haver uma causa fora do 1.
~:2. 0 cérebro procura por algo que pareça estar ocorrendo n a . Isto é conhecido nos círculos de psicologia como hei da Recenticidade. Não faz sentido que algo
que ocorre no .s
Mento (ou na proximidade) de intenso prazer ou dor seja a cauwovável dessa sensação?

1.3. 0 cérebro procura por coerência. Se você sente dor ou pratseu cérebro começa no mesmo instante a registrar o que é difeao redor, e está acontecendo ao mesmo
tempo. Se o elemento 1 ,atende a esses dois critérios também parece ocorrer de forma intente sempre que você sente essa dor ou prazer, pode ter cer

teza de que o cérebro vai determinar que se trata da causa. O problema neste caso é que tendemos a generalizar sobre a consistência quando sentimos bastante dor
ou prazer. Tenho certeza de que alguém já lhe disse "Você sempre faz isso", depois que fez algo pela primeira vez. Talvez até você já tenha dito isso a si mesmo.
Como os três critérios para a formação de neuroassociações são tão imprecisos, é muito fácil cair em interpretações erradas, e criar o que eu chamo de falsas neuroassociações.
É por isso que devemos avaliar os vínculos antes que se tornem uma parte de nosso proces-11
so inconsciente de tomada de decisões. XMuitas vezes culpamos a causa errada, e assim nos fechamos a possíveis soluções. Conheci uma mulher, uma artista bem-sucedida,
que há doze anos não tinha um relacionamento com um homem. Ela era bastante apaixonada em tudo o que fazia; e era isso o que a tornava uma artista excepcional. Mas
quando seu relacionamento terminou, experimentou uma dor enorme, e o cérebro no mesmo instante procurou pela causa-procurou por algo que fosse específico daquele
relacionamento.
O cérebro registrou que o relacionamento fora dos mais apaixonados. Em vez de identificar isso como uma das partes mais bo-, nitas do relacionamento, ela começou
a pensar que fora a razão para
seu término. O cérebro também procurou por algo simultâneo à dor; outra vez registrou que houvera muita paixão pouco antes de acabar. Quando ele procurou por algo
que fosse consistente, outra vez a paixão foi determinada como a culpada. Como a paixão atendia a' todos os três critérios, o cérebro concluiu que devia ter sido
o motivo para que o relacionamento findasse em dor.
Vinculando isso como a causa, ela resolveu que nunca mais sentiria aquele nível de paixão num relacionamento. É um exemplo clás. sico de uma falsa neuroassociação.
Ela vinculara uma falsa causa, e isso guiava agora seus comportamentos, e frustrava o potencial para¡ um relacionamento melhor no futuro. O verdadeiro culpado pelo<'

fracasso do relacionamento era o fato de ela e seu parceiro terem valores e normas diferentes. Mas como ela vinculava dor à sua pais xão, evitava-a a qualquer custo,
não apenas nos relacionamento mas também em sua arte. A qualidade de toda a sua vida começou sofrer. Este é um perfeito exemplo das maneiras estranhas pelas quais
às vezes nos sintonizamos; devemos compreender como o céreb

rmula associações, e questionar muitas dessas conexões aceitas, e podem estar limitando nossas vidas. Caso contrário, estamos dos, em nossa vida pessoal e profissional,
a nos sentirmos ilizados e frustrados.

UMA FONTE DE AUTO-SABOTAGEM

uda mais insidiosas são as neuroassociações mistas, a clássica fonte lauto-sabotagem. Se você alguma vez já se descobriu a começar a algguma coisa, para em seguida
destruir tudo, saiba que em geral e encontrar a culpa nas neuroassociações mistas. Talvez sua resa estivesse avançando aos arrancos, prosperando num dia,
se arrebentar no seguinte. Qual é o problema? É um caso de ;lar dor e prazer à mesma situação.
Um exemplo com que muitas pessoas podem se relacionar é o eiro. Em nossa cultura, temos associações confusas demais com eza. Não pode haver a menor dúvida de que
as pessoas queidinheiro. Acham que lhes proporcionaria mais liberdade, mais ança, uma oportunidade de contribuir, uma oportunidade de aprender, crescer, fazer uma
diferença. Ao mesmo tempo, a maioria das pessoas jamais escala acima de um certo nível os, porque no fundo associam ter dinheiro em "excesso" a l,porção de coisas
negativas. Associam à ganância, a ser julgatensão, com imoralidade ou falta de espiritualidade.
Jm dos primeiros exercícios que peço às pessoas para fazerem, s seminários de Destino FinanceiroTM (Financial DestinyTM), ,,minar todas as associações positivas
que têm com a riqueza, como as negativas. No lado positivo, anotam coisas como lide, luxo, contribuição, felicidade, segurança, viagem, oportu
e fazer uma diferença. Mas no lado negativo (que em geral is coisas) anotam coisas como brigas conjugais, tensão, culpites insones, esforço intenso, ganância, superficialidade
e comkcia, serem julgadas, impostos. Pode notar uma diferença de cidade entre os dois conjuntos de neuroassociações? Em sua o, qual o que desempenha um papel maior
em suas vidas?

Ganância s vão
Outro

me julgar \ Aumento de impostos $ $
É preciso trabalhar mais para conseguir
Falta de
espiritualidade /
Medo que se aproveitem de mim
Perderei o ímpeto
ANTHONY ROBBINS
Segurança
Contribuição/Fazer uma diferença
Controle sobre a minha vida
Quando você está decidindo o que fazer, se seu cérebro não tem sinal claro do que equivale a dor e do que equivale a prazer, en em sobrecarga, e fica confuso. Em
conseqüência, você perde o í: peto e o poder de tomar ações decisivas que poderiam lhe proporci~ nar o que deseja. Quando você transmite ao cérebro mensagens con
fusas, vai obter resultados confusos. Pense no processo de toma decisões do cérebro como se fosse uma balança: "Se eu fizesse issq haveria dor ou prazer?" E lembre-se
de que o importante não é ape nas o número de fatores em cada lado, mas também o peso de caril um. É possível que você tenha mais associações agradáveis do dolorosas
em relação ao dinheiro, mas se apenas uma das associa+ ções negativas for muito intensa, então essa falsa neuroassociaçaã pode liquidar sua capacidade de obter sucesso
financeiro.
A BARREIRA DoR-DOR
O que acontece quando você chega a um ponto em que sente haverá dor, não importa o que faça? Muitas vezes, quando isso o
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 151
optamos pelo • acreditamos • ••
1
1.
Y ' 1
• nervoso, 1 •. perdurar.
~. 1
agora. .• se limite .•' • capítulo seguinte,I I L.1 I 11 /
1-
6
COMO MUDAR QUALQUER COISA EM SUA VIDA: A CIÊNCIA DO CONDICIONAMENTO NEUROASSOCIATIVOTM
"O início de um hábito é como um fio invisível, mas a cada vez que o repetimos o ato reforça o fio, acrescenta-lhe outro filamento, até que se torna um enorme cabo,
e nos prende deforma irremediável, no pensamento e ação."
- ORISON SWETT MARDEN

SE QUEREMOS MUDAR nosso comportamento, só há uma maneira eficaz de fazê-lo: devemos vincular sensações insuportáveis e imediatas de dor a nosso antigo comportamento,
e sensações j incríveis e imediatas de prazer ao novo. Pense a respeito da seguinte; maneira: todos nós, através da experiência da vida, adquirimos de. terminados
padrões de pensamento e comportamento para nos livrarmos da dor e alcançarmos o prazer. Todos experimentamos emoções como tédio, frustração, raiva ou sufoco, e desenvolvemos]
estratégias para acabar com esses sentimentos. Algumas pessoas'

as compras; algumas usam a.comida; algumas usam o sexo; mas usam drogas; algumas usam o álcool; algumas usam gritar i os filhos. Sabem, de forma consciente ou inconsciente,
que esse inho neural vai aliviar a dor, e levá-las para algum nível de prano momento.
Qualquer que seja a estratégia, se pretendemos mudar, devemos usar por seis etapas, os seis passos simples que terão como resuldo a descoberta de um meio mais direto
e fortalecedor de se livrar dor e alcançar o prazer, meios que serão mais eficazes e melhoI. Esses seis passos do NAC lhe mostrarão como criar um cami direto para sair da dor e chegar ao prazer, sem desvios enfra;edores. São os seguintes:
PASSO UM
ida o que Você Realmente Quer e o que o Impede de Ter Agora
Oficaria surpreso se soubesse quantas pessoas me procuravam para alho terapêutico particular, e quando eu lhes perguntava o que passavam vinte minutos me dizendo
o que não queriam, ou do as coisas que não mais desejavam experimentar. Temos de embrar que obtemos o que focalizamos na vida. Se insistimos em o que não queremos,
teremos mais disso. O primeiro passo 1criar qualquer mudança é decidir o que você de fato quer, a fim de para o qual avançar. Quanto mais específico puder ser a
respeique você quer, mais clareza terá, e mais poder vai dispor para o que quer mais depressa.
ém devemos aprender o que nos impede de ter o que que.Invariavelmente, o que nos impede de efetuar a mudança é o vincularmos mais dor a promover uma mudança do que
a ecer onde estamos. Ou temos uma convicção como "Se eu ,terei dor", ou tememos o desconhecido que a mudança pode

Use uma Alavanca: Associe uma Dor Intensa a Não Mudar Agora, e um Prazer Imenso à Experiência da Mudança Agora!

A maioria das pessoas sabe que deseja mesmo mudar, mas não é capaz de fazê-lo! A mudança em geral não é uma questão de capa-~ cidade; é quase sempre uma questão
de motivação. Se alguém apon-. ta um revólver para a nossa cabeça, e diz "É melhor você sair desse¡ estado de depressão, e comece a se sentir feliz agora", aposto
que qualquer um de nós poderia encontrar um meio de mudar o estado emocional no momento, nessas circunstâncias.
Mas o problema, como eu já disse, é que a mudança muitas vezes é umdeve, e não um tem de ser. Ou é um tem de ser, só que para "um dia desses". A única maneira de
efetuar uma mudança agora é criar um senso de urgência tão intenso que somos compelidos a seguir em frente. Se queremos criar a mudança, temos de compreender que
não se trata de uma questão se podemos fazê-lo, mas sim se o faremos. Se faremos ou não depende do nível de motivação, o quep por sua vez depende dos poderes gêmeos
que moldam nossas vidas,? a dor e o prazer.
Cada mudança que você realizou em sua vida é o resultado da, mudança das neuroassociações sobre o que significa dor e o que3 significa prazer. Com bastante freqüência,
porém, temos dificulda-~ des para mudar porque temos emoções mistas sobre a mudança. Por um lado, queremos mudar. Não queremos adquirir câncer por fumar. Não queremos
perder os relacionamentos pessoais por causa de nosso temperamento explosivo. Não queremos que nossos filhos] se sintam desamados porque somos rigorosos demais com
eles. Não queremos nos sentir deprimidos pelo resto de nossas vidas.por cau-~~ sa de alguma coisa que aconteceu no passado. Não queremos mais: nos sentir como vítimas.
Por outro lado, tememos a mudança. Especulamos "E se eu parar de fumar e morrer de câncer de qualquer maneira, depois de renun-

ciar ao prazer que o cigarro me proporcionava?" Ou "E se eu perder esse sentimento negativo em relação ao estupro, e me acontecer ~lenovo?" Temos emoções mistas,
em que ligamos tanto a dor quanto
prazer à mudança, o que deixa o cérebro indeciso sobre o que far, e nos impede de utilizar os plenos recursos de que dispomos a promover o tipo de mudanças que poderiam
literalmente ocorde um momento para outro, se cada fibra de nosso ser estivesse _ enhada.
Como invertemos essa situação? Uma das coisas que faz pratiente qualquer pessoa dar uma virada é alcançar um limiar da r. Significa experimentar dor num nível tão

intenso que você sabe e tem de mudar agora - um ponto em que seu cérebro diz "já ga; não posso mais passar outro dia, nem sequer um momento, endo ou me sentindo
assim".
Você já experimentou isso num relacionamento pessoal, por plo? Persistia, era doloroso, não se sentia feliz, mas continuamesmo assim. Por quê? Racionalizou que ia
melhorar, sem fazer para que melhorasse. S e sentia tanta dor, por que não foi ema? Embora fosse infeliz, o medo do desconhecido era uma força 'vadora ainda maior.
"É verdade, sou infeliz agora", você pode pensado, "mas o que aconteceria se eu deixasse essa pessoa e ca mais encontrasse outra? Pelo menos sei como lidar com a
dor sinto agora."
É esse tipo de pensamento que impede as pessoas de efetuamudanças. Um dia, porém, a dor de permanecer no relacionto negativo se tornou maior do que o medo do desconhee
assim você alcançou o limiar, e promoveu a mudança. z tenha feito a mesma coisa com seu corpo, quando finalte decidiu que não poderia passar mais um dia sem tomar
providência em relação a seu excesso de peso. É possível que riência que o levou a isso tenha sido o fracasso em consespremer-se na sua jeans predileta, ou a sensação
das coxas s roçando uma na outra ao subir uma escada! Ou apenas a das dobras de excesso de carne pendendo para o lado do

A DIETA ESPECIAL
Uma mulher que compareceu a um seminário recente me contou a estratégia infalível que desenvolvera para se livrar dos quilos indesejáveis. Ela e uma amiga assumiram
várias vezes o compromisso de emagrecer, mas sempre fracassavam no cumprimento da promessa. As duas acabaram chegando a um ponto em que emagrecer era imperativo.
Baseadas no que lhes ensinei, precisavam de alguma alavanca para superar o impasse. Precisavam dar um jeito para que o não-cumprimento da promessa fosse mais doloroso
do que qualquer outra coisa que pudessem imaginar.
Decidiram assumir o compromisso uma com a outra, e com um grupo de amigas, de que se falhassem desta vez cada uma teria de comer uma lata inteira de carne para ca
chorro! Para evitar qualquer anseio, essas duas mulheres de iniciativa contaram a todo mundo, e mantinham as latas bem à vista, em todas as ocasiões, como um constante
lembrete. Ela me contou que quando sentiam pontadas de fome, pegavam a lata e liam o rótulo. Com "pedaços de carne de cavalo" entre os ingredientes, as duas logo

descobriram que não era tão difícil assim cumprir a promessa. Alcançaram o objetivo sem maiores problemas!
Uma alavanca é um artifício que utilizamos para levantar ou deslocar uma tremenda carga, o que não poderíamos fazer de outra forma. A alavanca é absolutamente crucial
para criar qualquer mudança, para você se libertar de fardos de comportamento como fumar, beber, co- '; mer demais, praguejar, ou de padrões emocionais, como depressão,
preocupação, medo, sentir-se inadequado... pode escolher. Amudança'1 exige mais do que apenas estabelecer o conhecimento de que você deve mudar. É o conhecimento
ao nível emocional mais profundo e sensorial mais básico do que você tem de mudar. Se já tentou muitas vezes promover uma mudança e fracassou, isso significa apenas
que o nível }à de dor por fracassar na mudança não é bastante intenso. Você não alcançou o limiar, a suprema alavanca.

Quando eu fazia terapia particular, era imperativo que encon;se o ponto de maior pressão de alavanca, a fim de ajudar as pess a efetuarem numa única sessão as mudanças
que anos de teranão haviam conseguido promover. Iniciava cada sessão com a laração de que não podia trabalhar com alguém que não estivesdisposto a mudar agora. Um
dos motivos era o fato de que eu rava três mil dólares por sessão, e não queria que as pessoas inissem seu dinheiro se não fossem capazes de obter os resultados
desejavam hoje, nesta única sessão. Muitas vezes, essas pessoas iam voado de outras partes do país. A perspectiva de que eu os dasse de volta sem cuidar do problema
motivava os clientes a
em pelo menos meia hora me convencendo de que estavam to empenhados, e fariam qualquer coisa para mudar agora. Com e tipo de alavanca, criar a mudança tornava-se
uma coisa lógica. parafrasear o filósofo Nietzsche, "Aquele que tem um porquê nte forte, pode suportar quase que qualquer como". Descobri vinte por cento de qualquer
mudança são saber como; mas oia por cento são saber por quê. Se reunirmos um conjunto base forte de razões para mudar, podemos mudar em um minuto que levamos anos
sem conseguir mudar.
"Dê-me uma alavanca bastante comprida e um ponto de apoio bastante forte, e sozinho moverei o mundo."
- ARQUIMEDES
ior sistema de alavanca que você pode criar para si mesmo é a w vem do interior, não a externa. Saber que não conseguiu ponder aos padrões que fixou para a sua vida
é a dor suprema. $o conseguimos agir de acordo com a visão que temos de nós

s, se nossos comportamentos são incoerentes com nossos s-com a identidade que nos atribuímos - então o abismo is ações e o que somos nos leva a promover uma mudança.

O sistema de alavanca criado pela verificação de uma incoerência , entre os padrões de alguém e seu comportamento pode ser extremamente eficaz para levá-lo à mudança.
Não é apenas a pressão aplicada pelo mundo exterior, mas também a pressão acumulada por dentro. Uma das forças mais vigorosas na personalidade humana é o ímpeto
', para preservar a integridade de nossa identidade.
O motivo pelo qual tantos de nós parecem contradições ambulantes é o fato de que nunca reconhecemos as incoerências pelo que são. Se você quer ajudar alguém, não
vai promover esse tipo de alavanca se apontar seus erros ou mostrar como é incoerente, mas sim fazendo perguntas que levam a pessoa a compreender por si mesma suas
incoerências. É urna alavanca muito mais poderosa do que atacar alguém. Se você tentar exercer apenas uma pressão externa, a pessoa vai reagir, mas é quase impossível
resistir à pressão interna.
Esse tipo de pressão é um instrumento valioso para usar em você mesmo. A complacência gera a estagnação; a menos que esteja extremamente insatisfeito com seu atual
padrão de comportamento, você não será motivado a promover as mudanças necessárias. Vamos encarar a verdade: o animal humano reage à pressão.
Então por que alguém não muda quando sente e sabe que deve mudar? É que as pessoas associam mais dor a promover a mudança do que a não mudar. Para mudar alguém,
inclusive a nós mesmos, devemos simplesmente inverter isso, para que não mudar se torne doloroso demais (doloroso além do limite de tolerância), e a idéia de mudança
seja atraente e agradável!
Para obter a pressão de alavanca genuína, faça a si mesmo perguntas que induzem a dor: "O quanto vai me custar se eu não mudar?" A maioria das pessoas permanece
ocupada demais a avaliar o preço da mudança. Mas qual é o preço de não mudar? "Em última análise, o que faltará em minha vida se eu não efetuar a mu- o dança? O quanto
já me custa, em termos mentais, emocionais, físicos, financeiros, espirituais?"
Faça com que a dor de não mudar lhe pareça tão real, intensa e imediata que não poderá
adiara ação+; por mais tempo.
Se isso não criar bastante força de alavanca, então focalize como isso afeta as pessoas que você ama, seus filhos, parentes, amigos. Mui•_ tas pessoas fazem mais

pelos outros do que por si mesmas. Assim,;
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
ejete com os detalhes mais nítidos como o seu fracasso em mudar á um impacto negativo sobre as pessoas que lhe são mais caras. 0 segundo passo é usar as perguntas
de associação de prazer para ,dá-!o a vincular essas sensações positivas à idéia'de mudança. "Se mudar, como isso fará com que me sinta em relação a mim mesmo? tipo
de impulso poderia criar se mudasse isso em minha vida? Que s coisas poderia realizar se efetuasse essa mudança hoje? Como família e amigos vão se sentir? O quanto
serei mais feliz agora?" chave é obter muitas razões, ou melhor ainda, razões bastante para que a mudança ocorra imediatamente, não em um dia quer do futuro. Se
você não se sentir compelido a promover a ça agora, então não terá uma autêntica alavanca.
Agora que você já vinculou a dor por não mudar a seu sistema oso, e o prazer por efetuar a mudança, é impelido a criar uma nça, e pode passar para o terceiro passo
do NAC...
A
PASSO TRÊS
Interrompa o Padrão Limitador
de nos sentirmos sistematicamente de uma determinada madesenvolvemos padrões característicos de pensamento, focao as mesmas imagens e idéias, formulando para nós
as mesrguntas. O problema é que a maioria das pessoas deseja um do, mas continua a agir da mesma maneira. Ouvi uma ocape a definição de insanidade é "fazer sempre
as mesmas coiesperar um resultado diferente".
favor, não me entenda mal. Não há nada de errado em você; isa ser "consertado". (E sugiro que evite qualquer pessoa que s metáforas para descrevê-lo!) Os recursos
de que precisa para qualquer coisa em sua vida estão dentro de você neste momenece apenas que possui um conjunto de neuroassociações que ente o levam a não aproveitar
toda a sua capacidade. O que fazer é reorganizar seus caminhos neurais, a fim de que o
159
160
ANTHONY ROBBINS
guiem de uma forma sistemática na direção de seus desejos, em vez de suas frustrações e medos.
A fim de obter novos resultados em nossas vidas, não basta apenas saber o que queremos, e ter uma alavanca apropriada. Podemos estar muito motivados à mudança, mas

se continuamos a fazer as mesmas coisas, a manter os mesmos padrões impróprios, nossa vida não vai;
mudar, e só experimentaremos mais e mais dor e frustração.
Já reparou numa mosca aprisionada numa sala? Procura de imediato pela claridade, por isso voa para a janela, bate contra o vidro muitas e muitas vezes, até por horas
a fio. Já notou que as pes soas também fazem isso? Estão motivadas para a mudança; e têm uma alavanca poderosa. Mas nem toda a motivação do mundo será capaz de ajudar
se você tentar escapar através de uma janela fechada. Tem de mudar seu curso. A mosca só tem uma chance se recuar e procurar por outra saída.
Se mantemos o mesmo padrão antigo, obteremos os mesmos resultados antigos. Os discos criam sempre os mesmos sons por causa de seu padrão, o sulco contínuo em que
os sons foram codificados. Mas o que aconteceria se um dia eu pegasse seu disco, e usasse uma agulha para arranhá-ld~de um lado para outro, dezenas de vezes? Se
eu fizer ', isso com bastante força, haverá um ponto em que o padrão será interrompido tão fundo que o disco nunca mais tocará da mesma forma. Assim também a simples
interrupção do padrão de comportamento ou emoção limitadores de alguém pode mudar completamente sua vida, porque às vezes também cria uma força de alavanca, e só
com esses dois passos se pode mudar quase tudo. Os passos adicionais do NAC são apenas um meio de fazer com que as mudanças durem, e lhe permitir desenvolver novas
opções, agradáveis e fortalecedoras.
Criei recentemente um curioso padrão de interrupção, em um dos meus seminários de três dias de Poder IlimitadoTM (Poder sem LimitesTM), em Chicago. Um homem alegou
que queria se livrar do seu hábito de chocolate, mas ficou patente para mim que ele recebia muito prazer de sua identidade como um "viciado em chocolate". Até usava
j uma camisa com a frase "Eu quero o mundo, mas me contentarei comendo chocolate". Era uma prova incontestável de que aquele homem, ï? embora pudesse ter o desejo
de parar de comer chocolate, também ti- F nha muito "ganho secundário" para manter o hábito.

Às vezes as pessoas querem criar mudança, porque um comrtamento ou padrão emocional lhes cria dor. Mas podem tamém extrair um benefício da própria coisa que tentam
mudar. Se uma ssoa fica doente, por exemplo, e de repente todos a envolvem, disnsando a maior atenção, pode descobrir que a doença não cura depressa quanto deveria.
Ao mesmo tempo em que deseja supea dor, pode também querer, inconscientemente, mais do prazer saber que os outros se importam.?&

Você pode fazer tudo direito, mas se o ganho secundário for muito e, vai se descobrir voltando aos meios antigos. Alguém com um o secundário tem emoções mistas sobre
a mudança. Diz que quer ar, mas com freqüência acredita subconscientemente que mano antigo comportamento ou padrão emocional lhe proporciona algo não poderia obter
de outra forma. Assim, não se mostra disposto unciar à depressão, embora isso seja doloroso. Por quê? Porque ressão atrai atenção, por exemplo. A pessoa não quer
se sentir unida, mas quer desesperadamente atrair atenção. Ao final, a sidade de atenção prevalece, e ela permanece deprimida. A neidade de atenção é apenas uma
forma de ganho secundário. A fim solver isso, temos de oferecer à pessoa uma alavanca bastante sa para que promova a mudança, mas também devemos indinovo caminho
para atender às suas necessidades.
,:Tenho certeza de que aquele homem sabia, em algum nível, que ava se livrar do hábito de comer chocolate, mas também tenho de que ele sabia que podia usar essa
oportunidade para atrair o. Sempre que há um ganho secundário envolvido, é preciso tar a pressão da alavanca; por isso, concluí que um padrão pção intenso criaria
o impulso necessário, e lhe disse:
Declara que está disposto a renunciar ao chocolate. Isso é Só há uma coisa que eu quero que faça antes de eliminarmos go padrão para sempre.
Que coisa? - perguntou ele.
Para deixar seu corpo nas condições certas, durante os prónove dias você não deve comer qualquer outra coisa além de e. Só chocolate pode passar por seus lábios.
pessoas na audiência começaram a rir, e o homem me fitou expressão indecisa.

- Posso beber alguma coisa? - indagou ele.
- Pode beber água. Quatro copos por dia... mas isso é tudo. 0 resto será chocolate.
Ele deu de ombros, sorriu.
- Muito bem, Tony, se é isso o que você quer. Posso fazer isso sem mudar. E vou detestar fazê-lo bancar o tolo.
Limitei-me a sorrir, e continuei com o seminário. Vocês deviam ter visto o que aconteceu em seguida! Como que por magia, deze- ; nas de barras de chocolate e bombons
surgiram dos bolsos, pastas e bolsas das pessoas, e foram entregues a ele. No intervalo para o almoço, ele estava inundado por todo o chocolate que havia naquele
auditório. Encontrou-se comigo no saguão.
- Obrigado, Tony! - disse ele, enquanto abria uma barra de s chocolate e a metia na boca. - Isso vai ser maravilhoso!

O homem estava determinado a me "vencer". Só que não percebia que não era comigo que estava competindo... mas consigo;, mesmo! Eu apenas recrutava seu corpo como
um aliado para obter
a alavanca necessária, e romper seu padrão.
Você sabe até que ponto o açúcar deixa uma pessoa com sede? Ao final do dia, a garganta do homem estava ressequida... e ele perdera a paixão por chocolate, enquanto
as pessoas continua vam a lhe oferecer mais e mais barras e bombons. No segundo;, dia, ele já perdera o senso de humor, mas ainda não se mostrava; disposto a ceder.
Insisti para que comesse mais um pouco de' chocolate; ele desembrulhou uma barra, fitando-me com uma; expressão furiosa.
Na terceira manhã, ao entrar no auditório, ele parecia um homem que passara a noite inteira em suplício.
- Como foi o desjejum? - indaguei.
- Não muito bom - admitiu ele, no maior desânimo. - Coma mais um pouco.
Ele pegou outra barra de chocolate que alguém sentido atrás' lhe estendeu, mas não a abriu, nem sequer olhou.
- Qual é o problema? Não agüenta mais? O homem acenou com a cabeça, e eu insisti:
- Ora, coma mais um pouco! Afinal, chocolate não é a melhot coisa do mundo? Que tal um chocolate crocante? Ou uma caixa á
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 163
bombons com nozes? Não pode sentir o gosto? Não sente a boca .•
Quanto verde Vamos,
ele se tornava.
•••- comer!
Ele acabou explodindo:
• •• ••D•: E ME OBRIGAR!
audiência desatou . enquanto • •--- percebia • •r
d1
Muito bem, jogue o chocolate fora, e sente-se.
Mais tarde, ajudei-o a selecionar alternativas fortalecedoras ao ;is, e assim por diante.*
~1èoenlate. fortalecedores ca-cri
.1
Eu criara uma alavanca para esse homem? Pode apostar que sim! à, você Dode causar dor ao corDo de al uém, isso é uma alavanca
f
1 • • • - I I I ' • -
~`à que ele comesse! Era algo que ele nunca esperara, e foi uma 1 . interrupção
" padrão. • homem passou a vincular ír,. •- tão dolorosas à idéia de comer chocolate que um novo 11
•
.1
k Quando eu conduzia terapias particulares, as pessoas me pro" • • • -

UNHO --- ~_ -a
1 • M LICENÇA!" As pessoas tinham
:.11 - • "Ainda
nem começamos!" Em
a mais sobre esses princípios em meu seminário de Saúde Viva, ou leia Poder es, Capítulo 10, "Energia: 0 Combustível da Excelência".

geral respondiam "Oh, desculpe!" No instante seguinte, mudavam i o estado emocional, recuperavam o controle. Era puro histerismo. Aquelas pessoas que achavam que
não tinham controle sobre suas vidas, demonstravam logo que já sabiam exatamente como mudar o que sentiam!
Uma das melhores maneiras de interromper o padrão de alguém é fazer coisas que a pessoa não espera, coisas que são radicalmente; diferentes de tudo o que já experimentaram
antes. Pense em alguns , meios de interromper seus próprios padrões. Tire um momento para pensarem alguns dos meios mais agradáveis e vigorosos para interromper
um padrão de se sentir frustrado, preocupado ou sufocado.
Na próxima vez em que começar a se sentir deprimido, levantese de um pulo, olhe para o céu, e grite no seu tom mais idiota:=; "ALELUIA! Meus pés não estão fedendo
hoje!" Uma ação tola como; essa vai desviar sua atenção, mudar seu estado, e com certeza alterar o estado de todos ao seu redor, quando as pessoas perceberem que,
você não está mais deprimido... apenas enlouqueceu!
Se você come demais, numa base regular, e quer parar, eu lhe darei uma técnica que vai funcionar, sem a menor sombra de dúvi• da, se estiver disposto a se empenhar.
Na próxima vez em que se, descobrir comendo demais num restaurante, levante-se de um pulo,', recue dois ou três passos, aponte para sua cadeira, e grite o mais alto
que puder: "PORCO!" Garanto que se fizer isso três ou quatro', vezes, à vista de uma porção de pessoas, nunca mais vai comer de• mais! Passará a vincular uma dor
intensa a esse comportamento.'. Basta se lembrar de uma coisa: quanto mais clamorosa for a suai maneira de romper um padrão, mais eficaz será.
Uma das distinções fundamentais para se interromper um pa; drão é a necessidade de fazê-lo no momento em que o padrão s torna recorrente. Interrupções de padrões
nos acontecem todos o dias. Quando você diz "Acabei de perder a seqüência de pensamentò"; está indicando que algo ou alguém interrompeu seu padrãó de cone centração.
Alguma vez já esteve profundamente absorvido nu conversa com um amigo, alguém interrompeu-o por um momenta~ e depois você retomou o diálogo especulando "Onde é mesmo

qüa estávamos?" Claro que isso já lhe aconteceu, e é um exemplo clás Bico de interrupção de padrão.

Basta se lembrar que se queremos criar uma mudança, e aprendemos no passado a obter prazer de um curso indireto, que inclui série de conseqüências negativas, precisamos
romper esse pão. Precisamos desmontá-lo além do reconhecimento, encontrar novo padrão (esse é o passo seguinte), e condicioná-lo várias es, até que se torne o enfoque
consistente.

COMO ROMPER PADRÕES LIMITADORES DE SENTIMENTO E AÇÃO

freqüência é verdade que interromper um padrão muitas vezes de mudar praticamente qualquer pessoa. Uma maneira simples de er um padrão é distorcer as sensações que
vinculamos às nossas órias. A única razão para ficarmos transtornados é o fato de re,ntarmos as coisas em nossas mentes de uma determinada maa. Por exemplo, se seu
chefe grita com você, e mentalmente stitui a experiência pelo resto do dia, imaginando-o a gritar de muitas e muitas vezes, vai se sentir cada vez pior. Por que
perque a experiência continue a afetá-lo? Por que não pegar o reem sua mente, e riscá-lo tantas vezes que não mais será capaz erimentar aqueles sentimentos? Talvez
até você possa fazer com 6isso se torne divertido!
Experimente isso agora, fazendo o seguinte: Pense numa situaque o faz se sentir triste, frustrado, ou furioso. Agora, faça os primeiros passos do NAC, que já analisamos.
Se você se sente gora por causa da situação, como gostaria de ser capaz de se t? Por que quer se sentir assim? São as sensações que vincuessa situação que o impedem
de se sentir como deseja. Não maravilhoso se pudesse se sentir bem? Agora, aplique em si
alguma pressão de alavanca. Se não mudar como se sente ação à situação, como continuará a se sentir? Muito mal, apostar! Quer pagar esse preço, e carregar sempre
essas ões negativas em relação à pessoa ou situação? Se pudesse agora, não se sentiria melhor?

O PADRÃO DE DISTORÇÃO

Você já dispõe de alavanca suficiente; agora, distorça os padrões enfraquecedores, até que não mais aflorem. Depois de ler isto, dê os passos seguintes:
1) Veja em sua mente a situagâo que tanto o incomodava. Projete-a como se fosse um filme. Não fique transtornado com isso; apenas assista uma vez registrando tudo

o que aconteceu.
2) Transforme a experiência num desenho animado. Acomo~! de-se em sua cadeira, com um sorriso largo e tolo, respire fundo, e projete a imagem de trás para a frente,
o mais depressa que puder„ vendo tudo acontecer ao inverso. Se alguém disse alguma coisa,; observe-o engolindo as próprias palavras! Deixe o filme correr para trás
bem depressa, depois projete-o para a frente ainda mais depres sa. Mude agora as cores das imagens, a fim de que os rostos de dos tenham as cores do arco-íris. Se
há alguém em particular que transtorne, faça com que suas orelhas se tornem enormes, como a~ de Mickey Mouse, e que seu nariz cresça como o do Pinóquio. •ï
Faça isso pelo menos uma dúzia de vezes, para a frente e para trás, para os lados, riscando o registro das imagens com tremendlj velocidade e humor. Crie alguma
música em sua mente ao fazer is Pode ser a sua música predileta, ou alguma melodia típica de de nho animado. Vincule esses sons estranhos à imagem antiga que tan
o transtornava. Isso vai com certeza mudar as sensações. A chavl de todo o processo é a velocidade com que você faz o filme voltar, w o nível de humor e exagero
que consegue associar.
3j Pense agora na situação que o incomodava, e verifiq~ como se sente agora. Se foi feito com eficácia, você terá rompido padrão tantas vezes, e com tanta facilidade,
que achará difícil, a mesmo impossível, retornar a esses sentimentos negativos. Isso p
ser feito com coisas que o vêm incomodando há anos, É com` qüência um método muito mais eficaz do que tentar analisar as r zões de uma situação, o que não muda as
sensações que você vi la à situação.
Por mais simplista que possa parecer, a distorção eficaz de situação funcionará na maioria dos casos, mesmo quando há tra envolvido. Por que funciona? Porque todos
os nossos sentimentos

eados nas imagens que focalizamos na mente, e nos sons e sensações vinculamos a essas imagens específicas. A medida que mudamos as gens e sons, mudamos como sentimos.
Efetuando-se esse condicioento várias vezes, fica difícil voltar ao padrão antigo. Uma maneira de romper o padrão é simplesmente parar de fauma coisa. Se você deixa de manter um padrão, o caminho neural dissipará pouco a pouco. Depois que uma conexão
neural é

stabelecida, o cérebro sempre terá um caminho aberto, mas este a-se mais ou menos obstruído se não for usado. Como qualer outra coisa, se você não usar, começa a
perder.
Agora que você já rompeu o padrão que o continha, tem o espaaberto para...
PASSO QUATRO
Crie uma Alternativa Fortalecedora
quarto passo é absolutamente essencial para se consolidar a ça a longo prazo. Na verdade, o fracasso da maioria das pesem encontrar um caminho alternativo para sair
da dor e assujos sentimentos de prazer é causa principal para que suas tentatimudança sejam apenas temporárias. Muitas pessoas chegam ponto em que têm de mudar,
em que a mudança é imperativa, e vinculam muita dor ao padrão antigo, e muito prazer à idéia udar. Até interrompem seus padrões. Depois disso, no entanda têm para
substituir o padrão antigo!
lembre-se de que todos os seus padrões neurológicos são gados para ajudá-lo a se livrar da dor e alcançar o prazer. Esses ões são bem estabelecidos; podem ter efeitos
colaterais negatirmas se você aprendeu que um hábito pode livrá-lo da dor, vol~assumi-lo, repetidas vezes, se não encontrou um meio melhor os sentimentos que deseja.
você seguiu cada um dos passos descritos, tem uma noção clara ie queria e do que o impedia de alcançar o objetivo, dispõe de uma

alavanca para si mesmo, interrompeu o padrão, e agora precisa preencher a lacuna com um novo conjunto de opções, que lhe proporcionarão os mesmos sentimentos agradáveis,
sem os efeitos colaterais negativos. A partir do momento em que deixa de fumar, você deve ter um novo meio, ou vários novos meios, de substituir os benefícios, quaisquer
que fossem, que costumava obter do antigo comportamento; os benefícios dos antigos sentimentos ou comportamentos devem ser preservados pelos novos comportamentos
ou sentimentos, ao mesmo tempo em que se elimina os efeitos colaterais. Pelo que você pode substituir a preocupação? Que tal a ação intensa num plano para alcançar
seus objetivos? A depressão pode ser substituída pelo foco em como ajudar outras pessoas necessitadas.
Se você não sabe direito como se livrar da dor e sentir prazer como um substituto ao fumo, bebida, preocupação, ou outra emoção ou comportamento negativo, pode encontrar
as respostas se guindo o exemplo de pessoas que mudaram sua situação. Procure pessoas que efetuaram mudanças permanentes; garanto que vai descobrir que elas tiveram
uma alternativa para substituir o comportamento antigo.

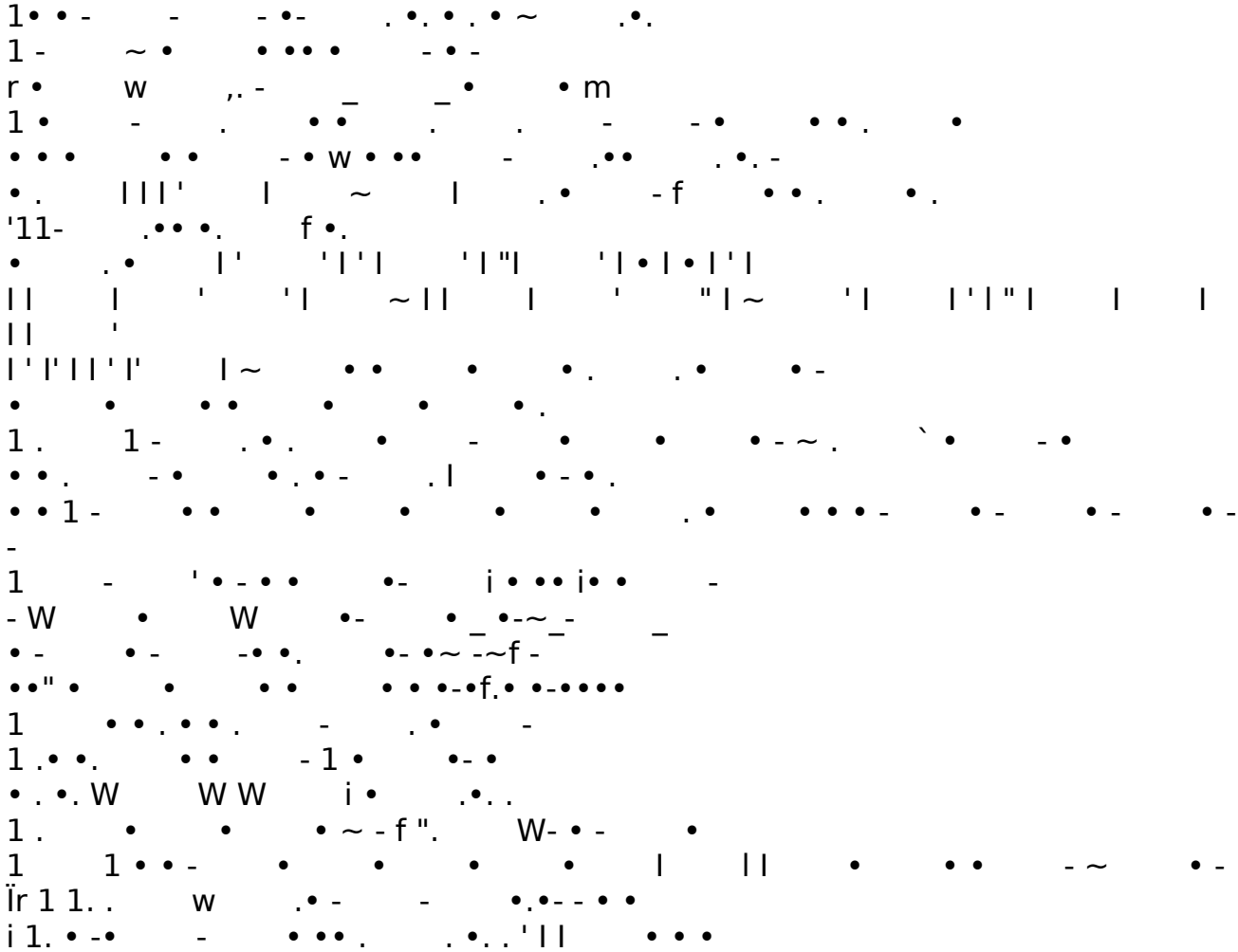
Um bom exemplo disso é o meu amigo Fran Tarkenton. Quando Fran e eu começamos a fazer os meus programas de Poder Pessoal na televisão, ele tinha um hábito que me
surpreendeu. Era viciado em mascar tabaco. Eu estava numa reunião com Fran, e de repente ele virava a cabeça e cuspia. Não combinava com a imagem daquele homem vigoroso
e elegante. Mas há mais de vinte anos que ele fazia isso.
Como Fran me diria depois, mascar tabaco era um dos seus maiores prazeres na vida. Era como seu melhor amigo. Se estava 1 viajando e sentia-se sozinho, podia mascar
tabaco, e a solidão
acabava. Ele chegou a comentar para alguns amigos que se tives-? se de optar entre sexo e mascar tabaco, escolheria mascar taba-4 co! O que acham disso como uma
falsa neuroassociação? Elet abrira um caminho para sair da dor e alcançar o prazer através do ato de mascar tabaco. Depois de anos de uso e reforço contí-° nuos,
criara uma linha-tronco neural do tabaco para o prazer;' portanto, esse era o seu caminho predileto de mudança.
0 que lhe aconteceu para mudar o comportamento? Ao final, elt

gabou obtendo uma alavanca bastante forte para si mesmo. Um dia, xn uma pequena ajuda de "um amigo", Fran começou a perceber x mascar tabaco era uma tremenda incongruência
com a qualidade p homem que se tornara. Representava uma falta de controle sobre sua vida, e como o comando da vida é um dos valores mais altos M Fran, esse era
um padrão que não podia deixar de romper. Era poroso demais se encontrar nessa posição. Começou a orientar o 0 da mente para a possibilidade de câncer na boca. Imaginou
isso piextrema nitidez, até que foi se afastando da idéia de mascar tabapOgosto passou a repugná-lo. As imagens ajudaram-no a criar uma vaanca para si mesmo e interromperam
o padrão que ele usava anvinculando prazer ao uso de tabaco.
0 passo seguinte mais importante foi a descoberta de novos meios obter prazer muito mais eficazes do que o tabaco. Ele se empenhou Trabalho como nunca antes, e começou
a produzir resultados que param a sua empresa, a Knowledge Ware, numa das mais bem-suWas companhias de software de Wall Street. Com um vigor ainda ior, agora que
precisava de uma nova companhia, decidiu atrair uma proa real, e encontrou a mulher de seus sonhos, aprendeu a obter do eionamento todos os tipos de emoções e sentimentos
que nunca fora az de obter de qualquer outra fonte.
Muitas vezes, se apenas rompemos os padrões antigos, o cérepprocura automaticamente por um padrão substituto para nos pporcionar os sentimentos que desejamos. É

por isso que as pes
que rompem o padrão d., fumar podem às vezes engordar: o obro procura por um novo meio de criar os mesmos tipos de senmtos agradáveis, e as pessoas a comer em grandes
quantidades I obtê-los. A chave, portanto, é escolhermos conscientemente os Ds comportamentos ou sentimentos com que vamos substituir pitigos.
ESTUDOS DE TRANSFORMAÇÃO
squisadora Nancy Mann realizou um estudo estatístico para ar o nível de reabilitação em usuários de drogas reformados, doção de um comportamento substituto parece
desempenhar

um importante papel, mesmo nesse complexo campo de mudança.* O primeiro grupo no estudo foi obrigado a renunciar ao vício por alguma pressão externa, muitas vezes
aplicada pelo sistema judiciário. Como já ressaltamos na parte sobre alavanca, a pressão externa raramente tem um impacto duradouro. Como era de se prever, esses
homens e mulheres voltaram ao vício antigo assim que a pressão foi suspensa, ou seja, assim que saíram da prisão.
Um segundo grupo desejava realmente largar o vício, e tentou por iniciativa própria. Sua alavanca era basicamente interna. Em decorrência, as mudanças de comportamento
duraram mui to mais, em alguns casos até por dois anos depois do empenho inicial. O que acabava acarretando uma recaída era o surgimento de uma quantidade significativa
de estresse. Quando isso ocorria, as pessoas retornavam com freqüência ao vício das drogas, como um meio de se livrar da dor e alcançar o prazer. Por quê?' Porque
não haviam encontrado um substituto para o antigo caminho neural.
O terceiro grupo substituiu o vício por uma nova alternativa, algo que lhes proporcionava os sentimentos que haviam procurado originalmente... ou talvez algo que
fizesse com que se sentissem ainda melhor. Muitos encontraram relacionamentos satisfatórios, esclarecimento espiritual, uma carreira em que podiam se empenhar com
afinco. Em conseqüência, muitos nunca voltaram ao vício antigo, e a maioria resistiu em média por mais de oito anos, antes que ocor-' resse algum retrocesso.
As pessoas que conseguiram se livrar do vício em drogas seguiram os primeiros quatro passos do NAC, e foi por isso que obtiveram tanto êxito. Algumas, no entanto,
só se mantiveram firmes du-?
rante oito anos. Por quê? Porque não utilizaram o quinto e crucial passo do NAC.

*Mann, Nancy: "A Diagnostic Tool with Important Implications for Treatment of Addiction: Identification of Factors Underlying Relapse and Remission Time Distri butions",
The International /ournal of the Addictions (1984).

Condicione o Novo Padrão Até que Seja Consistente

portamento. Como você pode se recompensar pelo sucesso? Não espere ter passado um ano sem fumar. Assim que passar um dia, dê uma recompensa a si mesmo! Não espere
até perder trinta quilos. Não espere até perder um quilo que seja. No instante em que for capaz de ,
empurrar o prato para o lado ainda com comida, trate de se congratular. Determine uma série de objetivos a curto prazo, de pequenos marcos, e à medida que alcançar
cada um, trate de se recompensar imediatamente. Se esteve deprimido ou preocupado, agora, a cada vez que agir, em vez de se preocupar, ou a cada vez que sorrir quando

alguém lhe perguntar como vai, e responder "Muito bem", procure se recompensar por já ter começado a efetuar as mudanças necessárias para garantir seu sucesso a
longo prazo. X
Assim, o sistema nervoso aprende a vincular grande prazer à mudança. As pessoas que querem emagrecer nem sempre vêem resultados imediatos - em geral, perder um quilo
não transforma ninguém, milagrosamente, numa Elle McPherson ou num Mel Gibson. Portanto, é importante se recompensar assim que tomar algumas ações específicas, ou
fizer qualquer progresso emocional positivo, como optar em correr ao redor do quarteirão, em vez de correr para o McDonald's mais próximo. Se não fizer isso, você
pode se descobrir a pensar: "Muito bem, perdi um quilo até agora, mas ainda estou gordo. Isso vai durar para sempre. O caminho a percorrer é tão longo..." Com isso,
você pode usar essas avaliações a curto prazo como desculpas para se empanturrar.
A compreensão do poder de reforço vai acelerar o processo de condicionar um novo padrão. Recentemente tive o prazer de ler um excelente livro, que recomendo às pessoas
que desejem fazer um es
tudo meticuloso sobre o condicionamento. É Don't Shoot the Dog!, ï, de Karen Pryor. O livro apresenta algumas distinções simples sobre a modificação do comportamento
animal que se comparam com as minhas próprias distinções, adquiridas ao longo de anos, sobre a moldagem do comportamento humano.
O fascinante é constatar como os animais e os seres humanos:; são parecidos em termos de forças que impulsionam nossas ações. O conhecimento dos fatores fundamentais
do condicionamento nos permite assumir o controle dessas forças, e criar o destino que es- ; colhermos. Podemos viver como animais, manipulados pelas circuns

cias e pelas pessoas que nos cercam... ou podemos aprender com s leis, usando-as para aproveitar ao máximo todo o nosso pocial. Pryor analisa em seu livro como aprendeu
a utilizar a dor -a treinar animais, ao longo dos anos: chicotes e uma cadeira para óes, o freio para cavalos, a coleira para cachorros. Mas enfrentou iculdades quando começou a trabalhar com golfinhos, porque eles oplesmente nadavam para longe quando tentava lhes aplicar al
dor! Isso levou-a a desenvolver uma compreensão mais proa da dinâmica do treinamento de reforço positivo.
"Não há nada que o treinamento não possa fazer.
Nada está além de seu alcance. Pode j#ansformar a moral ruim em boa; pode destruir maus princípios e recriar os bons; pode elevar homens e anjos."

- MARK TWAIN
iro princípio organizador de qualquer tipo de "Condicionamento ucesso" é o poder do reforço. Devemos saber que, para produzir ína forma sistemática qualquer comportamento
ou emoção, devereriar um padrão condicionado. Todos os padrões são os resulta
~e reforço; de forma mais específica, a chave para criar a consisem nossas emoções e comportamentos é o condicionamento.
A LEI DO REFORÇO
padrão de emoção ou comportamento que seja reforçado de o contínuo se tornará uma reação automática e condicionalquer coisa que deixamos de reforçar acabará por
se dissipar.
s reforçar nosso comportamento ou o de outra pessoa atrareforço positivo; ou seja, a cada vez que produzimos o com-
174
portamento que desejamos, damos uma recompensa. Essa recompensa ; pode ser um elogio, um presente, um novo privilégio etc. Ou podemos usar um reforço negativo. Pode
ser uma cara amarrada, um barulho qualquer, até uma punição física. É fundamental compreender que o reforço não é a mesma coisa que punição e recompensa. Reforço
é a reação a um comportamento imediatamente depois que ocorre, enquanto a punição e recompensa podem ocorrer muito tempo depois, i,
ANTHONY ROBBINS
Q MOMENTO E TUDO
O momento apropriado é absolutamente fundamental para o condicionamento eficaz. Se um técnico grita "Sensacional!" quando seu time de basquete executa uma jogada
perfeita, o impacto é muito maior do que se esperasse até a reunião no vestiário. Por quê? Por. que sempre queremos vincular as sensações de reforço ao padrão que
está ocorrendo.
Um dos problemas de nosso sistema judiciário é que as pessoas. que cometem atos criminosos muitas vezes só são punidas anos depois. Em termos intelectuais, podem
saber o motivo para a punição, mas o padrão de comportamento que gerou esse problema permane-' ce intacto - não foi interrompido, não teve qualquer dor vinculada.
Essa é a única maneira de mudar de fato nossos comportamentc e emoções a longo prazo. Devemos treinar o cérebro para fazer as coisas que são eficazes, não em termos
intelectuais, mas sim neurológ-, cos. O desafio, sem dúvida, é que a maioria das pessoas não compreen-; de que sempre estamos todos condicionado uns aos outros,
e moldando os comportamentos uns dos outros; e com freqüência, condicionamos; as pessoas de uma forma negativa, em vez de positiva.

Um exemplo simples ocorreu com o ex-namorado de minha filha Jolie. Ela andava muito ocupada com a escola, aulas de dança, e uma, peça em que participava. Ele queria
que Jolie lhe telefonasse todosc dias; e quando ela deixou de ligar por alguns dias, o namorado cau, sou-lhe muita dor no telefonema seguinte. Era evidente que ele
que ria que Jolie o procurasse com mais freqüência, mas sua estratéo para o reforço foi pressioná-la e censurá-la quando ela ligou.
Alguma vez você já foi culpado disso? Se quer que seu namora do, namorada, cônjuge, ou outra pessoa significativa o procure cot
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
175
is freqüência, acha que seria eficaz pressionar para esse contato? quando a pessoa finalmente liga, você atende com declara~ões como finalmente você se lembrou de
que o telefone existe! E um milaPer que tenho sempre de tomar a iniciativa de ligar para você?" 0 que você está fazendo, no fundo, é condicionar a pessoa a ligar
para você! Está causando dor pela própria coisa que tanto ja. 0 que acontécerá em conseqüência? A dor ficará vinculada efonar para você; a pessoa passará a evitar
ainda mais no futuNo caso de Jolie, esse padrão era contínuo, persistindo por meaté que ela sentiu que não poderia vencer. Se não telefonasse, dor. Se telefonasse,
teria dor. Como vocês podem imaginar, padrão de reforço negativo impregnou muitos aspectos do renamento dos dois, e acabou levando ao seu encerramento.
Se você deseja mesmo que alguém o procure, então precisa reser com satisfação quando a pessoa telefona. Se disser que senudade, que a ama, como fica feliz por falar
com ela, não acha a pessoa se tornará mais propensa a ligar de novo? Lembre-se e deve vincular prazer a qualquer comportamento que deseja alguém repita.
m minhas consultas a empresas, através dos Estados Unidos, ei que a maioria tenta motivar seus empregados pelo uso de negativo como estratégia primária, usando o
medo da puni~mo o elemento fundamental. Isso pode dar certo a curto Aras não a longo prazo. Mais cedo ou mais tarde, as empresas se
com o mesmo problema da Europa Oriental: as pessoas só no medo por algum tempo, e depois se revoltam.
segunda grande estratégia usadas pelas empresas é o incentivo o. Embora seja uma excelente idéia, em geral apreciada, há um a sua eficácia. Sempre surge um ponto
de retorno decrescenque nem todos os incentivos adicionais induzem a uma maior e no trabalho das pessoas. A verdade é que a maioria das emdescobre que há um limite

ao que se pode fazer nessa área. Se reforça constantemente com dinheiro, as pessoas passam a es retorno econômico imediato quando fazem algo de grande am a trabalhar
apenas pela recompensa financeira, e não sa alguma se não a obtiveram, reduzindo a capacidade da de atender às demandas econômicas dos empregados.
176
A terceira e mais eficaz maneira de motivar as pessoas é através do desenvolvimento pessoal. Ajudando-se os empregados a crescerem e se expandirem em termos pessoais,
eles passam a se sentir mais entusiasmados pela vida, pelas pessoas e seus empregos. Isso faz com que queiram contribuir ainda mais. Agem assim por um senso de orgulho
pessoal, em vez de qualquer pressão exterior. Isso não significa que não se deva ter um programa de incentivos econômicos; apenas é preciso cuidar para se ter também
o mais poderoso de todos os incentivos, que é o de ajudar as pessoas a se expandirem e crescerem.
ANTHONY ROBBINS
PROGRAME 0 REFORÇO PARA A MUDANÇA PERDURAR!
Quando você começa a instituir um novo comportamento ou um novo padrão emocional, é muito importante que reforce a si mesmo, ou a alguma outra pessoa para a qual
tenta estabelecer esses novos padrões. No início, sempre que efetuar o comportamento desejado (por exemplo, empurrar para longe um prato ainda com comida), você
precisa oferecer um reconhecimento a si mesmo - um reforço agradável de um tipo que possa apreciar e desfrutar. Mas se reforçar o comporta-, mento em cada ocasião
subseqüente, as recompensas acabarão por não ter mais efeito, deixarão de ser apreciadas. O que num momento foi uma surpresa única e agradável, vai se tornar uma
norma esperada.
Por causa do meu compromisso de ajudar os necessitados, sem-; pre que passo por aeroportos dou dinheiro às pessoas que me pedem. Nunca esquecerei um homem em particular,
que esmolava num ponto determinado de um terminal que eu freqüentava. Mas umaa manhã eu estava com pressa, e não tinha qualquer dinheiro no bolso. Ao passar por
ele, sorri e disse:
"O bem e o mal, recompensa e punição, são os
únicos motivos para uma criatura racional: constituem a espora e o freio pelos quais toda a humanidade é impulsionada e guiada."
- JOHN LOCKE
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 177
• • • w w . •- - •. • . •
1' - • • . • ' • ' • w • ' .• .•.

r. "í' - .í •i' i" • •••- '
• •• ' •• • . • . •. W •. •' W •
Y I • • • • ' • • • - • • • • • -
1 • • • • I I ~ I I I I ' I ' ' I I
1 ' ' • . • • • ' • • • • • ' •
~. 1 • • - • •. . •• • . • .•• 1
1 ' • - • • • • • • - • . •
~ 1 • . • - • - • • - • • ' • •
• . • .
1 ' • • • • . • • • . • • . • .
' 1 . • . • • - • • . • -
1 1 ' 1 . • • • • • . • • • • ' 1 1 • ' • •
1'I •- •• •• - • .•• • •. . • •' -
111 • . • ~ • - - • • . • • - • . • Y.
••. • • •• • •• •• • '• ' I
Y. 1 Y.
I I I ' 'II I' `III III' I I II III II I
I I I 'h • • • • • - _ _ • • _
1 1 1
1'1• •• • • • Y. - •"•• • • • 1 • • ••
•
1-f1W f •. .w •• "" - - . •- •i- • ' - •-" í-- .••
• W ' •' . •' • ' - • •' . III' • -• •.
1 . 1 ' • • - • • ' • • • • • • • -
1. wl . '• ••- • • •
• . • • ' ' • ' • . . • • • • ' i . • • •.
w • ••. . • . • w .•. -
• . • w w w w
1 " • - • • . • . • - • - • '
1' 1' • •' • • . •' •. - •- ••.
1 . • - • • - • • • • - • • • • . - -
l üiY~~íl~17RãiY~~•Z~7i•Ti7ãïl~~f~9f~Yi lïY7í~.IF~Y~~üY7•~7fT~~ü~

perar uma parte do dinheiro, para manter as pessoas na expectativa de que podem tirar a sorte grande.
E por isso que as pessoas que interrompem um hábito nocivo (como fumar ou jogar) por um período de meses, e depois decidem "experimentar só mais uma vez", estão
na verdade reforçando o próprio padrão que tentavam romper, e tornando muito mais difícil a libertação do hábito pelo resto da vida. Se você fuma mais um cigarro,
estimula o sistema nervoso a esperar que, no futuro, volte a se recompensar dessa maneira. Mantém essa neuroassociação ativa, e até fortalece o próprio hábito que
tenta romper!

Se você deseja reforçar o comportamento de uma pessoa a longo prazo, pode querer utilizar o que é conhecido como programa fixo de reforço. Em seu livro, Karen Pryor
descreve o treinamento de um golfinho para dar dez saltos. Para se ter certeza de que o golfinho vai pular dez vezes, você precisará recompensá-lo no décimo salto,
em todas as ocasiões. Não se pode exigir comportamentos demais antes do reforço ocorrer, mas se o golfinho só for recompensado no décimo salto, logo aprende que
não precisa fazer muito esforço nos nove saltos anteriores, e a qualidade declina.
E a mesma reação que podemos observar em pessoas que recebem um cheque de pagamento a cada quinzena. Os empregados sabem que há certas coisas que se esperam dele,
pelas quais recebem uma com •; pensação regular. O problema é que muitas pessoas aprendem a fazer apenas o mínimo necessário para receberem a recompensa, porque
náo há surpresa. No trabalho, o pagamento é esperado, sem dúvida. Mas se for a única recompensa, então os trabalhadores farão apenas o que so' espera deles, e o
mínimo possível pelo pagamento.
Mas se houver surpresas ocasionais - como reconhecimento gratificações, promoções e outros incentivos - eles farão o esforça, extra, na esperança e expectativa de
que serão recompensados e reco" nhecidos. Lembre-se de que essas surpresas não devem ser previs(I veis, ou se tornam ineficazes, consideradas como certas - a expeli
tativa é que impulsionará o comportamento. Varie as recompensas, o, obterá melhores resultados ao efetuar a mudança em si mesmo, o em qualquer pessoa sob a sua supervisão.
Há um terceiro instrumento para o reforço que também pod ser usado: é conhecido como o jackpot, o prêmio acumulado, o

ande prêmio. Um jackpot pode ajudá-lo a ampliar o reforço. Se,)r exemplo, você dá de vez em quando a um golfinho não apenas m peixe, mas três ou quatro, por seu
comportamento, isso o leva a perar ainda mais, cria a expectativa de que em troca do esforço ra pode haver uma enorme recompensa. Com o golfinho a semse empenhar
ao máximo.
Os seres humanos reagem de forma similar. Nas empresas, com [üência, quando as pessoas recebem recompensas muito maiodo que esperavam, isso pode criar uma grande
motivação para entinuarem a prestar grandes serviços no futuro, na expectativa de Iceberem uma recompensa ainda maior. O mesmo princípio pode ncionar como mágica

com seus filhos!
CRIE UM "SALTO INICIAL"
princípio do jackpot pode também ser usado com alguém que não motivado a produzir quaisquer resultados. Mais uma vez, se os inadores têm um golfinho que parecem
não conseguir motivar, às vezes lhe dar uma dúzia de peixes, mesmo que o animal tenha feito nada para merecer. O prazer que isso cria pode ser ciente para romper
o antigo padrão do golfinho, levando-o a o estado de prazer que depois se mostrará disposto a ser trei. Os seres humanos também são assim. Se alguém que parece 9
ter feito nada certo recebe de repente uma recompensa, apenas j~paixão e interesse, isso pode estimulá-lo a assumir novos e tipos de comportamento e desempenho.
Acoisa mais importante para se lembrar sobre o condicionamento, !anto, é reforçar o comportamento desejado imediatamente. No ite em que você se descobrir a reagir
com jovialidade ao que costumava irritá-lo, trate de se reforçar. Faça-o de novo, e crie limais prazer. Ria bastante. Lembre-se de que cada vez que você uma sensação
emocional forte, seja positiva ou negativa, está
uma conexão em seu sistema nervoso. Se repetir esse pamuitas vezes, visualizando a mesma imagem que o faz se sentir dou o faz rir, descobrirá que é mais fácil ser
forte ou rir no fupadrão ficará consolidado.
180
No instante em que você, ou qualquer outra pessoa que queira reforçar, fizer algo certo, crie uma recompensa imediata. Reforce sistematicamente com o tipo de recompensa
que você, ou a outra pes soa, mais deseja. Dê a si mesmo a recompensa emocional de tocar sua música predileta, sorrir, ou se ver alcançando seus objetivos. 0 condicionamento
é fundamental. É assim que produzimos resultados consistentes. Maís uma vez, lembre-se de que qualquer padrão de comportamento emocional que for reforçado ou recompensado
numa base sistemática se tornará condicionado e automático. Qualquer padrãoque deixamos de reforçar acabará por se dissipar.
Agora que você já deu os cinco primeiros passos, vamos passar ï, para o passo final...
ANTHONY ROBBINS
PASSO SEIS
Experimente!
Vamos revisar o que você realizou: determinou o novo padrão emoção ou comportamento que deseja; providenciou uma alavanca pessoal para a mudança; interrompeu o padrão

antigo; descobriu uma nova alternativa; e se condicionou até se tornar consistente. d único passo que resta é experimentá-lo para ter certeza de que vá funcionar
no futuro.
Uma das maneiras de se fazer isso, ensinada na Programaçã Neurolingüística, ê a "sondagem do futuro". Isso significa que voc8 deve imaginar a situação que costumava
frustrá-lo, por exemplo, d verificar se de fato ainda causa alguma frustração, ou se já foi suba tïtuída por seu novo padrão de se sentir "fascinado". Se normalment
você ainda tem o impulso de fumar cada vez que se sente aflita imagine-se numa situação angustiante, e verifique se em vez do d~ sejo de fumar sente o impulso de
ler, correr, ou qualquer nova alteai nativa a que se condicionou. Imaginando os mesmos estímulos qu costumavam desencadear sua antiga emoção ou comportamento,, constatando
com certeza sua nova alternativa fortalecedora é autá mática, você saberá que esse novo padrão funcïonarâ no futuro.

Além disso, você deve testar a ecologia da mudança que acabou efetuar. A palavra "ecologia" implica no estudo das consequenci. Qual será o impacto dessas mudanças
que você efetuou em si mo nas pessoas ao redor? Elas vão apoiar suas iniciativas e relanamentos pessoais? Certifique-se de que esse novo padrão será gopriado, baseado
em seu atual estilo de vida, convicções e valores. Apresento a seguir uma lista de conferência simples, que você e usar para se ajudar a ter certeza de que seu novo
padrão de esso vai durar, e é apropriado.
A VERIFICAÇÃO ECOLÓGICA
1 Certifique-se de que a dor está plenamente associada ao antigo padrão.
Quando você pensa em seu antigo comportamento ou sentimento, imagina e sente coisas que agora são dolorosas, em vez de agradáveis?
Certifique-se de que o prazer está plenamente associado ao novo padrão.
Quando você pensa em seu novo comportamento ou sentimento, imagina e sente coisas que agora são agradáveis, t em vez de dolorosas?
Alinhe-se com seus valores, convicções e regras.
0 novo comportamento ou sentimento é coerente com os valores, convicções e regras em sua vida? (Analisaremos essa questão em capítulos posteriores.)
Certifique-se de que os benefícios do antigo padrão foram mantidos.
0 novo comportamento ou sentimento ainda vai lhe permitir obter os benefícios e sensações de prazer que o antigo padrão costumava lhe proporcionar?
Sondagem futura - imagine-se a assumir esse novo l comportamento no futuro.
Imagine a coisa que seria desencadeada se você adotasR se o antigo padrão.
Adquira a certeza de que pode usar o É novo padrão, em vez do antigo.

Se sua tentativa de criar esse padrão não durar, você precisa voltar ao Passo Um. Possui mesmo uma definição do que deseja, e por que deseja?
Revise o Passo Dois; a maioria das pessoas que tentou em vão fazer uma mudança geralmente não tinha pressão de alavanca suficiente. Talvez você precise assumir um
compromisso público, a fim de obter mais alavanca para si mesmo. Fale com pessoas que não vão deixá-lo esquecer!
`Bi, valentão... estou cansado de suplicar."
Se você sente que há alavanca suficiente, verifique o Passo TrUÍ se sabe o que quer, e dispõe de alavanca suficiente, é bem possív que seja como a mosca, batendo
repetidamente contra o vidro d
e a n
P
1 c n P
P

ela. Fez as mesmas coisas muitas e muitas vezes, com mais e is intensidade, mas não mudou seu enfoque. Você tem de interrnper seu padrão.
-- Se sente que todos esses passos estão certos, passe para o Pasuatro. Se seus esforços ainda não produziram uma mudança, idente que está omitindo esse passo. Encontre
uma nova altertiva fortalecedora para sair da dor e entrar no prazer, tão podesa e conveniente quanto o seu antigo enfoque. Tudo isso signifique você tem agora uma
oportunidade de explorar a possibilidade c ser um pouco mais criativo. Procure um modelo - alguém que inseguiu eliminar esse hábito ou conjunto de emoções negativas
você quer mudar.
Se começou a efetuar uma mudança, mas depois não continuou, io que não reforçou o padrão com prazer suficiente. Use o Passo co, o condicionamento. Utilize tanto
o programa variável quan
o fixo de reforço para garantir a permanência de seu novo padrão Walecedor.
Viseis passos no NAC podem ser usados para qualquer coisa: difides nos relacionamentos, problemas no trabalho, empacar num irão de berrar com os filhos. Digamos
que você se preocupa decom coisas sobre as quais não tem nenhum controle. Como usar os seis passos para mudar esse padrão enfraquecedor?
x 1) Pergunte a si mesmo: "O que eu quero fazer em vez de me Dcupar?„
2) Providencie uma alavanca, e compreenda o que a preocupar faz para destruir sua vida. Leve ao limiar; verifique o quanto ia à sua vida, em última análise, para
que não deseje mais pagar kpreço. Imagine a alegria de se livrar dessa angústia, e ser reallivre, de uma vez por todas!

0) Interrompa o padrão! Cada vez que se preocupar, trate de Oer o padrão, de uma maneira afrontosa. Enfie o dedo no nariz, ou grite bem alto "Que linda manhã!"
0) Crie uma alternativa fortalecedora. O que fará em vez de se eupar? Pegue sua agenda, e escreva um programa do que pode 'de imediato. Talvez deva sair para correr
um pouco; e durante rcício, poderá pensar em novas soluções.

5) Condicione o novo padrão; imagine e ensaie de uma forma vívida esse novo padrão, com tremenda intensidade emocional e repetição, até que o novo pensamento, comportamento
ou padrão
emocional se torne automático. Reforce com o primeiro passo: imagine-se a alcançar o êxito, muitas e muitas vezes. Ver os resultados ; com antecedência pode lhe
proporcionar o prazer que deseja. Use a repetição e a intensidade emocional para condicionar o novo padrão, até que seja consistente.
6) Verifique se funciona. Pense na situação que costumava preocupá-lo, e observe se já não o preocupa mais.
Você pode usar esses seis passos do NAC até para negociar um contrato.
1) O primeiro passo é fixar as bases. Defina o que quer, e o que impediu-o de conseguir. O que a outra parte quer? Quais os benefícios para ambos? Como saber que
tem um bom contrato?
2) Crie uma alavanca, levando a outra pessoa a vincular dor a não fechar o negócio, e prazer a realizá-lo.
3) Interrompa o padrão de qualquer convicção ou idéia que' esteja impedindo a consumação do negócio.
4) Crie uma alternativa em que nenhum dos dois pensou antes,' e que atenderá às necessidades de ambos.
5) Reforce essa alternativa com um reforço constante do seu, prazer e impacto positivo.
6) Verifique se será favorável a todos, uma situação em que todos ganham. Se assim for, negocie uma conclusão bem-sucedida.
Os mesmos princípios podem ser usados para levar as criançasa arrumarem seus quartos, melhorar a qualidade do casamento, estimular o nível de qualidade de sua empresa,
obter mais satisfação do trabalho, e tornar seu país um lugar melhor para viver.
l Diga-se de passagem, às vezes os filhos usam os mesmms seis passos conosco,
numa forma abreviada. Lembre-se do que eu disse:; se você tiver alavanca suficiente e interromper o padrão de alguém com a força necessária, a pessoa vai encontrar

e condicionar um novo padrão. Um amigo meu tentou quase tudo que conhecia para deiaj xar de fumar. Seu padrão finalmente foi rompido. Como? A filha di seis anos
entrou um dia na sala no momento em que ele acendia

ro. A menina sabia o que queria, tinha alavanca suficiente, e ompeu o padrão do pai ao gritar:
- Por favor, papai, pare de se matar!
- Mas do que você está falando, querida? Qual é o problema? Ela repetiu, e o pai protestou:
- Ora, meu bem, não estou me matando.
Amenina balançou a cabeça, apontou para o cigarro, e soluçou: - Por favor, papai, pare de se matar! Quero que você esteja Isente... quando eu casar!
Esse homem já tentara parar de fumar dezenas de vezes, e nada certo... até aquele momento. O cigarro foi abandonado naque~a, e ele nunca mais fumou desde então.
Com o coração do pai lfirme em suas mãos, ela obteve no mesmo instante o que dese~. Ele encontrou muitas alternativas para o cigarro que proporcioas mesmas sensações
agradáveis.
se você der apenas os três primeiros passos do NAC, pode ser o dente para criar uma tremenda mudança. A partir do momento que decidiu o que quer, obteve uma alavanca,
e interrompeu o ão, a vida com freqüência proporciona novos meios de olhar ias coisas. E se a alavanca for bastante forte, você será compea encontrar um novo padrão
e condicioná-lo... e pode muito contar com o mundo para lhe dar o resto.
você tem o NAC da mudança! O fundamento é usá-lo. Mas afará, a menos que saiba para que o está usando. Você precisa o que realmente deseja; deve descobrir...
7
COMO CONSEGUIR 0 QUE VOCÊ REALMENTE QUER
"São puras todas as emoções que aglutinam e elevam você; é impura a emoção que toma apenas uma parte do seu ser, e assim o distorce." - RAINER MARIA RILKE
É- ME O PRIMEIRO ATAQUE.* - Elvis Presley sempre pedia i Da primeira dose assim, cumprindo um bizarro ritual diário, destinado a providenciar para que dormisse,
depois de uma noite de extenuante desempenho. O assistente de Elvis abria o primeiro envelope e lhe dava "o de sempre": um sortimento multicolorido de, barbitúricos
(Amytal, Carbrital, Nembutal ou Seconal), Quaaludes, Valium e Placidyl, seguindo-se três doses de Demerol, injetadas logo abaixo das omoplatas.
Antes que Elvis dormisse, o pessoal da cozinha, que se mantinha de plantão vinte e quatro horas por dia, punha-se a trabalhar. tipos- 1 tava-se quanta comida ele
conseguiria consumir antes de pegar no

sono. Tipicamente, ele comia três cheeseburgers e seis ou sete banana splits, antes de apagar. Muitas vezes, seus assistentes tinham de remover alimentos de sua
traquéia, para que ele não sufocasse até a
*Goldman, Albert, "Down at the End of Lonely Street", revista Life, junho de 1990.
E E i
~
~liIl~ Il I Il I
~i I~1
i lil I Il Il ~ G V i
ill~ IlÌIIII~!, I~ lV 'li Iligwll'IIIIIIIa¡l'lll JII
lm I Il IIII Í Il Il i w Il I I li ~~ld' Il III ld~ I !Y 8~ I~ Il
Il r,Íl ¡,liIII~I Il !Ì Il Ái~u ~iiiIlQ~l'l'~II lV~ Il
Ilul III IIIIpl1 Il iÌ Íl ÍII ;;ÍII .I I~w J !!IIÍl IIII II
IIP lY~IIIIIIIÍ III II il III ~I vIIIÌII~iI~,,l;'¡III IÍII'I
16I I Ili1Ìl Il l' ~ I III I¡1~,I I liI~III I ~ !!I III¡ I
III' I I liI li II III I ~ I I I Íl á;lll~ ,~~ II IIII I IIÍÍl pl II
'
IIII VII II'iIIIII II ¡9 LII .Il ~~ly IIiiI IIIII'LIII IIi'II IIII II lil III1
II I I
lU pll I!1114i Í lN 'III III'~~! liÌÌ w111 ~IIII II,I I,
II~~ III IIilllll lu I~ II II'~~II~, i I~uÌl ;lu~ lni I
lu III ¡li IIlï I II li ~~ °Y,~ilV~,~iI~lÍ~¡ vIIII IIII I i
Ilu I II I,~, j¡ I III i I I I il II~í~I I I p~ I !I III II¡ Ìl
I V III lul II ï II I Y I I li ~LII ~ II I~~IIII Í I VIM
I
IIp IIII IIII III II i I I I li ~~jqv II II~III~, ~'II h„: lul I'I
(II ~j,
IIII IIII IIII ¡I~d II lJ n ~d I,I,~ I,I'I ú lVljl
V li ,III III IIII III 'II If1i liI ~iI~liIO jlÍr V!'~J II,
Ilu ~~ Ihlil i li I d I I II ~~I~~ I lVI~II Ì d'~ lÍiI
¡V ~o III II II Ïl I 'II III~~ál III IGIIII IIII IÌlLiI
IIII^
II I'~~III II, II. III,
1I, III , I ~ ¡ (II II' i I IIÌ~~~Ì I U I~ V Í ~ II~a I~ÌIII
II,
lÌlI Id IIiIIIÍd II I Í, III '~idl IIIIj IIIÍ~I IIII hII~i luil I'll
II I II IIII III II I ~ I I IIII ~~qy u IIIk~III I lj'lÌl I¡¡IIÍl IIII
p¡~,
IIII ~I~ IIÍl I1 O Il Íl lü:~`~i~' ~~II VII~I''I'úl IIII iI liII=lü
II II,li'IÍ111 II I~ II ~IIII~ju~LIÍ~~i¡,YliIII I~II:II II!i~¡¡~; I
li Yi~ I IIII ' I 'll I ¡I II ' I I;i 1:1Í1,~
IÍ~ ~II I9 I ~ h ~ ~I I
7
11 I II I III , ~ II 1d717111 I1 111 . liI
v11 I I1 1; úl 11

I IIV UII IIII IIq Ïl I I I i III ~ly .I II~ IdI +I II IIIÍ I
Y~j1311Ni
ilu III III~~IÍ II Ik ~, Ili ~ IV~ II I iiy di~I I~¡;,I IpYI31liI, '
U II!ÍIIV IIII I I ~III,~~ I II ~II ~! III ~I¡I~YI
I I I V Íl II II I I c
I b!! I i uumug~~

O que ficou demonstrado por essas pessoas é algo bastante familiar para muita gente: 1) Não sabiam o que realmente queriam da vida, e por isso se distraíram com
uma variedade de ânimos artifi
ciais alterantes. 2) Desenvolveram não apenas trilhas neurológicas, mas vias expressas para a dor. E seus hábitos as levavam a percorrer esses caminhos numa base
regular.
Apesar de alcançarem o nível de sucesso com que outrora haviam apenas sonhado, e apesar de cercadas pelo amor e admiração de milhões de fãs, tinham muito mais referências
para a dor. Torna ram-se eficientes em gerá-la, depressa e com facilidade, porque haviam criado linhas-troncos para alcançá-la. 3) Não sabiam como fazer para se
sentirem bem. Tinham de recorrer a alguma força exterior para ajudá-las a lidar com o presente. 4) Nunca aprenderam as engrenagens de como orientar conscientemente
o foco de suas mentes. Permitiram que a dor e o prazer do ambiente as controlasse, em vez de assumirem o controle.
Agora, compare essas histórias com uma carta que recebi recentemente de uma mulher que utilizou meu trabalho para mudar de um jeito total e absoluto a qualidade
de sua vida:
Prezado Tony:
Fui bastante maltratada durante toda a minha vida, desde a infância até a morte de meu segundo marido. Em decorrência dos abusos e traumas profundos, desenvolvi
uma doença mental conhecida como Distúrbio de Múltipla Personalidade, com quarenta e nove personalidades diferentes. Nenhuma das minhas personalidades tinha conhecimento
das outras, ou o que acontecera em cada uma de suas vidas.
O único alívio que eu tinha, em quarenta e nove anos de existência como uma múltipla, assumia a forma de um comportamento autodestrutivo. Sei que parece estranho,
mas a automutilação me proporcionava algum alívio. Depois de uma das minhas muitas tentativas de suicídio, fui internada num hospital, e entregue aos cuidados de
um médico. A fim de integrar as personalidades, eu precisava voltar ao trauma original que criara cada personalidade.

Este livro foi digitalizado por Raimundo do Vale Lucas, com a intenção de dar aos cegos a oportunidade de apreciarem mais uma manifestação do pensamento humano..

Esse trauma devia ser lembrado, revivido, sentido. Cada um dos meus álteres cuidava de uma função específica, uma capacidade seletiva de recordação, e em geral tinha um único tom emocional. Trabalhei com um especialista no campo da MPD, e ele me ajudou a integrar todas as quarenta e nove personalidades em uma só. O que me sustentou ao longo de todos os diferentes processos que usamos foi o sentimento de que muitas das minhas personalidades eram bastante infelizes, e que minha vida se tornara tão caótica (um alter não sabia o que o outro fazia, e nos descobríamos em todos os tipos de lugares e situações, a tal ponto que não tinha a menor lembrança depois que ocorria a troca). Pensamos que seríamos felizes ao nos tornarmos uma só - o supremo objetivo.

Essa foi minha concepção errada. E que tremendo choque! Vivi um ano de inferno. Descobri-me extremamente infeliz, e lamentando por cada uma das minhas personalidades.

Sentia saudade de cada uma das minhas pessoas, e às vezes as queria de volta, do jeito como eram antes. O que era muito difícil, e cometi mais três tentativas de suicídio naquele ano, até ser outra vez internada num hospital.

Durante o último ano, assisti por acaso seu programa na TV, e encomendei sua série de fitas para trinta dias, Poder Pessoal. Escutei-as muitas vezes, absorvendo qualquer coisa que pudesse usar. Minha abertura surgiu quando comecei a escutar suas POWERTALK mensais. Aprendi com você coisas como um ser único que nunca aprendera como uma múltipla. Aprendi, pela primeira vez em cinqüenta anos, que a felicidade vem de dentro. Como um ser único, tenho agora as lembranças dos horrores que cada uma das quarenta e nove personalidades sofreu. Quando essas lembranças afloram, sou capaz de contemplá-las, e se por acaso se tornam insuportáveis, posso agora mudar o foco, como aprendi com você, e não de uma forma dissociativa, como fazia antes. Não preciso mais entrar num transe de amnésia, e assumir outra personalidade.

Estou aprendendo mais e mais sobre mim mesma, e também aprendendo a viver como um ser único. Sei que tenho um longo caminho a percorrer, e muita exploração a realizar.

Comecei a definir meus objetivos, e a planejar como alcançá-los. Por enquanto, já estou emagrecendo, e pretendo atingir meu peso ideal no Natal (um belo presente
para mim). Também sei que gostaria de ter um relacionamento com um homem, saudável, sem abusos. Antes de ser internada no hospital, eu trabalhava na IBM, e tive
quatro pequenas empresas. Hoje, estou dirigindo uma nova empresa, muito satisfeita com o aumento nas vendas que consegui promover, depois que recebi alta do hospital.
Passei a conhecer melhor meus filhos e netos, mas, ainda mais importante, passeia conhecer a mim mesma!* Atenciosamente,
Elizabeth Pietrzak
ANTHONY ROBBINS
O QUE VOCÊ QUER?
Pergunte a si mesmo o que realmente deseja na vida. Quer um casamento amoroso, o respeito de seus filhos? Quer muito dinheiro, carros velozes, um empreendimento
próspero, visitar lugares exóticos, ver pessoalmente monumentos históricos? Quer ser idolatrado por milhões de pessoas como artista do rock, ou se tornar uma celebridade
com sua estrela no Hollywood Boulevard? Quer deixar sua marca para a posteridade como o inventor de uma máquina de viajar no tempo? Quer trabalhar como Madre Teresa
para salvar o mundo, ou assumir um papel ativo na criação de um impacto ecológico?
Qualquer que seja a coisa que você queira ou anseie, deve perguntar a si mesmo: "Por que eu quero isso?" Não deseja belos carros, por exemplo, porque no fundo anseia
pelos sentimentos de realização e
prestígio que acha que acarretariam? Por que deseja uma vida familiar maravilhosa? É porque acha que lhe proporcionará sentimentos de amor.
*Publicada com permissão. Hoje, essa corajosa mulher não apenas voltou a trabalhar, mas também faz serviços voluntários num hospital.

intimidade, afeição? Quer salvar o mundo por causa dos sentimentos de contribuição e fazer uma diferença que acredita que isso lhe trará? ~ Em suma, não é verdade
que no fundo você quer apenas mudar a maneira como se sente? Tudo se resume ao fato de que você quer essas coiË sas ou resultados porque as encara como um meio de
alcançar determinados sentimentos, emoções ou estados que deseja.
Quando beija alguém, o que o faz se sentir bem naquele momento? É o tecido úmido em contato com tecido humano que desencadeia ~o sentimento? Claro que não! Se fosse
verdade, beijar seu cachorro proporciona a mesma coisa! Todas as nossas emoções nada mais são do que uma agitação de tempestades bioquímicas no cérebro... e podemos

acioná-las a qualquer momento. Mas primeiro devemos aprender a assumir o controle consciente delas, em vez de viverem reação. A maloia das reações emocionais são
adquiridas do ambiente. Modelamos iberadamente algumas, e tropeçamos em outras.
A mera consciência desses fatores é a base para a compreensão poder doestado. Sem a menor dúvida, tudo o que fazemos é para witar a dor ou obter prazer, mas podemos
mudar de imediato aquique acreditamos que vai levar à dor ou ao prazer, pela orientação foco e pela mudança dos estados mental-emocional-fisiológico. mo eu disse
no Capítulo 3 de Poder sem limites:
Um estado pode ser definido como a soma de milhões de processos neurológicos acontecendo dentro de nós - a soma total de nossas experiências em qualquer momento
F determinado. A maioria dos estados ocorre sem qualquer ~ orientação consciente de nossa parte. Demos algo, e reagimos com o ingresso num estado. Pode ser um estado
fértil e útil, ou pode ser um estado árido e limitador, mas não há muito que a maioria das pessoas possa fazer para ~~ controlá-lo.
já se descobriu incapaz de recordar o nome de um amigo? Ou mo soletrar uma palavra "difícil"... como "sonho"? Como não foi ? Sabia a resposta, com certeza. Porque
é estúpido? Não, porse encontrava num estado de estupidez? A diferença entre uma Íaçâo medíocre ou brilhante não se baseia na sua capacidade, mas

sim no estado de sua mente %u corpo em qualquer momento determinado. Você pode ser talentoso, com a coragem e determinação de Marva Collins, a graciosidade e elegância
de Fred Astaire, a força e resistência de Nolan Ryan, a compaixão e inteligência de Albert Einstein... mas se submergir continuamente em estados negativos, nunca
realizará essa promessa de excelência.
Mas se conhecer o segredo do acesso a seus estados mais férteis, poderá literalmente fazer maravilhas. O estado em que você se encontra em qualquer momento específico
determina suas percepções da realidade, e em conseqüência suas decisões e comportamento. Em outras palavras, seu comportamento não é o resultado de sua capacidade,
mas do estado em que se encontra no momento. Para mudar sua capacidade, mude seu estado. Para aproveitar os incontáveis recursos que existem dentro de você, ingresse
num estado de aproveitamento e expectativa ativa... e observe os milagres ocorrerem!

Mas como podemos mudar nossos estados emocionais? Pense em seus estados como a operação de um aparelho de televisão. Para ter "cores firmes, com um som incrível",
é preciso ligar o aparelho. Ligar sua fisiologia é como dar ao aparelho a eletricidade de que precisa para operar. Se você não tem o essencial, não terá imagem,
nem som, apenas uma tela vazia. Da mesma forma, se você não se ligar, usar todo o seu corpo, em suma, suafsiologia, pode se descobrir incapaz de soletrar "sonho".
Alguma vez já acordou para cambalear ao redor, incapaz de pensar com clareza ou funcionar direito, até que se movimentou o suficiente para o sangue fluir melhor?
Depois que a estática acaba, você está "ligado", e as idéias passam a fluir. Se você se encontra no estado errado, não vai obter qualquer recepção, mesmo que tenha
as idéias certas.
Depois que você está ligado, é claro, precisa sintonizar com o canal certo, a fim de alcançar o que realmente deseja. Mentalmente, deve focalizar aquilo que o fortalece.
Não importa o que você foca lize - qualquer coisa em que sintonizar - vai sentir com mais intensidade. Portanto, se não gosta do que está fazendo, talvez seja o momento de mudar o canal.
Há sensações ilimitadas, meios ilimitados de encarar praticamente qualquer coisa na vida. Se o que você faz não funciona, mude o canal, e sintonize com algo que
lhe proporcionará as sensações que sem-
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
pre desejou. Todas as sensações por que você anseia estão disponíveis durante todo o tempo, basta sintonizar o canal certo. Há dois meios primeiros, portanto, de
mudar seu estado emocional: pela mudança da maneira como usa seu corpo físico, ou pela mudança do foco.
FISIOLOGIA: O PODER DO MOVIMENTO
Uma das distinções mais importantes que tenho feito, durante os dez últimos anos de minha vida, é simplesmente a seguinte: A emoção é criada pelo movimento. Tudo
o que sentimos é o resultado da maneira como usamos nossos corpos. Até mesmo mudanças mínimas nas expressões faciais ou gestos mudarão a maneira como nos sentimos
em qualquer momento determinado, e por conseguinte a maneira como avaliamos nossas vidas... a maneira como pensamos, e a maneira como agimos.
Experimente algo ridículo por um segundo. Finja que é um maestro um tanto entediado e sisudo, balançando os braços num movimento ritmado. Faça-o bem d-e-v-a-g-a-r.
Não se excite; façao como uma r-o-t-i-n-a, e cuide para que seu rosto reflita um estado de tédio. Repare como se sente. Agora, levante as mãos, bata palmas com toda

força, estique os braços para trás o mais depressa que puder, com um sorriso tolo no rosto! Intensifique isso, acrescentando o movimento vocal de um som alto e explosivo
- o movimento do ar por seu peito, garganta e boca vai mudar como se sente de uma forma ainda mais radical. Esse movimento e a rapidez com que o criou, tanto no
corpo quanto nas cordas vocais, mudarão no mesmo instante o modo como se sente. r
Cada emoção tem uma fisiologia específica vinculada: postura, respiração, padrões de movimento, expressões faciais. Na depressão, isso é óbvio. Em Poder sem limites,
falei sobre os atributos físicos da depressão onde seus olhos se focalizam, qual é a sua postura e assim por diante. A partir do momento em que aprende a usar o corpo quando se encontra em determinados estados emocionais, você pode retornar a esses estados, ou evitá-los, pela simples mudança de sua fisiologia. O problema
é que a maioria das pessoas se limita a apenas uns padrões usuais de fisiologia. Nós os assumimos de
193
194
forma automática, sem compreender como é grande o papel que desempenham na determinação de nosso comportamento de um momento para o outro.
Cada um de nós tem mais de oitenta músculos diferentes no rosto, e se esses músculos se acostumam a expressar depressão, tédio ou frustração, então esse padrão muscular
habitual começa lite ralmente a determinar nossos estados, para não mencionar o caráter físico. Sempre peço às pessoas em meu seminário. Encontro com o DestinoTM
(Date With DestinyTM) que anotem todas as emoções que sentem numa semana média. Entre as incontáveis possibilidades, descobri que a média é de menos de uma dúzia.
Por quê? Porque a maioria das pessoas tempadrões limitados de fisiologia, o que resulta em padrões limitados de expressão.
TIPOS DE EMOÇÕES QUE UMA PESSOA PODE SENTIR NUMA SEMANA
Estressada Frustrada Furiosa Insegura Solitária Entediada Angustiada Feliz Aliviada Amada Animada Alegre
É um cardápio bem curto de opções emocionais, quando se considera os milhares de atraentes estados disponíveis. Tome cuidado para não se limitar a uma lista tão
curta! Sugiro que aproveite todo o bufê

-experimente coisas novas, e cultive um paladar refinado. Que tal experimentar mais entusiasmo, fascínio, jovialidade, intriga, sensualidade, desejo, gratidão, encantamento,

curiosidade, criatividade, capacidade, confiança, indignação, ousadia, reflexão, bondade, gentileza, humor... Por que não organizar a sua própria lista longa? Você pode experimentar qualquer dessas coisas pela simples mu!' dança da maneira como usa seu corpo! Pode se sentir forte, pode sorrir, pode mudar qualquer coisa
num instante com uma simples risada. Você já deve ter ouvido o adágio antigo: "Algum dia você vai olhar para trás e rir disso." Se é verdade, por que não olhar para
trás e rir agora? Por que esperar? Desperte seu corpo; aprenda a pô-lo em estados agra
' ' dáveis, não importa o que possa ter acontecido. Como? Crie energia pela maneira como pensa em alguma coisa de modo reiterado, e mudará as sensações que vinculará
a essa situação no futuro.
Se repetidamente usar o corpo de maneira fraca, se arriar os ombros numa base regular, se andar como se estivesse cansado, você vai mesmo se sentir cansado. Como
poderia fazer o contrário? O
corpo segue suas emoções. O estado emocional começa a afetar o K corpo, e se torna uma espécie de círculo vicioso. Repare na maneira como está sentado neste momento.
Trate de se empertigar, crie mais energia em seu corpo, enquanto continua não apenas a ler, mas também a absorver esses princípios.
Quais são as coisas que você pode fazer imediatamente para mudar seu estado, e com isso a maneira como sente o seu desempenho? Aspire fundo, através do nariz, exale
com força pela boca. Ponha um enorme sorriso no rosto, sorria para seus filhos. Se quer de fato mudar sua vida, assuma o compromisso, para os próximos sete dias,
de passar um minuto, cinco vezes por dia, sorrindoAle orelha a orelha, diante do espelho. Vai se sentir meio idiota, mas lembre-se de que com esse ato físico estará
acionando a parte correspondente do cérebro, e criando um caminho neurológico para o prazer que se tornará habitual. Portanto, faça isso... e divirta-se!
Melhor ainda, saia para trotar, em vez de correr. É uma manei,1 ra poderosa de mudar seu estado, porque acarreta quatro coisas: 1) !` É um excelente exercício; 2)
exigirá menos esforço do corpo que a corrida; 3) você não conseguirá manter uma expressão séria; e 4) vai divertir todo mundo que passar! Ou seja, estará mudando
também os estados de outras pessoas, fazendo-as rir.

E que coisa poderosa é o riso! Meu filho Joshua tem um amigo chamado Matt que ri com tanta facilidade que se torna contagiante, e todos ao redor desatam a rir também.

Se você quer realmente melhorar sua vida, aprenda a rir. Além dos cinco sorrisos por dia, obrigue-se a rir sem qualquer motivo, três vezes por dia, durante sete
dias. Numa pesquisa recente, realizada pela revista Entertainrnent Weekly, descobriu-se que 82 por cento das pessoas que vão ao cinema querem rir, sete por cento
querem chorar, e três por cento querem gritar. Isso dá uma idéia do quanto prezamos as sensações de riso, acima de muitas outras coisas. E se você leu os livros
de Norman Cousins, ou do Dr. Deepak Chopra, ou do Dr. Bernie Siegel, ou se estudou alguma coisa de psiconeuroimunologia, sabe o que o riso pode fazer pelo corpo
físico, estimulando o sistema imunológico.
Por que não encontrar alguém que ria, e imitá-lo? Divirta-se um pouco. Diga: "Pode me fazer um favor? Você tem uma risada sensacional. Gostaria de imitá-lo. Pode
me ensinar?" Garanto que vão rir um do outro no processo! Respire da maneira como a outra pessoa respirar: assuma a mesma postura, os mesmos movimentos do corpo;
use as mesmas expressões faciais; emita os mesmos sons. Vai se sentir um idiota quando começar, mas depois de algum tempo pegará o jeito, e logo os dois estarão
rindo histericamente, por parecerem tão tolos. No processo, porém, você começará a abrir a rede neurológica para criar o riso numa base regular. À medida que fizer
isso, muitas e muitas vezes, vai descobrir que rir se torna mais fácil, e com certeza se divertirá.
"Conhecemos muito, sentimos pouco. Ou pelo menos sentimos bem pouco das emoções criativas de que uma boa vida deriva."
- BERTRAND RUSSELL
Qualquer um pode continuar a se sentir bem, se já se sente bem; não é preciso muito esforço para conseguir isso. Mas o fundamental na vida é ser capaz de se fazer
sentir bem, quando a pessoa não

!; se sente bem, ou quando nem mesmo quer se sentir bem. Saiba que você pode fazer isso num instante, usando o corpo como um instru'; mento para mudar de estado.
Depois de identificar a fisiologia liga', da a um estado, você pode usá-la para criar, à vontade os estados que deseja. Trabalhei há alguns anos com John Denver,
um homem que me impressiona não apenas por seu talento musical, mas também porque sua personalidade particular tem uma consonância aba soluta com a imagem pública.
O motivo para o seu êxito é evidente: ,trata-se de um homem excepcionalmente simpático e solícito.

Trabalhamos juntos porque ele estava experimentando o bloqueio `'docriador. Identificamos as ocasiões em que escreveu as suas melho~ canções, e descobrimos que a
inspiração surgira quando fazia algo ico. Em geral, uma canção inteira fluía por sua mente depois que uìava por uma montanha abaixo, voava em seu jato ou bimotor,
dava em seu carro esporte em alta velocidade. Quase sempre havia velocidade envolvida e o fluxo de adrenalina, junto com a experiênde focalizar a beleza da natureza,
desempenhavam um papel imrtante em sua estratégia criativa. Na ocasião, ele experimentava ~igumas frustrações em certas áreas de sua vida, e não mantinha a ~áeesma
atividade intensa ao ar livre. Bastou efetuar essa mudança, com "recuperação de uma fisiologia forte, para que ele conseguisse resar a certeza e fluxo de sua criatividade
sem demora. Todos nós nos a capacidade de promover mudanças assim, em qualquer oca` . Apenas mudando nossa fisiologia, podemos mudar o nível de empenho. Nossa capacidade
sempre existe, e o que temos de fazer essarmos nos estados em que se torna acessível.
A chave para o sucesso, portanto, é criar padrões de movimento criem confiança, um senso de força, flexibilidade, um senso de pessoal e diversão. Compreenda que
a estagnação decorre de ~dta de movimento. Pode pensar num velho, alguém que "não cirmuito"? Envelhecer não é uma questão de idade; é uma ausênde movimento. E a
suprema ausência de movimento é a morte. Se avistar crianças andando por uma calçada depois da chuva, ouver uma poça à frente, o que elas farão quando lá chegarem?
o pular a poça! E também vão rir, se molhar, e se divertir. O que uma pessoa mais velha? Contorna a poça? Não, não se limita a ~ntorná-la... pois vive sempre se
queixando! Você quer viver de uma

maneira diferente. Quer viver com o vigor em seus passos, um sorriso no rosto. Por que não converter a jovialidade numa nova prioridade sua? Faça com que se sentir
bem seja sua expectativa. Não precisa ter um motivo para se sentir bem - está vivo; pode se sentir bem sem nenhum motivo!
ANTHONY ROBBINS
Se você quisesse, não poderia ficar deprimido de um momento para outro? Pode apostar que sim, só por focalizar alguma coisa em seu passado que foi horrível. Não
temos todos uma experiência lamentável no passado? Se você focalizá-la o suficiente, imaginá-la, pensar a respeito, logo começará a senti-la. já assistiu a um filme

horrível? Voltaria para assistir esse filme centenas de vezes? Claro que não. Por . quê? Porque não se sentiria bem ao fazer isso. Então por que voltar aos filmes
horríveis em sua cabeça numa base regular? Por que se assistir nos seus papéis de que menos gosta, contracenando com a artista que menos aprecia? Por que projetar
de novo desastres financeiros ou péssimas decisões em sua carreira? Esses filmes de classe "B", é claro, não se limitam à sua experiência passada. Você pode focalizar
neste momento alguma coisa que pensa que lhe faz falta, e se sentir mal. Melhor ainda, pode focalizar algo que ainda nem aconteceu, e se sentir mal a respeito de
antemão! Você pode rir disso agora, mas infelizmente é o que a maioria das pessoas faz todos os dias.

Se quisesse sentir como se estivesse em êxtase neste momento, não seria possível? Você pode fazê-lo com a mesma facilidade. É capaz de focalizar ou recordar um momento
em que experimentou um êxtase
total e absoluto? É capaz de focalizar como seu corpo se sentiu? É capaz de lembrar com detalhes tão vívidos que se torne de novo plenamente associado a esses sentimentos?

Pode apostar que sim. E você também` é capaz de focalizar as coisas em sua vida com que se sente extasiado neste momento, em tudo o que sente que é maravilhoso em
sua vida. E pode focalizar as coisas que ainda não aconteceram, e se sentir bem a respeito de antemão. Esse é o poder que os objetivos oferecem, e o motivo pelo
qual vamos focalizá-los no Capítulo 11.

TUDO 0 QUE FOCALIZAMOS SE TORNA NOSSA IDÉIA DA REALIDADE

~Averdade é que bem poucas coisas são absolutas. De um modo geral, icomo você se sente sobre as coisas, e o significado de uma experiência !em particular, tudo dependerá
do seu foco. Elizabeth, a mulher com o `Distúrbio de Múltipla Personalidade, estivera em dor constantemente. 16eu caminho de fuga foi criar uma nova personalidade
para cada incidente que tinha de enfrentar emocionalmente. Isso lhe permitia mudar e foco, ver o problema através dos olhos de "outra pessoa". Contudo, daainda sentia
dor, mesmo depois da integração. Só depois que aprenIeu a controlar seu estado, pela mudança consciente de sua fisiologia e oco, é que se tornou capaz de assumir
o controle de sua vida.

0 foco não é a verdadeira realidade, porque é a visão de uma pessoa; é apenas uma percepção do modo como as coisas realmente ïío. Pense nessa visão - o poder do
nosso foco - como sendo a mte de uma câmera. A lente mostra apenas a imagem e o ângulo uevocê focalizou. Por isso, as fotografias que você tira podem com maior facilidade
distorcer a realidade, apresentando apenas uma orcela mínima da imagem ampla.
Vamos supor que você foi a uma festa com a sua câmera, sentou im canto, focalizou um grupo de pessoas discutindo. Como essa sta seria representada? Seria projetada
como uma festa desagraivel e frustrante, em que ninguém se divertiu, e todos brigaram. E importante para nós lembrar que a maneira como representamos coisas na mente
vai determinar como sentimos. Mas o que acon;eria se você focalizasse sua câmera em outro ponto da sala, onde pessoas riam, contavam piadas, se divertiam? Mostraria
ter sido dmelhor das festas, com todo mundo se divertindo demais!
p É por isso que há tanta repercussão com as biografias "nãotorizadas": são apenas a percepção de uma pessoa sobre a vida de ara pessoa. E, com freqüência, essa
visão é oferecida por pessoas ga inveja lhes proporciona um interesse velado em distorcer as isas. 0 problema é que a visão da biografia se limita apenas ao ngulo
de câmera" do autor, e todos sabemos que as câmeras torcem a realidade, que um close pode fazer as coisas parecerem
200
maiores do que são na verdade. E quando manipulada com habilidade, uma câmera pode atenuar ou ofuscar partes importantes da realidade. Parafraseando Ralph Waldo
Emerson, cada um de nós vê nos outros o que temos em nossos corações.
ANTHONY ROBBINS
UMA QUESTÃO DE FOCO
Se você marcou uma reunião de negócios, e alguém não chega na hora, a maneira como se sente baseia-se rigorosamente no que focaliza. Representa em sua mente que
a pessoa não apareceu na hora marcada porque não se importa, ou interpreta o fato como algum problema grave e inesperado que surgiu? Qualquer que seja, o foco vai
com certeza afetar suas emoções. E se você se irritar com a pessoa, e o verdadeiro motivo para o atraso ter sido um esforço de última hora para lhe oferecer uma
proposta melhor? Lembre-se de que tudo o que focalizamos vai determinar como nos sentimos. Talvez não devêssemos tirar conclusões precipitadas; precisamos escolher
com todo cuidado o que vamos focalizar.

O foco determina se você percebe sua realidade como boa ou má, se se sente feliz ou triste. Uma metáfora fantástica para o poder do foco é encontrada nos carros
de corrida-uma verdadeira paixão para mim. Guiar um carro de corrida pode às vezes fazer com que voar num helicóptero a jato pareça uma experiência das mais relaxantes!
Num carro de corrida, não se pode permitir que o foco se desvie do resultado por um instante sequer. Sua atenção não pode se limitar ao lugar em que se encontra;
também não pode se manter no passado, nem se fixar muito longe no futuro. Embora plenamente consciente do lugar em que você está, precisa antecipar o que vai acontecer
no futuro próximo.
Essa foi uma das primeiras lições que aprendi quando ingressei na escola de pilotos. Os instrutores puseram-me no que chamam de skid car - um carro que tem um computador
embutido, com ele vadores hidráulicos que podem levantar qualquer roda do chão a um comando do instrutor. A regra fundamental que eles ensinam é a seguinte: Focalize
para onde você quer ir, não o que você teme.
O SIGNIFICADO E MUITAS VEZES
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 201
Se você começa a derrapar, o carro fora de controle, a tendência é olhar para o muro que se aproxima. Mas se continuar a focalizáÍ lo, é exatamente lá que vai parar.
Os pilotos sabem que você vai para ¡onde olha; viaja na direção de seu foco. Se resistir ao medo, tiver fé, :e focalizar para onde quer ir, suas ações o levarão nessa direção, e ase for possível se desviar, você vai conseguir... mas não terá a menor chance se focalizar o que teme. Invariavelmente, as pessoas dizem: 'Mas você não ia bater de qualquer maneira?" A resposta é que você aumenta suas chances ao focalizar o que quer. Focalizar a solução mpre redunda em seu benefício. Se
você tem impulso demais na eção do muro, então focalizar o problema pouco antes da batida áo vai ajudar de qualquer maneira.
Quando os instrutores me explicaram isso pela primeira vez, bacei a cabeça e pensei: "Mas é claro! já sei de tudo isso! Afinal, eno essas coisas!" Na primeira vez
em que saí da pista, junto com o trutor, ele apertou de repente, sem que eu soubesse, o botão que
tava uma roda. Comecei a derrapar, incapaz de controlar o carp. E onde acha que meus olhos se fixaram? Pode apostar! No muro! s segundos finais, fiquei apavorado,
porque sabia que ia bater. O trutor pegou minha cabeça, virou-a para a esquerda, forçando-me oohhar na direção que eu precisava ir. O carro continuou a derrapar,
¡Y tinha certeza de que ia bater, mas fui forçado a olhar apenas para direção que queria seguir. E olhando para essa direção, não pude ixar de virar o volante de

acordo. O carro virou no último instante, itamos a batida. Podem imaginar o meu alívio!
Uma coisa que é útil saber a respeito de tudo isso: quando você a seu foco, muitas vezes não muda de direção imediatamente. não acontece também na vida? Há com freqüência
um lapso de po entre o momento em que você redireciona seu foco, e o ins Bte em que seu corpo e experiência de vida o acompanham. O que esenta mais motivo ainda
para começar a focalizar logo o que icê quer, e não esperar com o problema por mais tempo.
Aprendi a lição? Não. Eu tivera uma experiência, mas não criara neuroassociação bastante forte. Precisava me condicionar ao novo ão. Na vez seguinte em que me aproximei
do muro, o instrutor de gritar para me lembrar do meu objetivo. Na terceira vez, povirei a cabeça, deliberado e consciente. Confiei, e deu certo.

Depois de fazer isso muitas vezes, quando entro agora num skid car minha cabeça vira para onde quero ir, o volante vira também, e o carro acompanha. Isso garante
que sempre conseguirei controlar meu foco? Não. Mas aumenta minhas chances? Em cem vezes!
O mesmo acontece na vida. Em capítulos posteriores, você aprenderá alguns meios de assegurar que o condicionamento de seu foco seja positivo. Por enquanto, compreenda
que precisa disciplinar sua mente. Uma mente fora de controle pode lhe fazer qualquer coisa. Dirigida, é sua maior amiga.
"Pedi, e dar-se-vos-d; buscai, e achareis; batei, e abrir-se-vos-d."
- MATEUS 7:7
A maneira mais poderosa de controlar o foco é através do uso de perguntas. Pois a qualquer coisa que você perguntar, seu cérebro oferecerá uma resposta; e qualquer
coisa que procurar, haverá de encontrar. Se indagar "Por que essa pessoa está se aproveitando de mim?", focaliza que alguém se aproveita de você, quer seja ou não
verdade. Se indagar "Como posso inverter essa situação?", obterá uma resposta mais fortalecedora. As perguntas constituem um instrumento tão poderoso para mudar
sua vida que reservei o capítulo seguinte para falar exclusivamente a respeito. São um dos meios mais poderosos e simples para mudar a maneira como você se sente
em relação a praticamente qualquer coisa, e assim mudar o rumo de sua vida, de um momento para outro. As perguntas proporcionam a chave para abrir nosso potencial
ilimitado.
Uma das melhores ilustrações disso é a história de um jovem que foi criado no Alabama. Há cerca de quinze anos, um valentão da sétima série provocou-o para uma briga,

esmurrou-o no nariz, e deixou-o desmaiado. Quando recuperou os sentidos, o rapaz jurou que se vingaria, matando o valentão. Foi em casa, pegou a pistola 22 da mãe,
e saiu à procura de seu alvo. Naquele momento, seu destino pairava na balança.

Com o valentão na mira da arma, ele podia disparar, e o colega se tornaria história. Mas foi nesse instante que ele se fez uma pergunta: O que acontecerá comigo
se puxar o gatilho? E outra imagem entrou em foco, a mais dolorosa que se podia imaginar. Na
f quela fração de segundo, em que a vida do rapaz poderia seguir por dois rumos muito diferentes, ele visualizou, com uma lucidez assustadora, como seria ir para
a cadeia. Pensou em ter de passar a noite inteira acordado para evitar que os outros presos o estuprassem. Essa É dor em potencial foi maior do que a expectativa
da vingança. Ele ;desviou a arma, e atirou numa árvore.
Esse rapaz era Bo Jackson, e pela maneira como descreve a cena em sua biografia, não resta a menor dúvida de que nesse momento fundamental de sua vida a dor associada
com a prisão foi uma força
f, mais poderosa do que o prazer que ele pensava que matar o outro iapaz lhe proporcionaria. Uma mudança de foco, uma decisão sobre dor e prazer, provavelmente fez
a diferença entre um garoto sem futuro e uma das maiores histórias de sucesso atlético do nosso ',;;tempo.
"Assim como o armeiro apara e deixa a flecha reta, o mestre orienta seus pensamentos desgarrados."
- BUDA
NÃO E APENAS 0 QUE VOCÊ FOCALIZA, MAS COMO...
ossa experiência do mundo é criada pela coleta de informações, om o uso dos cinco sentidos. Cada um de nós, no entanto, tende a isenvolver um modo de foco predileto,
ou uma modalidade, como afitas vezes se chama. Algumas pessoas, por exemplo, recebem um apacto maior do que vêem; o sistema visual tende a ser predomiante. Para
outras, os sons são o gatilho para as grandes experiênies da vida, enquanto para alguns o tato é a base de tudo.

Mesmo dentro de cada um desses modos de experiência, porém, há elementos específicos de imagens, sons, ou outras sensações, que podem ser mudados para aumentar ou
diminuir a intensidade da experiência. Esses ingredientes básicos são chamados de submodalidades Por exemplo, você pode pegar uma imagem em sua mente, e depois pegar

qualquer aspecto dessa imagem (uma submodalidade) e mudálo, para mudar seus sentimentos a respeito. Pode dar mais brilho à imagem, mudando no mesmo instante a quantidade
da intensidade com que sente a experiência. Isso é conhecido como mudar uma submodalidade. Provavelmente o maior conhecedor de submodalidades é Richard Bandler,
co-fundador da Programação Neurolingüística. A linhagem de estudiosos desse assunto data do trabalho básico sobre os cinco sentidos de Aristóteles, que divide em
categorias os modelos de percepção.
Você pode elevar ou baixar radicalmente sua intensidade de sentimento em relação a qualquer coisa pela manipulação das submodalidades. Elas afetam como você se sente
em relação a tudo, se expe rimenta alegria, frustração, admiração, ou desespero. Compreendê-las permite não apenas mudar como se sente em relação a qualquer experiência
em sua vida, mas também mudar o que significa para você, e com isso o que pode fazer a respeito.
Uma imagem que descobri ser muito útil é pensar nas submodalidades como os códigos de barras dos produtos comerciais, aquelas pequenas linhas pretas que substituíram
as etiquetas de preços em quase todos os supermercados americanos. Os códigos parecem insignicantes, mas quando passados pelo scarmer na caixa registradora informam
ao computador qual é o produto, quanto custa, como sua venda afeta o estoque, e assim por diante. As submodalidades funcionam da mesma maneira. Quando acionadas
através do scarmer do computador que chamamos cérebro, informam qual é a coisa, como se sentir a respeito, e o que fazer. Você possui os seus próprios códigos de
barras, e há uma lista surgindo junto com as perguntas a formular, para determinar qual deles vai usar.
Por exemplo, se você tende a focalizar as modalidades visuais,
*Para uma análise mais detalhada da submodalidade, ver Poder sem limites, Capítulos 6 e 8.

a quantidade de satisfação que obtém de uma lembrança específica é provavelmente uma conseqüência direta das submodalidades de tamanho, cor, brilho, distância e
quantidade de movimento na imagem visual que projetou. Se representa para si mesmo com submodalidades auditivas, então como se sente depende do volume, ritmo, tonalidade,
e outros fatores similares que atribui. Por exemplo, algumas pessoas, para se sentirem motivadas, precisam primeiro sintonizar um determinado canal. Se o seu canal

predileto é visual, então focalizar os elementos visuais de uma determinada situação lhe proporciona mais intensidade emocional. Para outras pessoas, os canais importantes
são o auditivo ou cinestético. E para algumas, a melhor estratégia funciona como uma combinação para se abrir um cofre. Primeiro, a tranca visual deve ser alinhada,
depois a auditiva, em seguida a cinestética. Todos os três ,indicadores precisam ficar alinhados no ponto certo e na ordem certa para o cofre se abrir.
A partir do momento em que você tiver consciência disso, vai ;perceber que as pessoas estão constantemente usando palavras em sua linguagem cotidiana para indicar
em que sistema e em que ubmodalidades se encontram sintonizadas. Escute as maneiras como crevem suas experiências, e aceite literalmente. (Por exemplo, nas s últimas
frases usei os termos "sintonizadas" e "escute" - é 'dente que são indicações auditivas.)
Quantas vezes já ouviu alguém dizer "Não posso me imaginar fazer isso"? Estão dizendo qual é o problema: se pudessem se ginar a fazer, entrariam num estado em que
sentiriam que deriam fazer acontecer. Alguém pode ter lhe dito uma ocasião: ocê está exagerando as coisas." Se você estava transtornado ais, é bem possível que a
pessoa tivesse razão. Talvez você tivesse absorvendo as imagens em sua mente e tornando-as ito maiores, o que tende a intensificar a experiência. Se alguém "Isso
está me sufocando", você pode ajudar a fazer com que pessoa se sinta menos angustiada com a situação, levando-a sim a um estado melhor para cuidar do problema. Se
alguém "Estou me desligando", você pode ajudá-lo a sintonizar de o, a fim de que ele possa mudar de estado.

EXPRESSÕES COMUNS BASEADAS EM:
Submodalidades visuais -
Isso deixa o meu dia mais claro.
Isso põe as coisas numa perspectiva melhor. Isso tem alta prioridade.
Esse cara tem um passado negro. Vamos ver o quadro mais amplo. Esse problema continua a me encarar de frente.
Submodalidades auditivas -
Ele vive emitindo estática.
0 problema é gritar comigo. Estou ouvindo direito.
Parei tudo o que fazíamos com um ranger de pneus. 0 cara está fora do ritmo. Isso soa maravilhoso.
Submodalidades cinestéticas -
Esse cara é escorregadio.
A pressão aumenta e diminui. Essa coisa está pesando em mim. Sinto que carrego`godo o peso nas costas. Esse concerto é mesmo quente!

Estou totalmente imerso nesse projeto.
Nossa capacidade de mudar a maneira como sentimos depende da capacidade de mudar as Submodalidades. Devemos aprender a assumir o controle dos vários elementos com
que representamos as
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
207
experiências, e mudá-los de uma maneira que apóie os resultados desejados.
Por exemplo, você já se descobriu a dizer que precisa ficar "à distância" de um problema?
Se isso já aconteceu, eu gostaria que tentasse uma coisa. Pense numa situação que o esteja de'
safiando no momento. Faça uma imagem em sua mente, depois pense que está empurrando essa imagem para mais e mais longe. Paire por cima, contemple o problema lá embaixo,
com uma nova perspectiva. O que acontece com a sua intensidade emocional? Para a maioria das pessoas, diminui. E se a imagem se torna mais indistinta e menor? Agora,
pegue a imagem do problema e torne-a maior, mais nítida, e mais próxima. Para a maioria das pessoas, isso a intensifica. Empurre a imagem para trás, observe o sol
a derretêla. Uma mudança simples em qualquer um desses elementos é como mudar os ingredientes numa receita. Vão com certeza alterar o que você experimenta no corpo.
Embora eu tenha discorrido a fundo ~ sobre as submodalidades em Poder sem limites, volto ao assunto aqui porque quero ter certeza de que você vai absorver essa distinção.
E fundamental para a compreensão de muito do trabalho que Ë#aremos neste livro.
Lembre-se: a maneira como você se sente em relação às coisas é instantaneamente alterada por uma alteração nas submodalidades. r exemplo, pense em algo que aconteceu
ontem. Apenas por um tante, imagine essa experiência. Tire a imagem da memória, e ejete-a para trás de você. Pouco a pouco, empurre-a para trás, até e fique a quilômetros
de distância, pequena, apenas um ponto vago escuridão. A impressão é de que aconteceu ontem, ou há muito lpo? Se a lembrança é agradável, traga-a de volta. Caso
contráo, deixe-a lá atrás! Quem precisa focalizar uma lembrança assim? Án contraste, você teve algumas experiências maravilhosas em sua da. Pense numa agora, uma
experiência que tenha acontecido há luito tempo. Recorde as imagens dessa experiência. Traga-as do indo da memória; ponha-as na sua frente. Faça com que sejam
des, nítidas, coloridas; torne-as tridimensionais. Entre no cor~que tinha na ocasião, e sinta a experiência neste momento como estivesse lá. Parece que aconteceu

há muito tempo, ou é algo que desfruta agora? Como pode perceber, até sua experiência de o pode ser mudada pela mudança das submodalidades.

CRIE SUA PRÓPRIA PLANTA
A descoberta de suas submodalidades é um processo divertido. Você pode querer fazer isso sozinho, embora talvez constate que é mais divertido fazê-lo com outra pessoa.
Isso o ajudará na acurácia, e se a outra pessoa também leu este livro, terá muito sobre o que conversar, e ainda uma testemunha do seu compromisso em assumir o controle
pessoal. Agora, bem depressa, pense num momento de sua vida em que teve uma experiência bastante agradável, e faça o seguinte: Classifique sua satisfação numa escala
de 0 a 100, em que 0 é a total ausência de satisfação, e 100 o nível máximo de contentamento que poderia desfrutar. Digamos que você chegou a 80 nessa escala de
intensidade emocional. Agora, passe para a Lista de Possíveis Submodalidades (páginas 210 e 211), e vamos descobrir que elementos são propensos a criar mais satisfação
em sua vida do que outros, mais sentimentos de prazer do que sentimentos de dor.
Comece a avaliar cada uma das perguntas contidas na lista de acordo com sua experiência. Por exemplo, ao lembrar a experiência e focalizar as submodalidades visuais,
pergunte a si mesmo: "É um filme ou uma imagem parada?" Se for um filme, verifique qual é a sensação. É agradável? Agora, mude para o oposto. Transforme numa imagem
parada, e veja o que acontece. Seu nível de satisfação diminui? Cai de uma maneira significativa? Em que porcentagem? Ao converter numa imagem parada, caiu de 80
para 50, por exemplo? Anote o impacto que essa mudança causou, e assim poderá usar essa distinção no futuro.
Restabeleça a forma inicial da imagem; ou seja, faça com que seja um filme de novo, se assim era, a fim de sentir que voltou a 80. Agora, passe para a pergunta seguinte
na lista. É em cores, ou preto-e-branco? Se era em preto-e-branco, verifique a sensação. Passe para o oposto. Apresente cor, e veja o que acontece. Isso eleva sua
intensidade emocional acima de 80? Anote o impacto emocional. Se o leva a 95, pode ser um elemento valioso para lembrar no futuro. Por exemplo, ao pensar numa tarefa
que geralmente evita, se acrescentar cor à imagem que faz dela, vai descobrir que sua
E i P Sc q

intensidade emocional positiva aumenta no mesmo instante. Agora, volte a imagem a preto-e-branco, observe o que acontece com sua intensidade emocional, e que grande
diferença isso faz. Lembre-se de terminar sempre com a restauração do estado original,
f antes de passar para a pergunta seguinte. Devolva as cores; torne mais brilhante do que era antes, até se sentir envolto por cores vívidas.
0 brilho é uma submodalidade importante para a maioria das pessoas; dar mais brilho às coisas intensifica sua emoção. Se você pensar na experiência agradável neste
momento, e tornar a imagem mais e mais brilhante, provavelmente vai se sentir melhor, não é? Há exceções, é claro. Se você saborear a lembrança de um momento romântico,
e de repente todas as luzes se acenderem, isso pode não ser muito apropriado. E se você tornar a imagem indistinta, escura, e desfocada? Para a maioria das pessoas,
isso a torkna quase depressiva. Portanto, torne-a sempre cada vez mais brilhante!
Continue pela lista, verificando qual dessas submodalidades jvisuais muda mais sua intensidade emocional. Ao recriar a expeiência dentro de sua cabeça, como soa?
0 aumento do volume tera o nível de prazer que você sente? Como a aceleração do itmo afeta seu contentamento? Até que ponto? Registre tudo, e tere tantos outros
elementos quantos puder pensar. Se o que stá imaginando é o som da voz de alguém, experimente com direntes inflexões e sotaques, e note o que isso influi ao nível
de nntentamento que experimenta. Se mudar a qualidade do som
suave e macio para áspero e estridente, o que acontece? LemWe-se de terminar com a restauração dos sons à sua forma audioriginal, a fim de que todas as qualidades
continuem a criar ;er para você.
Ao final, focalize as submodalidades cinestéticas. Ao recordar a eriência agradável, a mudança dos vários elementos cinestéticos sifica ou diminui o prazer? 0 aumento
da temperatura faz com he se sinta mais confortável, ou o deixa irritado? Focalize sua resiação. Como está respirando? Se mudar a qualidade da respirao, de rápida
e superficial para longa e profunda, como isso afeta a ialidade de sua experiência? Note que diferença isso faz, e escre-

Visuais
1. 2. 3. 4. 5. 6.
7. 8. 9.
12. 3D/2D
13. Cor específica 14. Ponto de vista 15. Gatilho especial
Auditivas

Filme/imagem parada Cor/preto-e-branco Esquerda/direita/centro
Alto/meio/embaixo Brilhante/distinta/escura Tamanho natural/menor/ maior
Proximidade Rápida/média/lenta Foco específico?
Dentro da imagem Moldura/panorâmica
LISTA DE POSSÍVEIS SUBMODALIDADES
ANTHONY ROBBINS
É um filme ou uma imagem parada? É colorida ou em preto-e-branco?
A imagem está à esquerda, direita ou centro? A imagem está no alto, no meio ou embaixo? A imagem é brilhante, indistinta ou escura?
A imagem tem tamanho natural, é maior ou menor?
O quanto você está próximo da imagem?
A velocidade da imagem é rápida, média ou lenta? Um elemento em particular é focalizado de forma sistemática?
Você está dentro da imagem ou assiste à distância? A imagem está dentro de uma moldura ou é panorâmica?
A imagem é tridimensional ou bidmensional? Há uma cor que lhe causa mais impacto?
Você está olhando de baixo, de cima, do lado etc.? Há alguma outra coisa que desencadeie sentimentosfortes?
Você/outros
Conteúdo Como é dito Volume Tonalidade Ritmo Localização
Harmonia/cacofonia Regular/irregular Inflexão
2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10. 11. Certas palavras 12. Duração
13. Singularidade 14. Gatilho especial
Está dizendo alguma coisa para si mesmo ou ouvindo de outra pessoa?
O que especificamente você diz, ou ouve? Como você diz ou ouve?
É muito alto?
Qual é a tonalidade? É muito depressa? De onde vem o som? O som está em harmonia ou é cacofônico? O som é regular ou irregular?
Há alguma inflexão na voz? Certas palavras são enfatizadas? Quanto tempo o som dura?
O que há de singular no som?
Há alguma outra coisa que desencadeie sentimentos fortes?
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
Cinestéticos
1. Mudança de temperatura
2. Mudança de textura
3. Rígida/flexível 4. Vibração
5. Pressão
6. Localização da pressão 7. Tensão/relaxamento
Houve uma mudança de temperatura? Para quente ou frio?
Houve uma mudança de textura? Para áspero ou liso?
É rígida ou flexível? Há vibração?
Houve um aumento ou redução na pressão? Onde a pressão estava localizada?
Houve um aumento de tensão ou relaxamento?
8. Movimento/direção/velocidade
9. Respiração

10. Peso
11. Constante/intermitente
12. Mudança de tamanho/forma 13. Direção
14. Gatilho especial
Houve movimento? Se houve, qual a direção e velocidade?
Qualidade da respiração? Onde começou/ acabou?
É pesada ou leve?
Os sentimentos são constantes ou intermitentes? Mudou de tamanho ou forma?
Os sentimentos entravam ou saíam do corpo? Há alguma outra coisa que desencadeie sentimentos fortes?
va. E a textura da imagem? Altere isso; passe de macia e fofa, para ã úmida e escorregadia, viscosa e pegajosa.
Ao passar por todas essas mudanças, como seu corpo se sente? ote tudo.
Depois que fizer experiências com toda a lista de tubmodalidades, volte e ajuste, até que
aflore a imagem mais agra1 vel; faça com que seja bastante real, a fim de poder tirar o máxi~mo de proveito!
Ao efetuar esses exercícios, vai constatar que algumas dessas ~submodalidades são muito mais poderosas para você do que ou,Ças. Todos somos diferentes, e cada um
tem os seus meios prefe~ridos de representar suas experiências. O que você acaba de fax, na verdade, foi criar uma planta que indica como seu cérebro ltá sintonizado.
Mantenha-a e use-a; vai ser útil algum dia... úvez até hoje! Sabendo que submodalidades o acionam, você berá como aumentar as emoções positivas e diminuir as emopes
negativas.
Por exemplo, se você sabe que projetar algo grande e brilhante, ,trazê-lo para bem perto, pode intensificar sua emoção de forma

considerável, é capaz de se motivar a fazer uma determinada coisa pela mudança de suas imagens, de forma a que atendam a esses critérios. Também saberá que não deve
tornar seus problemas grandes, brilhantes e próximos, caso contrário intensificará também as emoções negativas! Saberá como se livrar depressa de um estado limitador,
e ingressar num estado energizante e fortalecedor. E pode se tornar mais bem equipado para continuar em seu caminho para o poder pessoal.
Conhecer o importante papel que as submodalidades desempenham em sua experiência da realidade é fundamental para enfrentar os desafios. Por exemplo, é uma questão
de submo dalidades se você se sente confuso ou no caminho certo. Se pensar numa ocasião em que se sentiu confuso, procure se lembrar se representou a experiência

como uma imagem parada ou um filme. Depois, compare com uma ocasião em que sentiu que compreendia alguma coisa. Muitas vezes as pessoas se sentem confusas porque
têm uma série de imagens na cabeça, empilhadas, numa mistura caótica, porque alguém andou falando muito depressa ou muito alto. Já outras pessoas ficam confusas
se as coisas lhes são ensinadas devagar demais. Essas pessoas precisam ver imagens em forma de filme, ver como as coisas se relacionam entre si; caso contrário,
o processo também se torna dissociado. Percebe como compreender as submodalidades de outra pessoa pode ajudá-lo a ensinar de uma forma muito mais eficaz?
O problema é que a maioria das pessoas aceita os padrões limitadores, faz com que se tornem grandes, brilhantes, próximos, ruidosos ou pesados - quaisquer que sejam
as submoda lidades com que estamos mais sintonizados - e depois especula por que se sente sufocada! Se algum dia ingressou nesse estado e conseguiu sair, provavelmente
porque você ou outra pessoa pegou essa imagem, e mudou-a, reorientando o foco. Até que você finalmente disse: "Ora, não era uma coisa tão grande assim!" Ou trabalhou
num determinado aspecto, e ao fazê-lo, no entanto, acabou chegando à conclusão de que não parecia um projeto tão grande, afinal. Todas essas estratégias são simples,
e muitas foram apresentadas em Poder sem limites. Neste capítulo, estou

esperançado que você aguce seu apetite, e passe a ter conhecimento de sua existência.

MUDE SEUS ESTADOS, E MUDE SUA VIDA

Você pode agora mudar seu estado de muitas maneiras, e todas são bem simples. Pode mudar sua fisiologia imediatamente, apenas ' mudando a respiração. Pode mudar
o foco ao determinar o que foalizar, ou a ordem das coisas que focaliza, ou como focaliza. Pode mudar suas submodalidades. Se tem focalizado de uma forma siste'~
mática o pior que pode acontecer, não há desculpa para continuar a fazer isso. Comece agora a focalizar o melhor.
0 segredo na vida é ter tantos meios de orientá-la que se torna uma arte. O problema da maioria das pessoas e dispor apenas de uns poucos meios de mudar seu estado:
comem demais, bebem demais, dormem demais, fumam, ou consomem drogas - nada disso nos fortalece, e tudo pode ter conseqüências desastrosas e tráicas. 0 maior problema
é que muitas dessas conseqüências são mulativas, e por isso nem percebemos o perigo, até que já é tar:demais. Foi o que aconteceu com Elvis Presley, e infelizmente
é fique também ocorre todos os dias com muitas pessoas. Imagine

desafortunada rã numa panela, sendo fervida até a morte. Se esse largada com a água ;á fervendo, o choque do calor faria com ~epulasse de volta ao mesmo instante...
mas com o calor aumenmdo pouco a pouco, ela não nota que corre perigo, até que já é ~tde demais para pular fora.
~, A viagem para a queda fatal começa quando você não controla estados, porque, se não controla seus estados, não é capaz de trolar seu comportamento. Se há coisas
que precisa realizar, s nâo se torna motivado, compreenda que seu estado não é o ~opriado. Isso não é uma desculpa, porém é uma ordem! É uma em para fazer qualquer
coisa que seja necessária para mudar bestado, quer seja através da mudança da fisiologia ou do foco. ~adeterminada ocasião, eu me pus num estado de ser pressionaláa
escrever meu livro; não é de admirar que eu sentisse que era

impossível! Tive de encontrar um meio de mudar meu estado; caso contrário, você não estaria lendo isto hoje. Tive de entrar num estado de criatividade, de excitamento.
Se você quer fazer uma dieta, não vai dar certo se estiver num estado de apreensão, preocupação, ou frustração. Você precisa assumir um estado de determinação para
alcançar o êxito. Ou, se quer ter um desempenho melhor em seu trabalho, compreenda que a inteligência é muitas vezes um fator do estado. Pessoas que supostamente
possuem uma capacidade limitada descobrirão seu talento explodindo se assumirem um novo estado. lá demonstrei isso muitas vezes com disléxicos. A dislexia é uma
função das faculdades visuais, mas também é uma função dos estados mental e emocional. As pessoas disléxicas não invertem letras e palavras cada vez que lêem alguma
coisa. Podem fazer isso na maior parte do tempo, mas não fazem durante todo o tempo. A diferença entre os momentos em que podem ler direito e as ocasiões em que
invertem as letras decorre do estado em que se encontram. Se você muda seu estado, muda no mesmo instante o desempenho. Qualquer pessoa disléxica ou com qualquer
outra dificuldade baseada nos estados pode usar essas estratégias para alterar a situação.
Como o movimento pode mudar de forma instantânea como nos sentimos, faz sentido criar uma porção de maneiras de mudar nosso estado com um único e singular movimento.
Uma das coi sas que mudou minha vida mais profundamente foi algo que aprendi há muitos anos. Encontrei no Canadá um homem que estava partindo madeira ao estilo de

caratê. Em vez de passar um ano e meio ou dois anos para aprender isso, com um treinamento em artes marciais, simplesmente descobri o que ele focalizava, como focalizava
(o brilho e assim por diante) em sua cabeça, quais eram suas convicções, e qual a estratégia física - como usava o corpo para partir a madeira.
Pratiquei muitas e muitas vezes os movimentos físicos, de forma idêntica, com tremenda intensidade emocional, transmitindo para o cérebro profundas sensações de
certeza. E durante todo o tempo o instrutor me corrigia os movimentos. Pam! Parti um pedaço de

madeira, depois, dois, três e quatro. O que eu fizera para conseguir isso? 1) Elevara meus padrões, e tornara partir a madeira um imperativo - algo que antes aceitaria
como uma limitação; 2) Mudei a convicção limitadora sobre minha capacidade de fazer isso, ao mudar o estado emocional para o de certeza; e 3) Projetei uma estratégia
eficaz para obter o resultado.
Esse ato transformou meu senso de poder e certeza por todo o meu corpo. Passei a usar o mesmo senso de certeza de "partir madeira" para realizar outras coisas que
nunca imaginara que poderia alcançar, rompendo a barreira da protelação e alguns dos meus medos com a maior facilidade. Ao longo dos anos, conti
r nuei a usar e reforçar essas sensações. E depois de alguns anos, 11, comecei a ensinar a outros, até a crianças, meninas de onze e doze anos, mostrando-lhes como
aumentar seu amor-próprio através de uma experiência que não pensavam que era possível. Mais tarde, comecei a usar isso como parte de meus seminários de Poder t
Ilimitado, baseados em vídeo, conduzidos pelas pessoas a quem concedo franquias, nossos consultores de Desenvolvimento Pessoal no mundo inteiro. Essas pessoas levam
os participantes a superarem seus medos, em trinta minutos ou menos, e a apren`derem como romper qualquer coisa que os contêm na vida. De,pois de partirem a madeira,
aprendem a usar essa experiência para obterem o senso de certeza que é necessário na busca de qual'quer coisa que desejam realizar na vida. É sempre fascinante ver
!bm homem enorme que pensa que pode fazê-lo apenas com a corça bruta subir no palco e fracassar, e depois observar uma ptulher com metade do seu tamanho e massa
muscular partir a
cadeira num instante, porque desenvolveu a certeza em sua fisiologia.

"Experiência não é o que acontece com um homem; é o que um homem faz com o que lhe acontece."

- ALDOUS HUXLEY
Você tem de compreender que deve assumir o controle consciente da orientação de sua própria mente. Tem de fazê-lo de forma deliberada; caso contrário, ficará à mercê
de qualquer coisa que acontecer ao seu redor. A primeira habilidade que deve dominar é a capacidade de mudar seu estado instantaneamente, não importa qual seja o
ambiente, não importa quão assustado ou frustrado esteja. É uma das habilidades básicas que as pessoas desenvolvem em meus seminários. Aprendem como mudar depressa
seu estado, do medo e "saber" que não podem fazer coisa alguma, para saber que podem fazer algo, e serem capazes de tomar uma ação efetiva. O desenvolvimento de
experiências assim, em que você pode mudar de um instante para outro, proporciona um tremendo poder em sua vida - algo que você não pode avaliar plenamente, até
tentar.
A segunda habilidade é a capacidade de mudar de estado de forma sistemática em qualquer ambiente -talvez num ambiente que antes o deixava constrangido, mas em que
pode agora mudar seu estado sempre que quiser, condicionando-se até se sentir bem, independente do lugar em que se encontre. A terceira habilidade é estabelecer
um conjunto de padrões habituais para usar sua fisiologia e foco, a fim de se sentir sistematicamente bem, sem qualquer esforço consciente. Minha definição de sucesso
é viver sua vida de uma maneira que o leve a sentir toneladas de prazer e quase nenhuma dor - e por causa de seu estilo de vida, fazer com que as pessoas ao seu
redor sintam muito mais prazer do que dor. Alguém que realizou muita coisa, mas vive em dor emocional durante todo o tempo, ou se encontra cercado por pessoas em
dor durante todo o tempo, não é realmente bem-sucedido. O quarto objetivo é possibilitar que outros mudem seu estado de um momento para outro, mudem seu estado em
qualquer ambiente, e mudem seu estado pelo resto

da vida. É isso o que meus representantes aprendem a fazer em seminários, e no trabalho individual com pacientes.
Portanto, o que você precisa para lembrar deste capítulo?xlüdo o que você realmente quer na vida é mudar como se sente. Mais uma vez, todas as suas emoções não passam
de tempestades bioquímicas em seu cérebro, e você pode controlá-las a qualquer momento que quiser. Pode sentir o êxtase agora, ou pode sentir dor ou depressão -tudo

depende de você. Não precisa de drogas ou qualquer outra coisa externa para conseguir isso. Há meios muito mais eficazes e,
~ como você já aprendeu no capítulo sobre convicções, as drogas podem ser sobrepujadas pelas substâncias químicas que você cria em seu próprio corpo, ao mudar o
foco e a maneira como usa sua fisiologia. Essas substâncias químicas são muito mais poderosas do que virtualmente qualquer substância externa.
"Cada momento grandioso nos anais do mundo é o triunfo de algum entusiasmo."
- RALPH WALDO EMERSON
VOCÊ SABE COMO PODE FAZER SE SENTIR BEM?
uma viagem de negócios a Toronto, eu me sentia fisicamente ~tressado, por causa de uma intensa dor nas costas. Enquanto 0 ~iáo descia, comecei a pensar no que precisava
fazer ao chegar ao
. Já seriam dez e meia da noite, e teria de levantar cedo na manhã finte, a fim de conduzir meu seminário. Poderia comer alguma isa-aimal, não comera nada durante
o dia inteiro -mas já era fito tarde. Poderia organizar meus papéis, e assistir ao noticiário TV Nesse instante, compreendi que todas essas ações não pasm de estratégias
para sair da dor, e alcançar algum nível de pra. Contudo, nenhuma delas era tão compulsiva assim. Precisava dir minha lista de meios de experimentar prazer, independenhora
ou lugar.

LISTA DE MEIOS DE MUDAR COMO ME SINTO, PARA IR DA DOR AO PRAZER, E ME SENTIR BEM IMEDIATAMENTE
1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10. 11. 12. 13. 14. 15. 16. 17. 18. 19. 20. 21. 22. 23. 24. 25.

Você sabe como fazer para se sentir bem? Parece uma pergunta estúpida, não é mesmo? Mas você possui de fato um conjunto de meios específicos e fortalecedores para
fazer se sentir bem de um momento para outro? Pode conseguir isso sem o uso de comida, álcool, drogas, cigarro, ou outras fontes viciantes? Tenho certeza de que
você dispõe de alguns meios assim, mas vamos expandir a lista. Neste momento, tratemos de identificar algumas das opções positivas que você já tomou para fazê-lo
se sentir bem. Sente agora e escreva uma lista de coisas que já faz para mudar como se sente. E já que está fazendo uma lista, por que não acrescentar algumas coisas
novas que talvez não tenha experimentado antes, e que podem também mudar de uma forma positiva o seu estado?

Não pare enquanto não tiver um mínimo de quinze meios para se sentir bem instantaneamente, e o ideal seria ter pelo menos vin.: te e cinco. Este é um exercício a
que você pode querer voltar, até ter cem meios!
Quando fiz minha lista, constatei que tocar música era um dos meios mais poderosos que eu podia usar para mudar meu estado num instante. Ler era outro meio de me
sentir bem, porque mudava
ç meu foco, e adoro aprender - em particular a leitura de alguma ",coisa instrutiva e informativa, algo que posso aplicar de imediato em ~gminha vida. Mudar os movimentos
do corpo é algo que posso fazer ~aqualquer momento para romper um estado limitador, e entrar num
fado criativo: os exercícios do meu StairMasterTM com música tocando a toda, pular numa cama elástica, correr oito quilômetros aclive, nadar.
Aqui estão outros meios: dançar, cantar junto com meus CDs rediletos, assistir a um filme cômico, ir a um concerto, ouvir fitas áudio informativas. Entrar numa Jacuzzi,
tomar um banho quente. ~azer amor com minha esposa. Ter um jantar de farroba, com todos ntados à mesa, conversando sobre o que é mais importante para ós.Abraçar
e beijar meus filhos, abraçar e beijar Becky. Levar Becky a assistir a um filme como Ghost, em que nos desmanchamos lágrimas. Criar uma nova idéia, uma nova companhia,
um novo ~nceito. Refinar ou melhorar qualquer coisa que eu esteja fazendo momento. Criar qualquer coisa. Contar piadas para os amigos. :er qualquer coisa que me
leve a sentir que estou contribuindo.

Conduzir qualquer dos meus seminários, em particular os enormes (uma de minhas submodalidades prediletas). Aprofundar minhas recordações, lembrar com nitidez uma
experiência maravilhosa que tive recentemente, ou no passado, dentro de meu diário.

SE VOCÊ NÃO TEM UM PLANO PARA 0 PRAZER, TERÁ DOR

Todo o segredo aqui é criar uma imensa lista de meios para se fazer sentir bem, a fim de não precisar recorrer a meios que sejam destrutivos. Se vincular dor aos
hábitos destrutivos, e mais e mais prazer aos novos e fortalecedores, vai descobrir que a maioria destes é acessível na maior parte do tempo. Torne essa lista uma
realidade; desenvolva um plano para o prazer em cada um e todos os dias. Não se limite a acalentar a esperança de que o prazer vai surgir de alguma forma; prepare-se
para o êxtase. Abra espaço para o prazer!

Estamos falando aqui, mais uma vez, sobre o condicionamento do sistema nervoso, corpo e foco mental, para uma busca incessante, a fim de que tudo em sua vida o beneficie.
Basta lembrar que se você continua a ter um padrão emocional limitador, é porque está usando o corpo de uma maneira habitual, ou ainda focaliza de um meio enfraquecedor.
Se é o seu foco que precisa ser alterado, há um instrumento incrível que pode mudá-lo num instante. Você deve saber que...
8
AS PERGUNTAS SÃO A RESPOSTA
`:Aquele que faz perguntas não pode evitar as respostas."
- PROVÉRBIO DA REPÚBLICA DE CAMARÕES
ELES NÃO PRECISAVAM de uma razão. Foram até lá apenas porque ele era de descendência judia. Os nazistas invadiram sua casa, prenderam-no e a toda sua farrúlia. Foram
conduzidos como gado, embarcados num trem, e enviados para o infame campo de extermínio de Auschwitz. Seus pesadelos mais terríveis nunca poderiam è prepará-lo para
ver toda a fam~lia fuzilada diante de seus olhos. Como poderia sobreviver ao horror de ver as roupas do filho em outra criança, porque o filho morrera em decorrência
de um "banho de chuveiro"?
Mas, de alguma forma, ele continuou. Um dia, contemplou o ;pesadelo ao seu redor, e confrontou uma verdade inevitável: se permanecesse ali por mais um dia sequer,
também morreria. Tomou a decisão de que precisava escapar, e de que a fuga devia ocorrer ime~diatamente! Não sabia como, apenas sabia que tinha de escapar. ;Durante
semanas, perguntara aos outros prisioneiros: "Como po os escapar deste lugar horrível?" As respostas pareciam ser serra mesma: "Não seja tolo! Não há escapatória!
Formular tal perta só servirá para torturar sua alma. Limite-se a trabalhar com co, e rezar para sobreviver." Mas ele não podia aceitar isso - e

não aceitaria! Tornou-se obcecado pela idéia de fugir, e mesmo quando as respostas não faziam qualquer sentido, continuou a se perguntar, muitas e muitas vezes:
"Como posso fugir? Tem de haver um meio. Como posso sair daqui, vivo, saudável, hoje?"
Dizem que quem pede, receberá. E por algum motivo, naquele dia ele obteve sua resposta. Talvez fosse a intensidade com que formulou a pergunta, ou talvez fosse o
seu senso de certeza de que "agora chegou o momento". Ou talvez fosse apenas o impacto de focalizar de forma incessante a resposta a uma pergunta veemente. Seja

qual for o motivo, o poder gigantesco da mente e espírito humano despertou naquele homem. A resposta surgiu através de uma fonte improvável: o cheiro repulsivo de
carne humana em decomposição. A poucos passos do lugar em que trabalhava, ele viu uma enorme pilha de cadáveres, na traseira de um caminhão - homens, mulheres e
crianças que haviam sido retirados da câmara de gás. As obturações de ouro já tinham sido arrancadas dos dentes; tudo o que possuíam - quaisquer jóias, até mesmo
as roupas - fora retirado. Em vez de perguntar "Como os nazistas podem ser tão infames, tão destrutivos? Como Deus pode permitir uma coisa tão monstruosa? Por que
Deus fez isso comigo?", Stanislaw Lec fez uma pergunta diferente. Perguntou: "Como posso usar isso para escapar?" E, no mesmo instante, ele obteve a resposta.
Ao final do dia, quando o grupo de trabalho voltava para os alo jamentos, Lec escondeu-se atrás do caminhão. Numa fração de segundo, quando ninguém olhava, tirou
as roupas, e se meteu na pilha de cadáveres. Fingiu que estava morto, permanecendo absolutamente imóvel, mesmo quando mais tarde foi quase esmagado, ao jogarem mais
cadáveres por cima dele.
O cheiro fétido de carne em deLomposição o envolvia por com pleto. Ele esperou e esperou, torcendo para que ninguém percebesse que havia um corpo vivo naquela pilha
da morte, torcendo para que mais cedo ou mais tarde o caminhão saísse dali. Ouviu finalmente o som do motor do caminhão sendo ligado. Sentiu o caminhão estremecer. E naquele momento, no meio dos mortos, sentiu um brilho de esperança. Depois
de algum tempo, o caminhão parou com um solavanco, e despejou sua macabra carga - dezenas de mortos, e um homem vivo fingindo ser um cadáver

- numa enorme cova, aberta fora do campo de extermínio. Lec permaneceu ali por horas, até o anoitecer. Quando teve certeza de que não havia ninguém por perto, saiu
da montanha de cadáveres, e correu nu por setenta quilômetros, até alcançar a liberdade.
Qual era a diferença entre Stanislaw Lec e tantos outros que pereceram nos campos de concentração? Claro que houve muitos fatores, mas uma diferença crítica foi
o fato de ele formular uma pergunta diferente. Perguntou com persistência, perguntou com a expectativa de receber uma resposta, e seu cérebro ofereceu uma resposta
que lhe salvou a vida. As perguntas que ele se fez naquele dia em Auschwitz levaram-no a tomar decisões em frações de segundo, produzindo ações que tiveram um impacto

significativo em seu destino. Mas antes que ele pudesse obter a resposta, tomar as decisões, e entrarem ação, teve de formular para si mesmo as perguntas certas.
Ao longo deste livro, você aprendeu como as convicções afetam nossas decisões, ações, o rumo de nossas vidas, e assim o nosso supremo destino. Mas todas essas influências
são um produto do

_
' pensamento - da maneira como seu cérebro avaliou e criou significado ao longo de toda a sua vida. Portanto, para chegar ao fundo de como criamos nossa realidade,
numa base cotidiana, precisamos ' responder à pergunta "Como exatamente pensamos?"
`. NOSSAS PERGUNTAS DETERMINAM NOSSOS PENSAMENTOS
x Um dia eu estava pensando sobre acontecimentos importantes em ~
`, minha vida, e nas vidas de pessoas que encontrara ao longo do ca~:minho. Conhecera muitas pessoas, felizes e infelizes, bem-sucedidas e fracassadas, e queria
saber o que permitia a pessoas bem-su~
cedidas realizarem grandes coisas, enquanto outros, com condições ¢similares ou até melhores, perdiam-se pelo caminho. Por isso, per~untei a mim mesmo: "O que realmente
faz a maior diferença em fitinha vida, em quem me tornei, em quem eu sou como uma pessoa, para onde estou indo?" Já partilhei com vocês a resposta que encontrei:
Não são os acontecimentos que moldam minha vida, e deinam como me sinto e ajo, mas sim a maneira como interpreto avalio minhas experiências na vida. O significado
que atribuo a

um evento vai determinar as decisões que tomo, as ações que realizo, e portanto meu destino final. "Mas como faço essa avaliação?", perguntei a mim mesmo. "E o que
é exatamente uma avaliação?"
Pensei: "Não estou avaliando neste momento? Claro, tento avaliar como descrever o que é uma avaliação. O que estou fazendo agora?" E foi então que percebi que acabara
de me fazer uma série de perguntas, que eram as seguintes:

Pensei em seguida: "É possível que as avaliações não passem de perguntas?" Desatei a rir e pensei: "Ora, isso não é uma pergunta?" Comecei a compreender que pensar
é nada mais que o processo de fazer e responder perguntas. Se depois de ler o que acabei de escrever você pensar "Isso é verdade" ou "Isso não é verdade", teve de

se fazer antes - de forma consciente ou inconsciente - uma pergunta, e essa pergunta foi "Isso é verdade?". Mesmo que você pense "Preciso pensar a respeito", o que
no fundo está dizendo é que "Preciso me fazer algumas perguntas a respeito, considerar o assunto por um momento". Ao considerar, começará a fazer perguntas. Precisamos
compreender que a maior parte do que fazemos, dia após dia, é fazer e responder perguntas. Portanto, se queremos mudar a qualidade de nossas vidas, devemos mudar
nossas perguntas habituais. Essas perguntas dirigem nosso foco, e assim como pensamos e sentimos.
Os mestres em fazer perguntas, é claro, são as crianças. Com quantos milhões de perguntas nos bombardeiam a todo instante, enquanto crescem? Por que você acha que
isso ocorre? Apenas para nos levar à loucura? Precisamos compreender que as crianças fazem constantes avaliações sobre o que as coisas significam, e o que devem
fazer. Estão começando a criar as neuroassociações que guiarão seu futuro. São máquinas de aprender, e o caminho para aprender, pensar, efetuar novas correlações,
é iniciado por perguntas - sejam as que fazemos a nós mesmo, sejam as que fazemos aos outros.
Como faço essa avaliação?
O que é exatamente uma avaliação? Não estou avaliando neste momento? O que estou fazendo agora?

Todo este livro e o trabalho de minha vida são o resultado de fazer perguntas sobre o que faz com que todos nós façamos o que fazemos, e como podemos promover mudanças
mais depressa e com mais facilidade do que jamais ocorreu antes. As perguntas constituem o meio primário pelo qual aprendemos praticamente qualquer coisa. Na verdade,
todo o método socrático (um meio de ensinar que remonta ao antigo filósofo grego Sócrates) baseia-se no mestre se limitando a fazer perguntas, orientando o foco
dos discípulos, e levando-os a encontrarem suas próprias respostas.
Quando compreendi o incrível poder das perguntas para moldar nossos pensamentos, e literalmente cada reação a nossas expeciências, iniciei uma "busca por perguntas".
Passei a verificar com que freqüência as perguntas apareciam em nossa cultura. Os jogos baseados em perguntas estavam na moda. The Book of Questions - um livro inteiro
dedicado apenas a perguntas, para fazê-lo pensar em sua vida e valores - era um best seller. Comerciais na TV e

°. anúncios em jornais e revistas indagavam "O que mais se torna um mito?", ou "Ainda é sopa?" Spike Lee pergunta a Michael Jordan "São esses os sapatos?" num comercial
de TV dos sapatos de basquete Nike's Air Jordan.
Não apenas eu queria saber que perguntas estávamos fazendo como uma sociedade, mas também queria descobrir as perguntas que faziam uma diferença nas vidas das pessoas.
Perguntava aos participantes de meus seminários, em aeroportos, em reuniões; perguntava a todos que encontrava, de altos executivos a pessoas semteto nas ruas, tentando
descobrir as perguntas que criavam sua experiência da vida cotidiana. Constatei que a principal diferença entre as pessoas que pareciam ser bem-sucedidas - em qualquer
área! -e as que não alcançavam o sucesso era o fato de que as pessoas hem-sucedidas faziam melhores perguntas, e assim obtinham melhores gtespostas. Obtinham respostas
que lhes proporcionavam o poder de saber exatamente o que fazer em qualquer situação, a fim de alcan`or os resultados desejados.
Perguntas de qualidade criam uma vida de qualidade. Você precisa gravar essa idéia no cérebro, porque é tão importante quanto qualquer outra coisa que aprenderá
neste livro. As empresas são bemsucedidas quando as pessoas que tomam as decisões que controlam

seus destinos formulam as perguntas certas sobre mercado, estratégias, e linhas de produtos. Os relacionamentos se desenvolvem quando as pessoas fazem as perguntas
certas sobre os conflitos em potencial, e como se apoiaram uma à outra, em vez de se destruírem. Os políticos ganham eleições quando as perguntas que levantamde
forma explícita ou implícita - proporcionam respostas que funcionam para eles e sua comunidade.
Quando o automóvel se encontrava em sua infância, centenas de pessoas pensaram em fabricá-lo, mas Henry Ford perguntou: "Como posso produzi-los em massa?" Milhões
de pessoas se irritavam com o comunismo, mas Lech Walesa perguntou: "Como posso elevar o padrão de vida de todos os trabalhadores?" As perguntas desencadeiam um
efeito processional que tem um impacto além de nossa imaginação. Questionar nossas limitações é o que derruba as muralhas na vida - nos negócios, nos relacionamentos,
entre países. Creio que todo o progresso humano é precedido por novas perguntas.
ANTHONY ROBBINS
O PODER DAS PERGUNTAS
`Alguns homens vêem as coisas como são, e dizem `Por quê?' Eu sonho com as coisas que nunca foram e digo `Por que não?"

- GEORGE BERNARD SHAW

A maioria das pessoas, quando depara com alguém de extraordinária capacidade, ou alguém que parece ter condições sobre-humanas de enfrentar os desafios da vida,
pensa coisas assim: "Como é afortunado! Como tem talento! Deve ter nascido assim." A realidade é que o cérebro humano possui a capacidade de produzir respostas mais
depressa do que o computador "mais esperto" do mundo, mesmo levando-se em consideração a microtecnologia de hoje, com computadores que calculam em gigassegundos
(bilionésimos de um

segundo). Seriam necessários dois prédios do tamanho do World Trade Center, o maior prédio de Nova York, para abrigar toda a capacidade de seu cérebro! Essa massa
de matéria cinzenta, com pouco mais de um quilo, pode lhe proporcionar mais poder de fogo instantaneamente, apresentando soluções para desafios e criando poderosas
sensações emocionais, do que qualquer coisa no vasto arsenal de tecnologia do homem.

Mas como um computador que possui uma tremenda capacidade, a capacidade do cérebro nada significa sem a compreensão de como recuperar e utilizar tudo o que foi registrado.

Tenho certeza
~ de que você conhece alguém (talvez até seja o próprio) que adquiriu um novo sistema de computador, mas nunca o usou porque não sabia como. Se você quer ter acesso
aos arquivos de informações valiosas num computador, deve compreender como recuperar os dados, usank do os comandos apropriados. Da mesma forma, o que lhe permite
s obter qualquer coisa que quiser do seu banco de dados pessoal é o ~ poder de comando de fazer perguntas.

"Sempre a bela resposta a quem faz uma pergunta ainda mais bela."
- E. E. CUMMING

Estou aqui para lhe dizer que a diferença entre as pessoas é a dife~ença nas perguntas que fazem sistematicamente. Algumas pessoas mostram deprimidas numa base regular.

Por quê? Como mostras no capítulo anterior, parte do problema deriva de seus estados nados. Conduzem suas vidas com movimentos limitados e fisioia incapacitada,
mas ainda mais importante, focalizam coisas que tornam sobrecarregadas e sufocadas. O padrão de foco e avalia~o limita a um ponto considerável a experiência emocional
de vida.

s pessoas poderiam mudar como se sentem de um momento para atro? Pode apostar que sim... basta mudar seu foco mental.

E qual é o meio mais rápido de mudar o foco? Basta fazer uma pergunta. É mais do que provável que tais pessoas se sintam

deprimidas apenas porque se fazem perguntas enfraquecedoras numa base regular, perguntas como: "De que adianta? Por que sequer tentar, já que as coisas parecem que
nunca dão certo? Por que logo eu, meu Deus?" Lembre-se: peça e receberá. Se fizer uma pergunta terrível, terá uma resposta terrível. Seu computador mental está sempre
pronto a servi-lo, e a qualquer pergunta que lhe fizer pode estar certo de que obterá uma resposta. Portanto, se você pergunta "Por que nunca consigo ter sucesso?",
o cérebro vai responder... mesmo que tenha de inventar alguma coisa! Pode dar uma resposta como "Porque você é idiota", ou "Porque você não merece se sair bem".
Mas onde há um exemplo de perguntas brilhantes? Que tal a -meu bom amigo W Mitchell? Se você leu Poder sem limites, conhece sua história. Como acha que ele foi capaz
de sobreviver a ter dois terços do corpo queimado, e ainda se sentir bem com a vida? Como pôde suportar um acidente de avião anos depois, perder uso das pernas,
e ficar confinado a uma cadeira de rodas... e ainda assim encontrar um meio de desfrutar sua contribuição a outras pessoas? Ele aprendeu a controlar seu foco, fazendo
as perguntas certas.
Quando se descobriu no hospital, com o corpo queimado além do reconhecimento, e cercado por vários outros pacientes na enfermaria sentindo pena de si mesmos, pacientes
que se perguntavam "Por que eu? Como Deus pôde fazer isso comigo? Por que a vida é tão injusta? De que adianta viver como um aleijado?", Mitchell preferiu em vez
disso se perguntar: "Como posso aproveitar o que me aconteceu? Por causa disso, como serei capaz de contribuir para os outros?" São perguntas assim que criam a diferença
no destino: "Por que logo eu?" raramente produz um resultado positivo, enquanto "Como posso aproveitar isso?" em geral nos leva na direção de converter as dificuldades
numa força propulsora, que melhora o mundo e a nós mesmos. Mitchell compreendeu que se sentir ressentido, furioso e frustrado não mudaria sua vida; por isso, em
vez de procurar o que não tinha, disse a si mesmo: "O que ainda tenho? Quem eu sou realmente? Sou apenas o meu corpo, ou sou algo mais? De que sou capaz agora, ainda
mais do que antes?"

Depois do acidente de avião, no hospital, paralítico da cintura para baixo, ele conheceu uma jovem muito atraente, uma enfermeira, chamada Annie. Mesmo com todo
o rosto queimado, o corpo

paralisado da cintura para baixo, ele ainda teve a ousadia de perguntar: "Como eu poderia sair com ela?" Os amigos disseram: "Você é louco. Está se iludindo." Um
ano e meio depois, ele e Annie mantinham um relacionamento, e hoje estão casados. Essa é a beleza de fazer perguntas fortalecedoras: proporcionam-nos um recurso
insubstituível, as perguntas e soluções.
As perguntas determinam tudo o que você faz na vida, de suas habilidades aos relacionamentos e rendimentos. Por exemplo, muitas pessoas não conseguem manter um relacionamento
porque insistem em fazer perguntas que criam dúvidas: "E se houver alguém melhor do que eu? E se eu assumir um compromisso agorax e depois sofrer?" Mas que perguntas
enfraquecedoras! Isso alimenta o medo de que a relva será sempre mais verde no outro lado da cerca, e o impede de ser capaz `de desfrutar o que já possui em sua
própria vida. Essas pessoas às vezes 'destroem os relacionamentos que já têm com perguntas ainda mais terríveis: "Como você sempre faz isso comigo? Por que não me
aprecia? E se eu fosse embora agora... como você se sentiria?" Compare essas per
tas com "Como pude ser tão afortunado por ter você em minha vida? que eu mais amo em minha esposa/marido? O quanto nossas vidas ' ão mais ricas em decorrência deste
relacionamento?"
Pense nas perguntas que costuma fazer a si mesmo na área finan' a. Invariavelmente, se uma pessoa não vai bem em termos finan' os é porque está criando muito medo
em sua vida... um medo que `impede de investir ou controlar suas finanças antes de mais nada. em perguntas como "Que passatempos quero neste momento?", vez de "Que
plano preciso formular para alcançar meus princi'sobjetivos financeiros?" As perguntas que você faz determinarão de focaliza, como pensa, como sente e o que faz.
Se queremos mudar sas finanças, temos de nos projetar para padrões superiores, muas convicções sobre o que é possível, e desenvolver uma estratégia lhor. Uma das
coisas que já verifiquei, ao estudar os grandes ficistas de hoje, é que eles sempre fazem perguntas diferentes das i sas... perguntas que muitas vezes opõem-se até
mesmo à mais amente aceita "sabedoria" financeira.

- Não há como negar que Donald Trump enfrenta no momento mas dificuldades financeiras. Por quase dez anos, no entanto, foi sem dúvida um mago das finanças. Como
conseguiu? Houve

muitos fatores, mas um sobre o qual quase todos concordam é que, em meados dos anos setenta, quando a cidade de Nova York enfrentava a ameaça de falência, e a maioria
dos incorporadores se afligia, indagando "Como vamos sobreviver se esta cidade afundar?", Trump fez uma pergunta diferente: "Como posso enriquecer enquanto todos
os outros estão com medo?" Essa pergunta ajudou a moldar muitas de suas decisões de investimentos, e levou-o com certeza à sua posição de predominância econômica.
Trump não parou aí. Também fez outra grande pergunta, uma pergunta que todos deveriam formular também, antes de qualquer investimento financeiro. Depois que se convencia
de que um projeto-tinha um tremendo potencial de ganho econômico, ele perguntava: "Qual é o inverso? O que poderia acontecer de pior, e como eu poderia agüentar?"
Sua convicção era a de que se soubesse que poderia enfrentar o pior, então deveria fechar o negócio, porque o melhor se faria por si mesmo. Se ele fazia perguntas
tão sagazes, o que lhe aconteceu?
Trump realizou negócios que ninguém mais arriscaria, durante aquele período de crise econômica. Assumiu o controle do velho prédio Commodore, e transformou-o no
Grand Hyatt (seu primeiro grande sucesso econômico). E quando a maré virou, ele ganhou ainda mais. Contudo, acabou sofrendo dificuldades econômicas. Por quê? Muitos
dizem que ele mudou o que focalizava ao fazer investimentos. Passou a fazer perguntas como "O que posso gostar de possuir?", em vez de "Qual é o negócio mais lucrativo?"
Pior ainda, ele deixou de fazer perguntas sobre o "pior". Essa única mudança em seu processo de avaliação - nas perguntas que se fazia - pode ter lhe custado uma
boa parte de sua fortuna. Lembre-se: não são apenas as perguntas que você faz, mas também as que deixa de fazer, que moldam seu destino.
Se há uma coisa que aprendi, ao estudar as estratégias e convicções básicas das mentes mais eminentes de nosso tempo, é que a avaliação superior cria uma vida superior.
Nós todos possuímos a capacidade de avaliar a vida num nível que produz resultados eminentes. O que você pensa quando ouve a palavra "gênio"? Se é como eu, o que

aflora no mesmo instante em sua mente é uma imagem de Albert Einstein. Mas como Einstein passou da reprovação no curso secundário ao reino dos grandes pensadores?
Não resta a menor dúvida de que foi porque ele fez as perguntas mais bem formuladas.

Como foi o primeiro a explorar a idéia da relatividade do tempo e espaço. Einstein perguntou: "É possível que coisas que parecem simultâneas na verdade não o são?"
Por exemplo, se você está a alguns quilômetros de um estrondo sônico, por acaso pode ouvi-lo no exato momento em que ocorre no espaço? Einstein conjeturou que não,
que aquilo que você experimenta como ocorrendo naquele momento não está realmente acontecendo então, mas sim ocorreu um momento antes. Na vida cotidiana, ele raciocinou,
o tempo é relativo, dependendo de como você ocupa sua mente.
Einstein disse uma ocasião: "Quando um homem senta com uma moça bonita durante uma hora, parece que foi um minuto. Mas deixeo sentar num fogão quente por um minuto,
e vai parecer que foi mais de uma hora. Isso é relatividade." Ele conjeturou ainda mais fundo no reino da física, e acreditando que a velocidade da luz é fixa, descobriu-se
a fazer a seguinte pergunta: "E se você pusesse a luz dentro de um foguete? Sua velocidade aumentaria?" No processo de responder a essas fascinantes perguntas, e
outras similares, Einstein formulou a sua famosa teoria da relatividade.
"O importante é não parar de questionar. A curiosidade tem sua própria razão para existir. Uma pessoa não pode deixar de se sentir reverente ao contemplar os mistérios
da eternidade, da vida, da maravilhosa estrutura da realidade. Basta que a pessoa tente apenas compreender um pouco mais desse mistério a cada dia. Nunca perca uma
sagrada curiosidade."
- ALBERT EINSTEIN
ü

mente simples, mas eficazes? As perguntas são indubitavelmente um instrumento mágico que permite ao gênio em nossas mentes atender a nossos desejos; são o toque
de despertar de nossa capacidade de gigante. Permitem-nos realizar nossos desejos, se ao menos as formularmos na forma de um pedido específico e definido. Uma genuína
qualidade de vida deriva de perguntas de qualidade e consistentes. Lembre-se de que seu cérebro, como o gênio, lhe dará tudo o que pedir. Portanto, tome cuidado
com o que pede - tudo o que procura, acabará encontrandoX

Assim, com todo esse poder entre nossas orelhas, por que não há mais pessoas "felizes, saudáveis, ricas e sábias"? Por que há tantos frustrados, sentindo que não
há soluções em suas vidas? Uma resposta é de que tais pessoas, quando fazem perguntas, carecem da certeza que leva as respostas a aflorarem; e ainda mais importante,
deixam de fazer conscientemente perguntas fortalecedoras a si mesmas. Passam às cegas por esse processo crítico, sem qualquer reflexão prévia ou sensibilidade para
o poder de que estão abusando ou deixando de acionar por falta de fé.
Um exemplo clássico é uma pessoa que quer emagrecer, e "não pode". Não é que não possa: acontece apenas que não conta com o apoio de seu plano atual de avaliação
do que comer. Faz perguntas como "O que faria me sentir mais satisfeita?", ou "Qual o alimento mais doce e mais rico que posso comer sem problemas?" Isso leva a
pessoa a selecionar alimentos com gordura e açúcar - uma garantia de mais infelicidade. E se, em vez disso, a pessoa fizesse perguntas como "O que é realmente nutritivo
para mim?", "Qual o alimento leve que posso comer e me proporcionaria mais energia?", ou "Isso vai me purificar ou me empanturrar?" Melhor ainda, poderia perguntar
"Se eu comer isso, a que terei de renunciar para ainda assim alcançar meus objetivos? Qual é o preço final que terei de pagar se me permitir essa indulgência agora?"
Ao fazer perguntas assim, você associará dor a comer demais, e seu comportamento mudará imediatamente. A fim de mudar sua vida para melhor, você deve mudar suas
perguntas habituais. Lembre-se de que os padrões de perguntas que você formula sistematicamente criarão irritação ou contentamento, indignação ou inspiração, angústia
ou magia. Faça as perguntas que animarão seu espírito, e siga pelo caminho da excelência humana.

COMO AS PERGUNTAS FUNCIONAM
As perguntas realizam três coisas específicas:
~
1. As perguntas mudam imediatamente o que focalizamos, e em conseqüência como sentimos. Se você insiste em se perguntar "Como F posso estar tão deprimido?", ou "Por
que ninguém gosta de mim?", vai focalizar, procurar e encontrar referências para sustentar a idéia de que há um motivo para você se sentir deprimido e desamado.
Em decorrência, você permanecerá nesses estados estéreis. Se, em vez disso, perguntar "Como posso mudar meu estado, a fim de me sentir feliz e ~ ser mais amado?",

vai focalizar soluções. Mesmo que o cérebro res~ ponda a princípio "Não há nada que eu possa fazer", se você persistir, como Stanislaw Lec ou W. Mitchell, com um
senso de certeza e expecrtadva, apesar de tudo, vai acabar obtendo as respostas de que precisa e Tece. Encontrará razões genuínas para se sentir melhor, e ao focalizáserá
logo acompanhado por seu estado emocional.
Há uma grande diferença entre uma afirmação e uma pergunta. ndo você diz para si mesmo "Eu sou feliz; eu sou feliz; eu sou iz", isso pode levá-lo a se sentir feliz,
se produzir bastante intensiáde emocional, mudar sua fisiologia, e por conseguinte seu estado. na realidade, você pode fazer afirmações durante o dia inteiro, conseguir
mudar como se sente. O que realmente mudará a jeira como se sente éperguntar. "Com o que sou feliz agora? Com que poderia me sentir feliz, se quisesse? Como isso
me faria sen?" Se você continuar a fazer perguntas assim, encontrará referênconcretas, que o levarão a começar a focalizar as razões que exis~n de fato para que
se sinta feliz. Terá certeza que é feliz.
~ Em vez de apenas "animá-lo", as perguntas proporcionam raconcretas para sentir a emoção. Podemos mudar como nos sennum instante, pela simples mudança do foco.
A maioria das não compreende o poder da administração da memória. Não Jade que você tem momentos acalentados em sua vida, que se focalizasse e pensasse a respeito
haveria de se sentir maravilhoso avez? Talvez tenha sido o nascimento de uma criança, o dia de lento, o início do primeiro namoro. As perguntas são o guia esses
momentos. Se você faz perguntas como "Quais são as lembranças mais apreciadas?", ou "O que é realmente ma-

ravilhoso em minha vida neste momento?", e se for capaz de pensar a sério na pergunta, começará a pensar nas experiências que o fazem se sentir fenomenal. E nesse
estado emocional fenomenal, você não apenas se sentirá melhor, mas também será capaz de contribuir mais para as pessoas ao seu redor.
O problema, como você talvez já tenha adivinhado, é que a maioria das pessoas vive no piloto automático. Ao deixar de controlar conscientemente as perguntas habituais
que formulamos, limitamos de forma considerável nosso âmbito emocional, e por conseguinte a capacidade de utilizar os recursos disponíveis. A solução? Como analisamos
no Capítulo 6, o primeiro passo é tomar consciência do que você quer, e descobrir seu antigo padrão limitador. Providencie uma alavanca: pergunte "Se eu não mudar

isso, qual será o preço final? Quanto me custará a longo prazo?", e também "Como toda a minha vida seria transformada se eu fizesse isso agora?"; interrompa o padrão
(se alguma vez já sentiu dor, depois se distraiu e parou de sentir, sabe como isso é eficaz); crie uma alternativa nova e fortalecedora, com um conjunto de perguntas
melhores; condicione pelo ensaio, até que se torne uma parte sistemática de sua vida.

Aprender afazer perguntas fortalecedoras em momentos de crise é uma habilidade fundamental, que me sustentou em alguns dos momentos mais difíceis de minha vida.

Nunca esquecerei a ocasião em que descobri um ex-associado promovendo um seminário, e reivindicando o crédito pelo material que eu desenvolvera, palavra por palavra.

Meu primeiro impulso foi de perguntar coisas assim: "Como ele ousou? Como teve a desfaçatez de fazer isso?" Mas logo compreendi que me envolver nesses tipos de perguntas
sem respostas só poderia me levar ao frenesi, criando um círculo vicioso interminável, do qual parecia não haver escapatória. O homem fez o que fez - concluí que
deveria simplesmente permitir que meus advogados aplicassem o princípio prazer-dor para endireitá-lo - então por que eu deveria permanecer num estado de fúria? Decidi
seguir adiante, e desfrutar minha vida, mas enquanto continuasse a perguntar "Como ele pôde fazer isso comi-

go?", ficaria num estado negativo. O meio mais rápido de mudar meu estado seria formular uma série de novas perguntas. Portanto, perguntei-me: "O que eu respeito
nesse homem?" A princípio, meu cérebro bradou "Natal!", mas indaguei em seguida: "O que eu poderia respeitar nele, se quisesse?" Acabei deparando com uma resposta:
"Tenho de admitir que ele não está sentado de braços cruzados, passivo; e pelo menos tem usado o que lhe ensinei!" Isso me fez rir, e rompeu de vez o meu padrão,
permitindo-me mudar meu estado, reavaliar minhas opções, e me sentir bem em sua busca.

Um dos meios que descobri para aumentar a qualidade de minha vida é copiar as perguntas habituais de pessoas que realmente respeito. Se você encontra alguém que
se mostra muito feliz, posso
~ lhe garantir que há um motivo para isso. É que essa pessoa focaliza de forma sistemática as coisas que a fazem feliz, e isso significa que se faz perguntas sobre

a felicidade. Descubra as perguntas, use-as, e começará a se sentir do mesmo modo que a pessoa.
Algumas perguntas nem devem ser consideradas. Walt Disney, ',por exemplo, recusava-se a admitir quaisquer perguntas sobre as perspectivas de êxito ou não de suas
organizações. Mas isso não sig ~;ttifica que o criador do Reino Mágico não usasse as perguntas de formas mais engenhosas. Meu avô, Charles Shows, foi um escritor
fique trabalhou com Disney, e partilhou uma informação comigo: r~Sempre que trabalhavam num novo projeto, roteiro, ou idéia, Disney ~ünha um meio singular de solicitar
dados adicionais. Descrevia o ojeto num quadro numa parede, e todos na companhia deviam sponder a uma pergunta: "Como podemos melhorar isso?" As ssoas escreviam
soluções, cobrindo o quadro com sugestões. pois, Disney analisava as respostas de todos à pergunta que forlara. Dessa maneira, Walt Disney tinha acesso aos recursos
de ada pessoa na companhia, e acabava produzindo resultados de acorcom a qualidade das respostas.
As respostas que recebemos dependem das perguntas que estas dispostos a fazer. Por exemplo, se você se sente furioso, e al;m indaga "O que há de tão importante nisso?",
você pode não ~,~trar disposto a responder. Mas se preza o que pode aprender, ez se torne disposto a responder a perguntas suas: "O que posso nder com essa situação?
Como posso aproveitar essa situação?"

O desejo de novas conquistas o levará a encontrar tempo para responder às suas perguntas, e no processo mudará seu foco, seu estado, e os resultados que pode obter.
Faça a si mesmo, neste exato momento, algumas perguntas fortalecedoras. Com que se sente realmente feliz em sua vida agora? O que é maravilhoso em sua vida hoje?
Pelo que se sente sincera mente agradecido? Tire um momento para pensar nas respostas, e verifique como é bom sentir que sabe que tem razões legítimas para se sentir
bem agora.
2. As perguntas mudam o que suprimimos. Os seres humanos são maravilhosas "criaturas de supressão". Há milhões de coisas acontecendo ao nosso redor que podemos focalizar
num determinado mo mento, do sangue fluindo por nossos ouvidos ao vento que pode estar soprando em nossos braços. Contudo, só podemos focalizar ao mesmo tempo apenas
uma pequena quantidade de coisas. Inconscientemente, a mente pode registrar todos os tipos de coisas, mas conscientemente há uma limitação para o número de coisas

que podemos focalizar ao mesmo tempo. Por isso, o cérebro passa uma boa parte do tempo tentando definir prioridades sobre o que prestar atenção; e ainda mais importante,
o que não prestar atenção, ou o que "suprimir".
Se você se sente triste, só há um motivo: é porque está suprimindo todas as razões que pode ter para se sentir bem. E se você se sente bem, é porque está suprimindo
todas as coisas ruins que po deria estar focalizando. Assim, quando faz uma pergunta a alguém, você muda o que a pessoa focaliza, e o que está suprimindo. Se alguém
lhe pergunta "Sente-se tão frustrado quanto eu com esse projeto?", mesmo que você não estivesse frustrado antes, pode começar a focalizar o que até então suprimia,
e passar a se sentir mal também. Se alguém indaga "O que é desprezível em sua vida?", você pode ser compelido a responder, apesar do absurdo da pergunta. Se não
responde conscientemente, então a pergunta pode persistir em sua mente de forma inconsciente.
Ao contrário, se alguém pergunta "O que é maravilhoso em sua vida?", e você focalizar a resposta, pode se descobrir a se sentir muito bem no mesmo instante. Se alguém
diz "Você sabe que este projeto
é realmente sensacional; já pensou no impacto que vamos causar com o que estamos criando aqui?", você pode se tornar inspirado para

umprojeto que antes parecia desinteressante.As perguntas são o laser da percepção humana. Concentram nosso foco, e determinam o que fazemos e o que sentimos. Pare
por um momento, corra os olhos pelo lugar em que se encontra, e se faça uma pergunta: "O que nesta sala é marrom?" Torne a olhar ao redor, e verifique: marrom, marrom,
marrom. Agora, baixe os olhos para esta página. Bloqueando a visão periférica, pense em tudo que é... verde. Se está numa sala que conhece bem, é provável que possa
responder com alguma facilidade, mas se estiver numa sala estranha, as chances são de que se lembrará de muito mais coisas marrons do que verdes. Agora, olhe ao
redor outra vez, e verifique o que é verde: verde, verde, verde. Vê mais verde desta vez? Se o ambiente lhe for desconhecido, tenho certeza que a resposta é sim.
O que isso nos ensina? O que quer que '' procuremos, vamos encontrar.
Assim, se você está zangado, uma das melhores coisas que pode ë: fazer é perguntar a si mesmo: "Como posso aprender com esse problema, a fim de que isso nunca mais
torne a acontecer?" Este é um exemplo de uma pergunta de qualidade, na medida em que o afasta

; rá do problema atual, para encontrar recursos que possam evitar que ~ sinta a repetição dessa dor no futuro. Até formular essa pergunta, r você está suprimindo
a possibilidade de que o problema seja na verr dade uma oportunidade.

O PODEP. DA PRESSUPOSIÇÃO

cAs perguntas têm o poder de afetar nossas convicções, e com isso 0 ;que consideramos possível ou impossível. Como aprendemos no Caítulo 4, fazer perguntas penetrantes
pode enfraquecer as pernas de érência de convicções enfraquecedoras, permitindo-nos desmontáe substituí-las por outras, mais fortalecedoras. Mas você já perce~ que
as palavras específicas que selecionamos e a própria ordem palavras que usamos numa pergunta podem nos levar a nem seiderar determinadas coisas, enquanto aceitamos
outras como o3ncontestável? Isso é conhecido como o poder da pressuposição, o de que você deve ficar bem consciente.

As pressuposições nos programam para aceitar coisas que podem ou não ser verdadeiras, e podem ser usadas sobre nós por outros, ou até mesmo, de forma subconsciente,
por nós mesmos. Por exemplo, se você se pergunta "Por que eu sempre me saboto?", depois que alguma coisa termina de modo desapontador, prepara-se para mais disso,
e aciona um movimento de profecia auto-realizável. Por quê? Porque, como já ressaltamos, seu cérebro obediente encontrará uma resposta para qualquer coisa que lhe
perguntar. Assumirá como certo que você tem sabotado as coisas, por estar focalizando no por que faz isso, e não no se faz mesmo.

Um exemplo correu durante a eleição presidencial de 1988, pouco depois que George Bush anunciou Dan Quayle como seu companheiro de chapa. Uma rede de televisão realizou
uma pesqui sa nacional, pedindo às pessoas que ligassem para um telefone gratuito, e respondessem à seguinte pergunta: "Incomoda-o que Dan Quayle tenha usado a influência
de sua família para ingressar na Guarda Nacional, e assim escapar do Vietnam?" A pressuposição evidente, embutida nessa pergunta, era a de que Quayle usara de fato
a influência da família para obter uma vantagem injusta-algo que nunca fora comprovado. Contudo, as pessoas responderam como se fosse uma coisa líquida e certa.

Nunca questionaram, apenas aceitaram automaticamente. Pior ainda, muitas pessoas ligaram para dizer que sentiam a mais profunda irritação. Só que a alegação nunca
foi confirmada! Infelizmente, esse processo ocorre com uma freqüência demasiada; fazendo isso com nós mesmos, e com as outras pessoas, durante todo o tempo. Não

caia na armadilha de aceitar as pressuposições enfraquecedoras de outra pessoa, ou mesmo as suas. Encontre referências para apoiar novas convicções que o fortaleçam.

3. As perguntas mudam os recursos à nossa disposição. Cheguei a um ponto crítico em minha vida há cerca de cinco anos, quando voltei de uma extenuante excursão para descobrir que um dos meus funcionários desviara um quarto de milhão de dólares, e deixara a companhia com uma dívida de 758 mil dólares. As perguntas que deixara de fazer, ao contratar esse homem, levaram-me a essa situação, e agora meu destino dependia das novas perguntas que tinha de formular. Todos os meus assessores declararam que eu só tinha lima opção: precisava declarar a falência.

Começaram no mesmo instante a fazer perguntas como "O que devemos vender primeiro?", e "Quem vai comunicar os empregados?" Mas recusei-me a aceitar a derrota. Resolvi que, não importava o que fosse necessário, encontraria um meio de mánter a companhia em funcionamento. Ainda estou no negócio hoje, não por causa dos grander conselhos que recebi das pessoas ao meu redor, mas porque me ~ fiz uma pergunta melhor: "Como posso inverter a situação?" Depois, formulei uma pergunta ainda mais inspiradora: "Como posso inverter a situação, levar minha companhia a um nível superior, e obter um impacto ainda maior do que no passado?" Eu sabia que se fizesse uma pergunta melhor, obteria uma resposta melhor. A princípio, não obtive a resposta que queria. Era sempre,~Não há como inverter a situação", mas insisti na pergunta, com intensidade e ~ expectativa. Expandi a pergunta para "Como posso acrescentar ainda mais valor, e ajudar mais pessoas, mesmo enquanto durmo? Como posso alcançar as pessoas de uma maneira que não esteja limitada à minha presença física?" Com essas perguntas, veio a idéia das opera', S.ões de franquia, em que mais pessoas poderiam me representar, em todos os Estados Unidos. Dessas mesmas perguntas, um ano depois, ~rurgiu a idéia de produzir um informe comercial para a televisão. Desde essa época, já criamos e distribuímos mais de sete mi~Ihões de fitas gravadas, no mundo inteiro. Porque fiz uma pergunta com intensidade, obtive uma resposta que me ajudou a desenvolver t~lacionamentos com pessoas no mundo inteiro, pessoas que de outra eu nunca teria a oportunidade de encontrar, conhecer, ou ter qualquer tipo de contato.

No reino dos negócios, em particular, as perguntas abrem novos dos, e nos dão acesso a recursos que de outra forma poderíamos saber que se achavam disponíveis. Na

Ford Motor Company, o ridente aposentado Donald Petersen era conhecido por suas insistes perguntas: "O que você acha? Como seu trabalho pode ser Ihorado?" Numa ocasião,
Petersen fez uma pergunta que sem ida lançou a lucratividade da Ford no caminho do sucesso. Per ~ ao projetista Jack Telnack: "Você gosta dos carros que projeAo
que Telnack respondeu: "Para ser franco, não." E Petersen estou a pergunta crítica: "Por que não ignora as determinações inistração, e projeta um carro que adoraria
possuir?"

O projetista acatou ao pé da 'stra as palavras do presidente, e pôs-se a trabalhar no Ford Thunderbird 1983, um carro que inspirou os modelos posteriores do Taurus
e Sable. Em 1987, sob a ori entação de Petersen, o mestre das perguntas, a Ford já superara a General Motors em lucratividade, e hoje o Taurus se destaca como um
dos melhores carros de todos os tempos.

Donald Petersen é um grande exemplo de alguém que utilizava o incrível poder das perguntas. Com uma única pergunta, ele mudou por completo o destino da Ford Motor
Company. Nós temos esse mesmo poder à nossa disposição, em cada momento do dia. Em qualquer ocasião, as perguntas que nos formulamos podem moldar nossa percepção
de quem somos, do que somos capazes, e do que estamos dispostos a fazer para realizar nossos sonhos. Aprender a controlar conscientemente as perguntas que você faz
o aproximará ainda mais do seu supremo destino, mais do que qualquer outra coisa que eu conheça. Muitas vezes nossos recursos são limitados apenas pelas perguntas
que nos fazemos.

Uma coisa importante a lembrar é que nossas convicções afetam as perguntas que sequer vamos considerar. Muitas pessoas nunca perguntariam "Como posso inverter a
situação?", simplesmente por que todos ao redor diziam que era impossível. Achariam um desperdício de tempo e energia. Tome cuidado para não ter perguntas limitadas,
ou só encontrará respostas limitadas. A única coisa que limita suas perguntas é a convicção sobre o que é possível. Uma convicção básica que moldou meu destino pessoal
e profissional é a de que se continuar a fazer qualquer pergunta, acabarei obtendo uma resposta. Tudo o que precisamos fazer é criar uma pergunta melhor, e assim
teremos uma resposta melhor. Uma metáfora que uso às vezes é a de que a vida não passa de um jogo em que todas as respostas existem... você só precisa encontrar
as perguntas certas para vencer.

PERGUNTAS QUE RESOLVEM PROBLEMAS
O segredo, portanto, é desenvolver um padrão de perguntas consistentes que o fortaleçam. Todos sabemos que não importa aquilo com que nos envolvemos na vida, sempre
haverá ocasiões em que vamos

nos defrontar com as coisas que costumamos chamar de "problemas": os bloqueios ao progresso pessoal e profissional. Cada pessoa, independente da posição na vida
que alcançou, tem de lidar com essas "dádivas" especiais.
A questão não é se você vai ter problemas, mas sim como vai enfrentá-los quando surgirem. Todos precisamos de uma maneira sistemática de cuidar dos desafios. Por
isso, compreendendo o poder das perguntas para mudar de imediato meu estado, e me proporcionar acesso a recursos e soluções, comecei a entrevistar pessoas, e perguntar
como se livraram de problemas. Descobri que há algumas perguntas que parecem ser sistemáticas. Aqui está uma lista das cinco perguntas que uso para qualquer tipo
de problema que aparece, e posso assegurar que mudaram totalmente a qualidade da minha vida. Se decidir usá-las, elas podem fazer a mesma coisa por você.
AS PERGUNTAS QUE RESOLVEM PROBLEMAS
1. 0 que há de tão grande neste problema? 2. 0 que ainda não está perfeito?
3. 0 que estou disposto a fazer para que fique do jeito que quero?
4. 0 que estou disposto a não mais fazer para que fique do jeito que quero?
5. Como posso desfrutar o processo, enquanto faço o que é necessário para que fique do jeito que quero?
,Jamais esquecerei uma das primeiras ocasiões em que usei essas perguntas para mudar meu estado. Foi depois que eu passara quase cem :`dias viajando. Sentia-me totalmente
exausto. Encontrei uma pilha de memorandos "urgentes" de executivos das minhas diversas com~
pnhias que tinha de responder, e uma lista de mais de cem telefos a que teria de retribuir pessoalmente. Não eram ligações de ppessoas que queriam me visitar, mas
telefonemas importantes para ;alguns dos meus maiores amigos, associados e parentes. E me perdi
~211

por completo! Comecei a me fazer algumas perguntas incrivelmente enfraquecedoras: "Como é possível que eu nunca tenha tempo para mim mesmo? Por que não me deixam
em paz? Será que não compreendem que não sou uma máquina? Por que nunca tenho uma folga?" Você pode imaginar o tipo de estado emocional em que eu me encontrava a

essa altura.
Por sorte, no meio desse turbilhão, consegui me controlar. Rompi o padrão, e compreendi que me irritar ainda mais em nada contribuiria para melhorar a situação;
ao contrário, só serviria para agravá la. Meu estado me levava a fazer perguntas terríveis. Precisava mudar o estado, fazendo perguntas melhores. Peguei minha lista
de perguntas que resolvem problemas, e comecei:
1. "O que há de tão grande nesse problema?" Minha primeira resposta, como em muitas outras ocasiões, foi "Absolutamente nada!" Mas pensei a respeito por um momento,
e concluí que apenas oito anos antes daria qualquer coisa para ter vinte associados e amigos querendo se encontrar comigo, nem podia imaginar as cem pessoas de tanta
qualidade e impacto nacional representadas naquela lista. Ao compreender isso, comecei a rir de mim mesmo, rompi o padrão, e passei a me sentir grato por haver tantas
pessoas a quem respeito e amo querendo passar algum tempo em minha companhia.
2. "O que ainda não está perfeito?" Era evidente que minha agenda precisava de mais que um pouco de sintonia. Sentia que não dispunha de tempo para mim mesmo, e
que minha vida alcançara um ponto desproporcional. Notem a pressuposição dessa pergunta: indagar "O que ainda não está perfeito?" insinua claramente que as coisas
se tornarão perfeitas. Essa pergunta não apenas proporciona novas respostas, mas também tranqüiliza ao mesmo tempo.
3. "O que estou disposto a fazer para que fique do jeito que quero?" Decidi naquele momento que estava disposto a organizar minha vida e minha agenda, a fim de que
houvesse um equi líbrio maior, e que estava disposto a assumir o controle, e dizer não a determinadas coisas. Também compreendi que precisava contratar um novo diretor-executivo
para uma das minhas com-

Este livro foi digitalizado por Raimundo do Vale Lucas, com a intenção de dar aos cegos a oportunidade de apreciarem mais uma manifestação do pensamento humano..

panhias, alguém que pudesse assumir uma parte de minha carga de trabalho. Isso me daria mais tempo de folga para passear com a família.
4. "O que estou disposto a não mais fazer para que fique do jeito que quero?" Eu sabia que não podia mais lamentar e me queixar da injustiça da situação, nem me
sentir abusado, quando as pessoas na verdade tentavam me apoiar.

5. "Como posso desfrutar o processo, enquanto faço o que é necessário para que fique do jeito que quero?" Quando fiz essa última pergunta, a mais importante de todas,
olhei ao redor, à procura de um meio de torná-la divertida. Pensei: "Como posso desfrutar a necessidade de dar cem telefonemas?" Sentado ali, à minha escrivaninha,
não parecia haver qualquer atrativo mental e emocional. Até que, de repente, tive uma idéia: há seis meses que não entrava em minha banheira Jacuzzi. Vesti um calção,
peguei meu computador portátil e o telefone com alto-falante, fui para a Jacuzzi. Instalei-me com todo o conforto, comecei a fazer as ligações. Telefonei para alguns
dos meus associados em Nova York, e brinquei com eles, dizendo: "Faz muito frio aí? Pois aqui na Califórnia as coisas não estão nada fáceis. Estou ligando para você
da minha Jacuzzi." Todos nos divertimos, e consegui transformar toda a "tarefa" numa brincadeira. (Mas acabei tão enrugado que parecia ter quatrocentos anos quando
cheguei ao final da lista!)
A Jacuzzi sempre esteve no mesmo lugar, mas você deve ter notado que foi preciso a pergunta certa para descobri-la como um recurso. Tendo essa lista de cinco perguntas
à sua frente, numa base regular, você dispõe de um padrão para lidar com os problemas que no mesmo instante mudará seu foco, e lhe dará acesso aos recursos de que
precisa.

I ~I llj
Í Í !II II
VI
I
I Í' lÍ Í I'1~j!1 `!Íi ~I;f Í I II ' I I:IIfjI ÍGI
I lÍ i p:1I~i'I~ I~IIIÍ II 'I Í lil¡I;I; ii
I IIÍ II' gilllil ~I~ q~I I I, I',;¡iil;~ n I
i Ip I ÍI!IÍ'j"II ~lii 'I i I "p ~~j i!IIÍ I
i I'I II I I I I IL ~ ~,,, ¡1111
~I I
II~ ' ~ ~~' III ~f,Ì I II ! i VII !I, ~ I IIÍ i:Ii rh
Ii ;Ii 'Íq',111 fmiI ~n4~ II ! I'!III i~.~ ÍI! I,III
11'1 f Ì
I, ,I 1 1!. 111 ~ Í Í 1111:1, Ii. i I II I1 I'
1
. 'I ~.iq
III I Iq~~'~11çIi~ q~~L~¡ II '1'111 Ifi 111 13ÍÍ ~~1
Í!! I;'ÌiI'jf iI ~!~! II IÍ ' Í'I'''III Iy iÍü Í~Í'I~I
Í' ' ~'f1'1 11If yf I 1 1 1 ~~I I11:1
I! i t~f iÌ'I I II ~I'E ~! LI
I !r {!1I.ÍÍ¡Í~.I~ ~hIIÍ I ~ ¡I II I;~ïIÍ~ ~; ~~;! 4

I Í~I I~ ~'±1I1'Íí ~~II ~i ~ I
I~''ïiII'~ÍÍ ~I II IÍ I
I, I I' i Í R i jI '!1! ~!~~¡ I I II I, I i;iIGI, ÍLÌ iÍÍ ~~ ¡ V
II~ 11N1 j, 1 I' ;LI
1 IÍ !' I1'1 111
i„lÍ'I`'ÍI ki'!ÌI ÍI ' 1Í1

AS PERGUNTAS DE PODER DA MANHÃ

Nossa experiência de vida baseia-se naquilo que focalizamos. As perguntas seguintes são projetadas para levá-lo a experimentar mas felicidade, excitamento, orgulho,
gratidão, alegria, empenho e amor, em todos os dias de sua vida. Lembre-se de que as perguntas de qualidade criam uma vida de qualidade. Encontre duas ou três respostas
para todas essas perguntas, e sinta uma associação plena. Se tiver dificuldade para descobrir uma resposta, acrescentar simplesmente a palavra "poderia".

Exemplo:

"Pelo que eu poderia ser mais feliz em minha vida agora?

1. Pelo que sou feliz em minha vida agora? 0 que me deixa feliz? Como isso me faz sentir? '2. Pelo que me sinto excitado em minha vida agora? 0 que me deixa excitado?
Como isso me faz sentir?

3. Pelo que me sinto orgulhoso em minha vida agora? 0 que me deixa orgulhoso? Como isso me faz sentir?

4. Pelo que me sinto grato em minha vida agora? 0 que me deixa grato? Como isso me faz sentir?

S. 0 que mais desfruto em minha vida agora? 0 que eu desfruto? Como isso me faz sentir?

'6. Em que me empenho em minha vida agora?
0 que me faz ter empenho? Como isso me faz sentir? 7. Quem eu amo? Quem me ama?
0 que me faz amar? Como isso me faz sentir?

Ao anoitecer, às vezes me faço as Perguntas da Manhã, e às ,vezes acrescento três perguntas. São as seguintes:

AS PERGUNTAS DE PODER DA NOITE

J. 0 que eu contribuí hoje?
De que maneira contribuí para os outros hoje? 2. 0 que aprendi hoje?
Como o dia de hoje aumentou a qualidade de minha vida, ou de que modo posso aproveitar o dia de hoje como um investimento em meu futuro?

Repita as Perguntas da Manhã (Opcional).

Se você quer de fato criar uma mudança em sua vida, faça com que isto seja parte de seu ritual diário para o sucesso pessoal. Ao formular sistematicamente essas
perguntas, encontrará o acesso aos seus estados emocionais mais fortalecedores numa base regular, e passará a criar os caminhos para as emoções de felicidade, excitamento,

orgulho, gratidão, alegria, empenho e amor. Muito em breve descobrirá que essas perguntas afloram automaticamente, por hábito, no momento em que abre os olhos. Estará
assim condicionado a formular o tipo de perguntas que lhe permitirão experimentar maiores riquezas na vida.
ANTHONY RoBBINS
A partir do momento em que sabe como formular as perguntas fortalecedoras, você não apenas pode ajudar a si mesmo, mas também aos outros. Pode dá-las como um presente
para as pessoas. Uma ocasião, na cidade de Nova York, encontrei-me para almoçar com um amigo e associado nos negócios. Um proeminente advogado na área literária,
eu admirava sua sagacidade profissional, e a firma que desenvolvera desde que era jovem. Naquele dia, porém, ele sofrera o que encarava como um golpe devastador
- seu sócio saíra da firma, deixando-o com muitos problemas e poucas idéias para inverter a situação.
Lembre-se de que aquilo que focalizamos determina o significado. Em qualquer situação, você pode focalizar o que é enfraquecedor, ou o que é fortalecedor, e sempre
encontrará o que pro cura. O problema era que meu amigo se fazia as perguntas erradas: "Como meu sócio pôde me abandonar desse jeito? Será que ele não se importa?
Não compreende que isso está destruindo minha vida? Não percebe que não posso continuar sem ele? Como explicarei aos clientes que não posso mais continuar com a
firma?" Todas essas perguntas estavam eivadas de pressuposições sobre a destruição de sua vida.
Eu tinha muitos meios para interferir, mas decidi que podia apenas lhe fazer umas poucas perguntas. E disse a ele:
- Criei recentemente uma tecnologia de perguntas simples. Quando as apliquei a mim mesmo, descobri que o impacto é extra-

6 ordinário. Tirou-me de algumas situações muito difíceis. Haveria de se importar se eu fizesse algumas perguntas, a fim de verificar se também funciona com você?
Ele respondeu:
- Claro, mas acho que nada poderia me ajudar neste momento.
Comecei por fazer as Perguntas da Manhã, e segui com as Per~ guntas que Resolvem Problemas. A primeira:
- Pelo que você se sente feliz? Sei que parece estúpido e ridícu'` lo, ao melhor estilo Poliam, mas com o que você se sente feliz agora? - Nada - foi sua reação inicial.
- Com o que você poderia se sentir feliz neste momento, se {assim desejasse?

- Eu me sinto muito feliz com minha esposa, porque ela vai ;muito bem na vida, e nosso relacionamento é profundo.
- Como isso o faz sentir, ao pensar no relacionamento? - É uma das dádivas especiais da minha vida.
- Ela é uma mulher muito especial, não é?
Ele começou a focalizar a esposa, e passou a se sentir muito ;m. Você pode dizer que eu apenas o distraía. Não, eu o ajudava ingressar num estado melhor, e num estado
melhor sempre se contra meios melhores de enfrentar os desafios. Primeiro, tinhas de romper o padrão, e deixá-lo num ambiente emocional po~tivo.
Perguntei com que mais ele se sentia feliz. Meu amigo passou a r sobre como deveria se sentir feliz por ter ajudado um escritor a har o contrato para seu primeiro
livro. Disse-me que deveria se tir orgulhoso, mas isso não acontecia. Perguntei:
- Se por acaso se sentisse orgulhoso, qual seria sua sensação? r.; Ele passou a pensar como isso seria maravilhoso, e seu estado imeçou a mudar no mesmo instante.
- De que se orgulha? - indaguei.
- Tenho o maior orgulho dos meus filhos. São de fato espelis. Não apenas são bem-sucedidos em suas atividades profissiois, mas também se preocupam com as pessoas.
Tenho orgulho de m se tornaram ao crescerem, de saber que são meus filhos. São e do meu legado.

- Como se sente por saber que causou todo esse impacto? Subitamente, um homem que antes acreditava que sua vida acabara se mostrou muito animado. Perguntei pelo
que se sentia grato. Ele respondeu que se sentia grato por ter superado os tempos difíceis quando era um jovem advogado, por ter desenvolvido sua carreira lá de
baixo, por ter vivido o Sonho Americano.
- O que o deixa realmente excitado agora? - perguntei. - Para ser franco, sinto-me excitado com a oportunidade que tenho neste momento de fazer uma mudança.
Foi a primeira vez que ele pensou a respeito, e isso só ocorreu porque seu estado mudara de forma tão radical.
- Quem você ama, e quem ama você?
Ele passou a falar sobre a família, da grande união de todos. Perguntei em seguida:
- O que é tão importante na saída de seu sócio?
- O que poderia ser muito importante é o fato de que eu detesto vir para a cidade de Nova York. Adoro ficar em minha casa em Connecticut.
Depois de um momento, ele acrescentou:
- E mais importante ainda é o fato de que agora tenho de olhar tudo por um novo ângulo.

Isso abria toda uma série de possibilidades, e ele decidiu instalar um novo escritório em Connecticut, a menos de cinco minutos de carro de sua casa, chamar o filho
para trabalhar na firma, e contratar um serviço telefônico para atender suas ligações em Manhattan. Sentiase tão excitado que deixou o restaurante para procurar
imediatamente um novo escritório.
Em poucos minutos, o poder das perguntas efetuara sua magia. Ele sempre contara com os recursos para enfrentar a situação, mas as perguntas enfraquecedoras que formulara
haviam tornado esse poder inacessível, levando-o a se considerar como um "velho que perdera tudo o que construíra". Na realidade, a vida lhe oferecera uma imensa
dádiva, mas a verdade fora suprimida, até que ele passara a fazer as perguntas de qualidade.
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
249
UMA QUESTÃO DE DESTINO
Uma de minhas pessoas prediletas - e um dos homens mais apaixonados que já conheci - é Leo Buscaglia, autor de Amor* e muilos outros livros extraordinários na área
das relações humanas. Uma Idas coisas sensacionais em Leo é a contínua persistência em se faìzer uma pergunta que o pai lhe incutiu desde que era pequeno. Todos
os dias, à mesa do jantar, o pai indagava: "Leo, o que você apren4eu hoje?" Leo tinha de apresentar uma resposta, e de qualidade. Se naquele dia não aprendera nada
de interessante na escola, pega
a a enciclopédia para estudar algo que pudesse partilhar. Diz ele e até hoje não vai para a cama até aprender algo novo e de valor. mo resultado, ele está sempre
estimulando sua mente, e uma gran de parte de sua paixão e amor pelo saber deriva dessa pergunta, for - I aulada repetidamente, há várias décadas.
Quais as perguntas que seriam úteis para você se fazer numa se regular? Duas das minhas prediletas são as mais simples. Aju-me a inverter quaisquer problemas que
possam surgir em mivida. São "O que há de tão importante nisso?" e "Como posso roveitar isso?" Ao perguntar o que há de tão importante em qualier situação, em geral
descubro algum significado poderoso e po pdvo, e ao indagar como posso aproveitar, consigo enfrentar qualaer problema, e convertê-lo num benefício. Mas quais são
as duas ierguntas que você pode usar para mudar seus estados emocionais, a adquirir os recursos que mais deseja? Acrescente duas às per
tas da manhã padronizadas que já relacionei, e adapte-as para ke atendam às suas necessidades pessoais e emocionais.

Algumas das perguntas mais importantes que faremos na vida "0 que é realmente minha vida?", "O que estou procurando?", ~r que estou aqui?" e "Quem sou eu?" Trata-se
de perguntas epcionalmente poderosa, mas se você esperar para obter a resta perfeita, vai se descobrir em grandes dificuldades. Muitas vea primeira resposta que
você obtém para qualquer pergunta, uma sta emocional, visceral, é aquela em que deve confiar, e basear
pblicado no Brasil pela Editora Record.
sua ação. Esse é o aspecto final que quero ressaltar. Há um ponto em que você deve parar de fazer perguntas, a fim de conseguir algum progresso. Se continuar a fazer
perguntas, você vai se tornar indeciso, e só ações decididas produzem resultados decididos. Em determinado ponto, você tem deparar de avaliar, e começar afazer.
Como? Decide finalmente o que é mais importante para você, pelo menos no momento, e usa o seu poder pessoal para seguir em frente, e começar a mudar a qualidade
de sua vida.
Deixe-me lhe fazer uma pergunta. Se houvesse uma ação que você pudesse tomar de imediato, para mudar a qualidade de suas emoções e sentimentos, em cada um e todos
os dias de sua vida, gostaria de conhecê-la? Neste caso, passe depressa para...
9
0 VOCABULÁRIO DO SUPREMO SUCESSO
`A palavra certa é um agente poderoso. Sempre que encontramos uma dessas palavras intensamente certas... o efeito resultante é físico e espiritual, além de imediato."
- MARK TWAIN
PALAVRAS... SÃO USADAS para nos fazer rir ou chorar. Podem ferir ou curar. Oferecem-nos esperança ou desolação. Com palavras, apodemos expressar nossas intenções
mais nobres, e também nossos 'desejos mais profundos.
Ao longo da história humana, nossos maiores líderes e pensaores usaram o poder da palavra para transformar nossas emoções, recrutar-nos para suas causas e moldar
o curso do destino. As palahs podem não apenas criar emoções, mas também criam ações. E ,nossas ações fluem os resultados de nossas vidas. Quando Patrick enry se
levantou diante dos outros delegados americanos no sécukXVIII e declarou "Não sei que curso os outros podem seguir, mas Manto a mim, dêem-me a liberdade, ou dêem-me
a morte!",rsuas elavras atearam uma tempestade de fogo que impulsionou o comromisso de nossos antepassados em extinguir a tirania que os retinira por tanto tempo.

A herança privilegiada que os americanos partilham hoje, as opções que temos porque vivemos nos Estados Unidos, foram criadas por homens que escolheram palavras
que moldariam as ações de gerações subseqüentes.
Quando, no curso dos eventos humanos, torna-se necessário para um povo dissolver os vínculos políticos que o ligavam a outro...
Essa simples Declaração de Independência, essa reunião de palavras, tornou-se o veículo de mudança para uma nação.
O impacto das palavras, é claro, não se limita aos Estados Unidos da América. Durante a Segunda Guerra Mundial, quando a própria sobrevivência da Grã-Bretanha se
encontrava em jogo, as palavras de um homem ajudaram a mobilizar a vontade do povo inglês. Já se disse uma vez que Winston Churchill possuía a singular capacidade
de enviar a língua inglesa à batalha. Seu famoso chamado a todos os britânicos para tornarem aquela sua "melhor hora" resultou em coragem incomparável, e acabou
com a ilusão de Hitler sobre a invencibilidade de sua máquina de guerra.
A maioria das convicções é formada por palavras... e pode também ser mudada pelas palavras. A visão norte-americana da igualdade racial foi sem dúvida moldada por
ações, mas essas ações fo ram inspiradas por palavras arrebatadas. Quem pode esquecer a comovente exortação de Martin Luther King, Jr., ao partilhar sua visão: "Eu
tive um sonho de que um dia esta nação haverá de se elevar, e viver o verdadeiro significado de seu credo..."
Muitas pessoas conhecem o papel poderoso que as palavras desempenharam na história, do poder dos grandes oradores para nos emocionar, mas poucos conhecem o seu próprio
poder para usar as mesmas palavras a fim de desafiar, ousar e fortalecer seu espírito, levar à ação, e procurar as riquezas maiores dessa dádiva a que chamamos vida.
Uma seleção eficaz de palavras para descrever a experiência de nossas vidas pode expandir nossas emoções mais fortalecedoras. Uma seleção de palavras inferior pode
nos destruir, com a mesma certeza e rapidez. A maioria das pessoas faz opções inconscientes nas palavras que usa; avançamos como sonâmbulos pelo labirinto

de possibilidades à nossa disposição: Compreenda agora o poder que suas palavras comandam, se apenas as escolher com sensatez.
Que dádivas são esses símbolos simples! Transformamos essas formas singulares a que chamamos letras (ou sons, no caso da pala' vra falada) numa excepcional e rica
tapeçaria de experiência humana. Proporcionam-nos um veículo para expressar e partilhar nossa experiência com outras pessoas; contudo, a maioria não compreende que

as palavras que você habitualmente escolhe também afetam como se comunica consigo mesmo, e assim o que experimenta.
As palavras podem ferir o ego ou inflamar o coração - pode; mos instantaneamente mudar qualquer experiência emocional pela simples escolha de novas palavras para
descrever a nós mesmos o que sentimos. Se, no entanto, deixamos de dominar as palavras, e permitimos que sua seleção seja determinada estritamente pelo háoito inconsciente,
podemos denegrir toda a nossa experiência de vida. Se você descreve uma experiência magnífica como sendo "muito boa", a textura rica será alisada e reduzida pelo
uso limitado do :vocabulário. As pessoas com um vocabulário empobrecido levam uma Ruída emocional empobrecida; as pessoas com um vocabulário rico possuem uma palheta
multicolorida para pintar suas experiências, rúio apenas para os outros, mas também para si mesmas.
A maioria das pessoas, porém, não é desafiada pelo tamanho do cabulário que compreende conscientemente, mas sim pelas palavras que escolhe para usar. Muitas vezes,
usamos as palavras como "atalhos", mas com freqüência esses atalhos também provocam um atalho emocional. Para controlar nossas vidas de forma consciente,
cisamos conscientemente avaliar e melhorar nosso vocabulário útemático, a fim de termos certeza que nos leva na direção que vejamos, em vez do curso que queremos
evitar. Devemos com=der que qualquer língua possui uma porção de palavras que, m de sua acepção numa determinada frase, transmitem uma in idade emocional distinta.
Por exemplo, se você desenvolveu háde dizer que "odeia" as coisas - "odeia" seus cabelos, "odeia" trabalho, "odeia" ter de fazer alguma coisa - não acha que isso
nta a intensidade de estados emocionais negativos mais do que usasse uma frase como "Eu prefiro alguma coisa"?
Usar palavras emocionalmente carregadas pode transformar de uma

maneira mágica seu próprio estado ou o de outra pessoa. Pense na palavra "cavalheirismo". Não projeta imagens diferentes e tem mais impacto emocional do que palavras
como "polidez" ou "gentileza"? Para mim, isso é um fato. Cavalheirismo me faz pensar num bravo cavaleiro montado num corcel branco, defendendo sua donzela de cabelos
negros; transmite nobreza de espírito, uma enorme távola redonda, a que sentam homens de honra, toda a ética arturiana - em suma, a maravilha de Camelot. Ou como

as palavras "impecável"e "integridade" se comparam com "bem-feito" e "honestidade"? As palavras "busca da excelência" criam mais intensidade do que "tentar melhorar
as coisas".
Observei durante anos o poder de mudar apenas uma palavrachave na comunicação com alguém, e constatar como isso muda no mesmo instante a maneira como a pessoa se
sente... e muitas vezes até o modo como se comporta posteriormente. Depois de trabalhar com centenas de milhares de pessoas, posso lhe dizer algo que sei sem a menor
sombra de dúvida, algo que à primeira vista pode parecer difícil de acreditar: Apenas pela mudança de seu vocabulário habitual - as palavras que você usa sistematicamente
para descrever as emoções de sua vida - você pode no mesmo instante mudar como pensa, como sente, e como vive.
A experiência que me desencadeou essa percepção ocorreu há vários anos, numa reunião de negócios. Eu estava com dois homens, um deles o diretor-executivo de uma
das minhas companhias, o outro um associado e amigo comum. No meio da reunião, recebemos notícias péssimas. Alguém com quem negociávamos na ocasião estava obviamente
"tentando tirar uma vantagem injusta", violara a integridade de nosso acordo, e parecia ter o controle da situação. Para dizer o mínimo, isso me irritou e perturbou.
Apesar disso, no entanto, não pude deixar de notar como os dois reagiram de forma diferente à mesma informação.
Meu diretor-executivo ficou fora de si, dominado pela raiva e fúria, enquanto meu associado mal parecia perturbado com o problema. Como podíamos todos os três tomar
conhecimento daquelas ações, que deve riam causar um impacto igual (os três tinham o mesmo interesse na negociação), mas reagir de maneiras tão radicalmente diferentes?
Para ser franco, a intensidade da reação de meu diretor-executivo à situação parecia até para mim desproporcional ao que ocorrera. Ele continuou

a dizer como se sentia "furioso" e com "raiva", enquanto seu rosto ficava vermelho, e as veias na testa e pescoço se distendiam.
Era evidente que ele vinculava a projeção de raiva à eliminação de dor ou aquisição de prazer. Quando lhe perguntei o que significava para ele ficar com raiva, por
que se permitia tamanha intensidade a propósito da situação, meu diretor-executivo explicou, por entre os dentes semicerrados:
- Se você está com raiva, torna-se mais forte, e quando é forte, pode fazer as coisas acontecerem... pode inverter qualquer situação! Ele considerava a emoção de

raiva como um recurso para sair da experiência de dor e ingressar no prazer de sentir que assumira o controle. Pensei na pergunta seguinte: Por que meu amigo reagia
à - situação sem quase nenhuma emoção? E disse a ele:
- Você não parece transtornado pelo que aconteceu. Não se sente irritado?
E meu diretor-executivo acrescentou: - Isso não o deixa FURIOSO? Meu amigo respondeu simplesmente:
- Não. Não vale a pena se transtornar por causa disso. Quando ele falou, compreendi que em vários anos de conhecimento nunca o vira transtornado por coisa alguma.
Perguntei o que significa para ele ficar aborrecido, e meu amigo respondeu:
- Se você fica transtornado, então perde o controle. "Interessante", pensei.
- 0 que acontece se você perde o controle? Ele respondeu calmamente:
- Então o outro vence.
Eu não poderia pedir um contraste maior: uma pessoa vinculava .o prazer de assumir o controle a ficar com raiva, enquanto a outra vinculava a dor de perder o controle
à mesma emoção. Era evidente que- o comportamento dos dois refletia suas convicções. Comecei a examinar meus próprios sentimentos. Em que eu acreditava a respeiAO
Durante anos, acreditara que poderia lidar com qualquer coisa se casse com raiva, mas também acredito que não precisava sentir raiapara conseguir isso. Posso ser
igualmente eficiente num estado de auge de felicidade. Em conseqüência, não evito a raiva - uso-a, se
,tro nesse estado - mas também não a procuro, já que posso ter

acesso à minha força sem me tornar "furioso". O que realmente me interessou foi a diferença nas palavras que todos usamos para descrever aquela experiência. Eu usara
as palavras "irritou" e "perturbou", meu diretor-executivo usara as palavras "furioso" e "raiva" e meu amigo dissera que sentia "um pouco aborrecido" com a situação.
Não dava para acreditar! Aborrecido? Virei-me para ele e disse:
- Isso é tudo o que sente, ficou apenas um pouco aborrecido? Deve sentir raiva ou ficar transtornado em alguma ocasião.
- Não. É preciso muita coisa para isso acontecer, e quase nunca ocorre.
- Lembra da ocasião em que o Serviço da Receita Federal tirou um quarto de milhão de dólares do seu dinheiro, e o erro era deles? Não levou dois anos e meio para
recuperar o dinheiro? Isso não o deixou bastante furioso?
Meu diretor-executivo interveio: - Não o deixou ENFURECIDO?
- Não, não me deixou tão transtornado assim. Talvez eu tenha ficado apenas um pouco desgostoso.

Desgostoso? Achei que era a palavra mais estúpida que eu já ouvira! Nunca teria usado uma palavra assim para descrever minha intensidade emocional. Como aquele executivo
rico e bem-sucedido podia usar uma palavra como "desgostoso", e manter a cara mais limpa do mundo? A resposta é que ele não mantinha a cara limpa! Parecia quase
gostar de falar sobre coisas que teriam me levado à loucura.
Comecei a especular: "Se eu usasse essa palavra para descrever minhas emoções, como passaria a me sentir? Eu me descobriria sorrindo nos momentos em que antes ficava
estressado? Quem sabe? Talvez isso justifique uma análise interior." Por dias depois, continuei intrigado pela idéia de usar os padrões de linguagem de meu amigo,
e verificar quais seriam as conseqüências para minha intensidade emocional. O que poderia acontecer se, ao me sentir furioso, virasse para alguém e dissesse: "Isso
realmente me desgosta!"? Só de pensar a respeito eu desatava a rir - era ridículo demais. Por diversão, resolvi experimentar.
Tive a oportunidade de usar depois de um longo vôo noturno, quando cheguei ao hotel. Porque um dos meus assessores esquecera de confirmar a reserva, tive o privilégio
de ficar parado na recep-

ção por quinze ou vinte minutos além do necessário, fisicamente '' exausto, no limiar emocional. O recepcionista parecia se arrastar, ~'! foi bater meu nome no computador
com um ritmo que deixaria uma lesma impaciente. Senti "um pouco de raiva" aflorando dentro de -` mim, por isso disse ao recepcionista:
- Sei que a culpa não é sua, mas neste momento estou exausto, e preciso chegar ao meu quarto depressa, pois se ficar mais tempo esperando aqui, receio que me tornarei
um pouco DESGOSTOSO.
0 recepcionista fitou-me com uma expressão um tanto perplexa, e depois se desmanchou num sorriso. Retribuí ao sorriso; meu padrão fora rompido. O vulcão emocional
que vinha aumentando dentro de
`` mim esfriou no mesmo instante, e duas coisas ocorreram em seguida. .`
Passei a gostar de ficar ali com o recepcionista por alguns momentos... ! e ele acelerou
seu trabalho. A aplicação de um novo rótulo às minhas sensações teria sido suficiente para romper meu padrão, e mudar de ' fato a experiência? Poderia mesmo ser
tão fácil assim? Que conceito!
Durante a semana seguinte, tentei várias vezes minha nova pala~ ira. Em cada caso, descobri que prónunciá-la tinha o impacto de baixar minha intensidade emocional.

As vezes me fazia rir, mas no mínimo impedia que o ímpeto de ficar transtornado me levasse a um estado ~e raiva. Em duas semanas, eu nem precisava trabalhar para
usar a palavra: tornou-se habitual. Passou a ser a primeira opção ao descre`I+eer minhas emoções, e descobri que não mais entrava nos estados de ~l~aiva extrema.
Tornei-me trais e mais fascinado por esse instrumenb, com o qual deparara por acaso. Compreendi que ao mudar meu ocabulário habitual também transformava a experiência;
estava usan
o que mais tarde chamaria de "0ocabulário Transformacional'~M ll! ansformational VocabularyTM). Pouco a pouco, passei a experimen~ com outras palavras, e constatei
que se encontrava palavras bas~te poderosas, podia abaixar ou aumentar minha intensidade no esmo instante, em relação a praticamente qualquer coisa.
Como esse processo funciona? Pense da seguinte maneira: imame que os cinco sentidos canalizam uma série de sensações para o zebro. Você recebe estímulos visuais,
auditivos, cinestéticos, olfaros e gustativos, e todos são traduzidos pelos órgãos sensoriais em nsações internas. Depois, devem ser organizados em categorias. iass
como sabemos o que essas imagens, sons e outras sensações

significam? Um dos meios mais poderosos que o homem aprendeu para decidir no mesmo instante o que as sensações significam (é dor ou prazer?) é criar rótulos para
elas, e esse rótulos são os que conhecemos como "palavra".
Aqui está o desafio: todas as sensações chegam através desse funil, como sensação líquida despejada por um esguicho fino em vários moldes, chamados palavras. No
desejo de tomar decisões depressa, em vez de usar todas as palavras disponíveis e encontrar a descrição mais acurada e apropriada, muitas vezes forçamos a experiência
para um molde enfraquecedor. Formamos os prediletos habituais: moldes que definem e transformam nossa experiência de vida. Infelizmente, a maioria das pessoas não
avaliou de maneira consciente o impacto das palavras que se acostumou a usar.
O problema ocorre quando começamos a despejar sistematicamente qualquer forma de sensação
negativa no molde-palavra de "furioso", "deprimido", "humilhado" ou "inseguro". E essa palavra pode não refletir com precisão a experiência concreta. No momento
em que ajustamos esse molde em torno da experiência, a etiqueta que fixamos torna-se a própria experiencia. O que era "um pouco aflitivo", passa a ser "devastador".

Por exemplo, meu diretor-executivo usou "furioso" e "raiva", eu falara "irritou" e "perturbou", e meu amigo despejara a experiência no molde de "aborrecido" e "desgostoso".
O mais interessante, como descobri, é que todos nós usamos os mesmos padrões de palavras para descrever as mais diversas experiências frustrantes. Precisamos saber
que todos podemos ter as mesmas sensações, mas a maneira pela qual as organizamos - o molde ou palavra que lhes atribuímos - tomase nossa experiência. Mais tarde
descobri que usando o molde de meu amigo (as palavras "aborrecido" ou "desgostoso") conseguia no mesmo instante mudar a intensidade da experiência. Essa é a essência
do Vocabulário Transformacional. as palavras que atribuímos à experiência tornam-se nossa experiência. Assim, devemos conscientemente escolher as palavras que usamos
para descrever nossos estados emocionais, ou sofrer a penalidade de criar uma dor maior do que é justificado ou apropriado.
Literalmente, as palavras são usadas para representar o que é a nossa experiência de vida. Nessa reapresentação, alteram nossas percepções e sentimentos. Lembre-se:
se três pessoas podem ter a mes-

ma experiência, mas uma sente raiva, outra sente irritação, e a terceira sente apenas aborrecimento, então é evidente que as sensações !_ estão sendo mudadas pela
tradução de cada pessoa. Como as palavras constituem nosso instrumento primário para interpretação ou tradução, a maneira como rotulamos a experiência imediatamente
muda as sensações no sistema nervoso. Devemos compreender que as palavras criam de fato um efeito bioquímico.
Se você duvida disso, eu gostaria que considerasse sinceramente se existem ou não palavras que, se usadas por alguém, criam no .mesmo instante uma reação emocional.
Se alguém lança contra você
',uma injúria racial, como vai se sentir? Ou se alguém o xinga com ~,um palavrão, por exemplo, isso não pode mudar seu estado?
Não produziria um nível diferente de tensão em seu corpo se alguém o chamasse de "anjo"? Ou de "gênio"? Todos vinculamos tremendos níveis de dor a determinadas palavras.
Quando entrevis1
lei o Dr. Leo Buscaglia, ele partilhou comigo as descobertas de uma pesquisa numa universidade americana do leste, ao final dos anos inqüenta. Perguntaram às pessoas:
"Como você define o comunismo?" Uma quantidade espantosa de pesquisadores se mostrou aterporizada com a mera pergunta, mas não muitos foram capazes de Merecer uma

definição objetiva... mas todos sabiam que era uma isa horrível! Uma mulher chegou ao ponto de dizer: "Não sei realpnte o que isso significa, mas é melhor que não
haja nenhum em Nashington." Um homem disse que sabia tudo o que era necessário
r sobre os comunistas, e o que se precisava fazer era matá-los! as não foi capaz de sequer explicar o que eram os comunistas. Não 4 como negar o poder dos rótulos
para criar sensações e emoções.

`As palavras formam os fios com os quais tecemos nossas experiências."
- ALDOUS HUXLEY

quanto começava a explorar o poder do vocabulário, ainda resistia éia de que algo tão simplista quanto mudar as palavras que usa-

mos pudesse fazer alguma diferença radical em nossa experiência de vida. Ao aprofundar o estudo da linguagem, no entanto, deparei com fatos surpreendentes, que começaram
a me convencer de que as palavras sem dúvida filtram e transformam a experiência. Por exemplo, descobri que, segundo a Compton's Encyclopedia, o inglês contém pelo
menos 500 mil palavras, e depois li em outras fontes que o total pode estar próximo de 750 mil! O inglês, com toda certeza, é a língua que possui mais palavras em
todo o mundo hoje, com o alemão num distante segundo lugar, possuindo mais ou menos a metade.

O que achei tão fascinante foi o fato de que, com um número tão imenso de palavras à disposição, nosso vocabulário habitual seja exrremamente limitado. Vários lingüistas
partilharam comigo a infor mação de que o vocabulário médio de um trabalhador se situa entre duas mil e dez mil palavras. Na estimativa moderada de que o inglês
possui meio milhão de palavras, isso significa que usamos regularmente apenas menos de meio por cento a dois por cento da língua! Quer uma tragédia maior? Dessas
palavras, quantas você acha que descrevem emoções? Consegui descobrir mais de três mil palavras relacionadas com a emoção humana ao estudar algumas enciclopédias.

O que mais me impressionou foi a proporção de palavras que descrevem emoções negativas, em comparação com as positivas. Pela minha contagem, 1.051 palavras descrevem
emoções positivas, enquanto 2.086 (quase o dobro!) descrevem emoções negativas. Apenas como um exemplo, encontrei 264 palavras para descrever a emoção de tristeza-palavras
como "melancólico", "tristonho", "infeliz", "pesaroso", "aflito", "deprimido", "consternado" - mas apenas 105 para descrever alegria, como "contente", "satisfeito",

"esfuziante". Não é de admirar que as pessoas se sintam mais mal do que bem! Como descrevi no Capítulo 7, quando os participantes do meu seminário Encontro com o Destino fazem a lista das emoções que sentem numa semana, a maioria só relaciona
cerca de uma dúzia. Por quê? Porque todos tendemos a experimentar as mesmas emoções muitas e muitas vezes: determinadas pessoas tendem a se sentir frustradas durante
todo o tempo, ou furiosas, ou inseguras, ou assustadas, ou deprimidas. Um dos motivos é o fato de usarem constantemente as mesmas palavras para descrever sua experiência.
Se analisássemos de forma mais crítica as sensações em nosso corpo, e

fôssemos mais criativos na avaliação das coisas, poderíamos atribuir um novo rótulo à nossa experiência, e assim mudar a experiência emocional relacionada.
Lembro que li há alguns anos uma pesquisa realizada numa prisão. Tipicamente, constatou-se que os presos, ao experimentarem dor, um dos poucos meios pelos quais
podiam se expressar era a ação física- o vocabulário (imitado restringia o âmbito emocional, canalizando até os menores sentimentos de desconforto para níveis elevados
de raiva violenta. Que contraste com alguém como William E Buckley, cuja erudição e domínio da língua lhe permitem pintar um quadro tão amplo das emoções, e assim
representar dentro de si mesmo uma variedade de sensações! Se queremos mudar nossa vida moldar nosso destino, precisamos conscientemente selecionar as lavras que
vamos usar, e precisamos nos empenhar sempre para andir nosso nível de opções.
Para que você tenha uma perspectiva mais ampla, a Bíblia em musa 7.200 palavras diferentes; os textos do poeta e ensaísta john ilton incluíram 17 mil palavras; e
dizem que William Shakespeare mais de 24 mil palavras em suas obras, sendo que cinco mil nas uma vez. Na verdade, ele é responsável por criar ou projetar fitas das
palavras inglesas que são comumente usadas hoje.
Os lingüistas já demonstraram, além de qualquer sombra de ida, que em termos culturais somos moldados por nossa língua. Não faz sentido que a língua inglesa seja
tão orientada para o
? Afinal, como uma cultura, somos muito ativos, e nos orguos do foco em entrar em ação. As palavras que usamos sisteticamente afetam a maneira como avaliamos, e
assim como pens. Em contraste, a cultura chinesa atribui um alto valor ao que muda, um fato refletido nos muitos dialetos com uma predomiia de substantivos, em vez

de verbos. Pela perspectiva chinesa, bstantivos, representam coisas que vão durar, enquanto os ver(como as ações) estarão aqui hoje, e terão partido amanhã. Portanto,
é importante compreender que as palavras moldam convicções, têm um impacto sobre nossas ações. As palavras tecido com que se confeccionam todas as perguntas. Como
tarros no último capítulo, ao se mudar uma palavra numa perita, podemos instantaneamente mudar a resposta que obteremos
s
0
262
para a qualidade de nossa vida. Quanto mais eu procurava uma compreensão do impacto das palavras, mais me tornava impressionado com o seu poder de influenciar a
emoção humana, não apenas dentro de mim mesmo, mas também nos outros.
ANTHONY ROBBINS
Um dia, passei a compreender que essa idéia, por mais simples que fosse, não era uma mera possibilidade``ique o Vocabulário Transformacional era uma realidade, e
que pela mudança de nossas palavras habituais podíamos, literalmente, mudar os padrões emocionais de nossas vidas. E, com isso, podíamos também moldar as ações,
direções e destino final de nossas vidas. Partilhei essas noções com um amigo antigo, Bob Bays. Ao fazê-lo, percebi que ele se iluminava como uma árvore de Natal.
Bob me disse que tinha mais uma noção a me oferecer. Passou a relatar uma experiência recente por que passara. Também andara viajando, com uma agenda cheia, atendendo
às necessidades de incontáveis pessoas. Ao voltar para casa, queria apenas ter o seu próprio "espaço". Ele mora à beira do mar, em Malibu, mas é uma casa bem pequena,
não projetada para ter um hóspede, muito menos três ou quatro.
Ao entrar, descobriu que a esposa convidara o irmão para se hospedar com eles, e que sua filha, Kelly, que deveria fazer uma visita de duas semanas, decidira passar
dois meses. Para agravar a situação, alguém desligara o videocassete, que ele armara para gravar uma partida de futebol americano que estava ansioso em assistir!
Como se pode imaginar, Bob alcançou seu "limiar emocional". Ao descobrir que o aparelho fora desligado pela filha, ele lhe passou uma descompostura, gritando uma
porção de palavrões. Era a primeira vez que ele alteava a voz com a filha, e ainda por cima usando aquela linguagem. Kelly desatou a chorar.
"Sem conhecer a força das palavras, é impossível conhecer os homens."
- CONFÚCIO

Testemunhando a cena, a esposa de Bob, Brandon, desatou a rir. Como era uma explosão muito diferente do comportamento normal do marido, ela presumiu que se tratava
de uma interrupção de padrão maciça e chocante. Na realidade, ele bem que gostaria que fosse uma interrupção de padrão. Depois que a poeira come
Ë çou a assentar, e ela compreendeu que Bob estava mesmo furioso, ficou preocupada, e tratou de lhe fornecer um feedback valioso. - Bob, você está agindo de modo
estranho. Nunca age assim. E notei uma coisa: insiste em usar uma palavra que nunca a ouvi ~. usar antes. Em geral, quando se sente estressado, você diz que está
com uma sobrecarga, mas ultimamente sempre o escuto dizer que se sente sufocado. Kelly é que costuma usar esse termo, e quando isso acontece, demonstra esse mesmo
tipo de raiva, e se comporta como você acaba de fazer.

s Depois que Bob me contou a história, não pude deixar de pen~sar: "Será possível que ao adotar o vocabulário habitual de outra ssoa, você passe a adotar também seus padrões emocionais?" E isso não é ainda mais verdade se você adotou não apenas as pala;vras, mas também o volume, intensidade e tonalidade?

"No princípio era o Yerbo..." - JOÃO 1:1

Tenho certeza que um dos motivos pelos quais nos tornamos com seqüência como as pessoas com as quais passamos mais tempo é o to de herdarmos alguns de seus padrões
emocionais, ao adotar suma parte de seu vocabulário habitual. As pessoas que passam is tempo comigo logo se descobrem a usar palavras como "apainado", "chocante"
e "espetacular" para descrever suas experiêns. Você pode imaginar a diferença que isso produz em seus estapositivos, em comparação com alguém que diz apenas que
se te "bem"? Pode imaginar como o uso da palavra "paixão" é cade levá-lo a se elevar na escala emocional? É uma palavra que sforma, e como a uso sistematicamente,
em todas as suas for, minha vida tem mais essência emocional.

O Vocabulário Transformacional pode nos permitir uma intensificação ou redução de qualquer estado emocional, positivo ou negativo. Isso significa que nos proporciona
o poder de pegar os senti mentos mais negativos em nossa vida e diminuir sua intensidade, ao ponto de não mais nos incomodarem, e pegar as experiências mais positivas
e projetá-las para altitudes ainda maiores de prazer e poder.

Mais tarde, naquele mesmo dia, Bob e eu fomos almoçar, e nos absorvemos numa série de projetos em que trabalhávamos juntos. Em determinado momento, ele me disse:

- Tony, não posso acreditar que alguma pessoa no mundo possa jamais se sentir entediada.

Eu tinha de concordar.
- Entendo o que está querendo dizer. Parece um absurdo, não é mesmo?
- Claro. O tédio nem mesmo consta de meu vocabulário. - O que foi mesmo que disse? O tédio é uma palavra que não existe em seu vocabulário... Lembra a nossa conversa
anterior? Não consta de seu vocabulário, e você não experimenta o sentimento. Hum... Será possível que não experimentamos determinadas emoções porque não temos uma
palavra para representá-las?
AS PALAVRAS QUE VOCÊ SELECIONA SISTEMATICAMENTE
MOLDARÃO SEU DESTINO
Já ressaltei antes que a maneira como representamos as coisas na mente determina como nos sentimos em relação à vida. Uma noção relacionada é que se você não tem
um meio de representar alguma coisa, não pode experimentá-la. Embora seja verdade que você pode projetar alguma coisa sem ter uma palavra para ela, ou que pode representála
através de som ou sensação, não há como negar que ser capaz de articular uma coisa proporciona uma dimensão e substância adicionais, e com isso um senso de realidade.
As palavras constituem um instrumento básico de representar as coisas para nós mesmos, e muitas vezes, se não existe nenhuma palavra, não há como pensar sobre a
experiência. Por exemplo, algumas línguas de nativos americanos não

têm qualquer palavra para "mentira" - esse conceito simplesmente nâo faz parte da língua. Também não é parte do pensamento ou comportamento desses nativos. Sem uma
palavra para expressá-lo, o conceito parece não existir. A tribo Tasadai, nas Filipinas, não tem palauras para "detestar", "odiar" ou "guerra"... que maravilha!
Voltando à questão inicial, se Bob nunca se sente entediado, e não tem essa palavra em seu vocabulário, tive de fazer outra pergunta: "Qual é a palavra que eu nunca
uso para descrever como estou me sentindo?" Aresposta que encontrei logo foi "depressão". Posso me sentir frustra
~' do, zangado, curioso, contrariado ou estressado, mas nunca fico de~ primido. Por quê? Sempre foi assim? Não. Há oito anos, eu me encontrava numa situação em que
me sentia deprimido durante todo o tempo. ¢ Essa depressão exauria toda a vontade de mudar minha vida, e na ocasião me levava a considerar os problemas como permanentes,
extensiF ~s e pessoais. Felizmente, tive bastante dor para sair dessa fossa, e assim ~r~inculei uma dor intensa à depressão. Passei a acreditar que me sentir deprimido

era a coisa mais próxima de estar morto. Como meu cére o associava uma dor intensa ao próprio conceito de depressão, autoaaticamente a bani de meu vocabulário, sem
sequer percebê-lo, e asnão havia meio de representar, ou mesmo de sentir. De um só golpe, expurgara meu vocabulário de uma linguagem enfraquecedora, e r conseguinte
me livrara de um sentimento que pode arrasar até mo com o mais forte dos corações. Se um conjunto de palavras que 'ê está usando cria estados que o enfraquecem,
livre-se dessas pala~, e as substitua por outras que o fortalecem!
A esta altura, você pode estar dizendo: "Não é apenas uma quesio de semântica? Que diferença faz esse jogo com as palavras!" A posta é que se tudo o que você~zer
for mudar a palavra, então a eriência não muda. Mas se o uso da palavra o levar aromperseus iões emocionais habituais, então tudo muda. Usar de forma efeoVocabulário
Transformacional - o vocabulário que transfornossa experiência emocional - rompe padrões estéreis, faz-nos mir, produz sentimentos totalmente diferentes, muda nossos
esta~B, e permite-nos fazer perguntas mais inteligentes.
Por exemplo, minha esposa e eu somos pessoas apaixonadas, que Itemprofundamente as coisas. No início de nosso relacionamento, metíamos com freqüência no que chamávamos
de "discussões
~
¡~i

bastante acaloradas". Mas depois que descobrimos o poder dos rótulos atribuídos à experiência para alterá-la, concordamos em nos referir a essas "conversas" como
"debates animados". Isso mudou toda a nossa percepção. Um "debate animado" tem regras diferentes de uma discussão, e sem dúvida proporciona uma intensidade emocional
diferente. Em sete anos, nunca voltamos àquele nível habitual de intensidade emocional que antes associávamos às nossas "discussões".
Também comecei a compreender que podia atenuar ainda mais a intensidade emocional pelo uso de modificadores; por exemplo, dizendo "Estou apenas um pouco aborrecido",
ou "Estou me sentindo mais ou menos como uma criança". Uma das coisas que Becky faz agora, se começa a se sentir um pouco frustrada, é dizer "Estou começando a ficar
um pouquinho excêntrica". Ambos rimos, porque isso rompe o nosso padrão. O novo padrão é fazer uma piada dos sentimentos enfraquecedores, antes que atinjam o ponto
de nos transtornar - ou seja, "matamos o monstro quando ainda é pequeno".

Quando partilhei essa tecnologia do Vocabulário Transformacional com meu bom amigo Ken Blanchard, ele me deu exemplos de várias palavras que usa para mudar seu estado.
Ado
tou uma dessas palavras quando se encontrava na África, num safári, e o caminhão em que viajava quebrou. Ele virou-se para a esposa, Marge, e disse:
- Isto é um tanto inconveniente.
Funcionou tão bem, mudando o estado de ambos, que passaram a usar a palavra em base regular. No campo de golfe, se uma tacada não sai do jeito como quer, ele diz:
- Essa tacada não me impressiona.
Pequenas alterações desse tipo mudam a direção emocional, e com isso a qualidade de nossas vidas.

VOCÊ PODE USAR 0 VOCABULÁRIO TRANSFORMACIONAL PARA AJUDAR OUTRAS PESSOAS

A partir do momento em que você compreende o poder das palavras, torna-se extremamente sensível não apenas para as que usa, mas tam-

hém para as usadas pelas pessoas ao seu redor. Em decorrência de minha nova compreensão do Vocabulário Transformacional, descobri-me a ajudar outras pessoas. Nunca
esquecerei a primeira vez em que comecei a usar essa tecnologia de forma consciente. Foi para ajudar um amigo chamado Jim, um executivo bem-sucedido, mas que passava
por momentos difíceis. Lembro-me que nunca o vira tão desanimado.
Enquanto ele falava, notei que descrevia como se sentia deprimido, ou como as coisas eram deprimentes, pelo menos uma dúzia de vezes, num período de vinte minutos.
Decidi verificar quão depressa o Vocabulário Transformacional poderia ajudá-lo a mudar seu r estado, e por isso perguntei:
- Sente-se realmente deprimido, ou apenas um pouco frustrado?
- Estou me sentindo muito frustrado.
- Pois, tenho a impressão de que você está na verdade fazendo algumas mudanças bastante positivas, que levarão a um progres~F so considerável.
Como ele concordasse, expliquei o impacto que suas palavras rpoderiam estar exercendo em seu estado emocional, e pedi:
- Pode me fazer um favor? Quero que me prometa que nos óximos dez dias não usará a palavra "deprimido" nem uma única z. Se começar a usá-la, trate de substituí-la
no mesmo instante r uma palavra mais fortalecedora. Em vez de "deprimido", diga *Estou me sentindo um pouco por baixo". E acrescente "Estou melhorando", ou "Já começo
a inverter a situação".
Ele concordou em se empenhar nesse sentido, como uma expe'~ncia, e você pode adivinhar o que aconteceu: uma única alterao no vocabulário alterou o padrão por completo.

Ele não mais se jetou ao mesmo nível de dor, e com isso permaneceu em estados is criativos. Dois anos depois, quando ccntei a Jim que descrevesua experiência neste
livro, ele me disse que nunca mais se sen deprimido, nem uma única vez, desde aquela ocasião, porque ca usa essa palavra para descrever sua experiência.
Lembre-se de que a beleza do Vocabulário Transformacional é extrema simplicidade. É um conhecimento verdadeiramente prolo - algo tão simples e de aplicação tão universal
que pode entar sua qualidade de vida no instante em que usa.

Um grande exemplo da transformação possível quando se muda uma única palavra foi o que ocorreu há vários anos no PIE, um serviço nacional de transporte por caminhão.
Seus executivos descobriram que sessenta por cento de todos os contratos de transporte estavam errados, e isso custava mais de um quarto de milhão de dólares por
ano. 0 Dr. W. Edwards Deming foi contratado para descobrir a causa. Ele efetuou um estudo intensivo, e constatou que 56% dos erros decorriam da identificação equivocada
de containers por seus próprios trabalhadores. Com base nas recomendações do Dr. Deming, os executivos da PIE decidiram que deveriam mudar o nível de empenho pela
qualidade da companhia, e que a melhor maneira seria mudar como seus trabalhadores se consideravam. Em vez de trabalhadores ou caminhoneiros, eles passaram a se
referir a si mesmos como artesãos.
A princípio, as pessoas estranharam; afinal, que diferença podia fazer a mudança do título da função? No fundo, nada mudara, não é mesmo? Mas não demorou muito para
que, em decorrência do uso regular da palavra, os trabalhadores passassem a se considerar "artesãos", e em menos de trinta dias e PIE reduziu os embarques errados
de sessenta por cento para menos de dez por cento, poupando assim quase um quarto de milhão de dólares por ano.
Isso ilustra uma verdade fundamental: as palavras que usamos como uma cultura corporativa e como indivíduos exercem um efeito profundo sobre nossa experiência da
realidade. Um dos motivos pelos quais criei o termo CANI!, em vez de tomar emprestada a palavra japonesa kaizen ("melhoria"), foi para embutir em uma só expressão
a filosofia e os padrões de pensamento de constante e incessante melhoria.
Assim que você começa a usar sistematicamente uma palavra, isso afeta o que considera
e como pensa. As palavras que usamos possuem significado e emoção. As pessoas estão sempre inventando palavras; é uma maravilha de todas as línguas, principalmente

do inglês, que sempre se apressa em adotar novas palavras e novos conceitos. Se você examinar um dicionário em inglês atualizado, vai encontrar as contribuições
de muitas línguas estrangeiras, em particular de todos os tipos de grupos de interesses especiais.
Por exemplo, as pessoas na cultura do surfe criaram palavras como "tubular" e "rad" para traduzir sua experiência das ondas para a vida cotidiana. 0 linguajar particular
adquiriu uma aceitação tão

precisa-como pensamos. Isso levanta outra vez a questão de que precisacomo "Sou um suicida", eleva sua dor emocional a um nível que 11•- - . . •.•-
•- •. • - relacionamen
to romântico - • . parceira (ou parceiro) "Vou embora", cria a zangado", ", tem uma chance muito maior de resolver o problema. maioria Se, no entanto, dissesse
"Sinto a maior frustração" ou "Estou zan
•. profissões possui u-- deter--ú-;do conjunto •- •. 1 • • • • • 111. •" •'
1 . • • . pulsação • • .
1' ram que se trata de uma parte natural do preparativo para uma Iedormance, enquanto outros encaram como evidência de que vão •' • •• ", impediram-na de
se apresentar ao vivo por muitos anos. Bruce . • • - • -
r~ go, só que rotula essa sensações como "excitamento"! Ele sabe
está prestes _ experiência riência excepcionalmente poderosa &_ rar 1. • •. • • ¡ • tensão • - f1o
I:~uma Y1iFLdaipY.líY.1CYrl1ISifiiT•7iltif"iiYÜïüíi7F :

iim"a sentiu e baixar sua intensidade. a fim de aue não tenham 0)#r as] .• •••'
Ix 1• • • •. • •- M.-E•-R • •levando, , assim, sua vida para um nível '1' 1
Tire um momento agora, e anote três palavras que usa atualmente, •. • -•

do, desapontado, irritado, humilhado, magoado, triste e assim por diante). Quaisquer que sejam as palavras que você escolheu, certifique-se de que são aquelas que
usa regularmente para se enfraquecer. Para descobrir algumas das palavras de que precisa para se fortalecer, pergunte a si mesmo: "Quais são alguns dos sentimentos
negativos que tenho numa base sistemática?"

Aqui estão alguns exemplos divertidos de Vocabulário Transformacional usados na vida cotidiana...

Criancas

Miquinho de quintal.- Uma criança ativa em idade préescolar. Uso: "Pelo menos a sua está na escola. Eu tenho um miquinho de quintal para agüentar." Cola-tudo: Miquinho
de quintal histérico que não quer largar os pais.

Bolinhos de Chernobil.- Uma fralda repugnante: "Ei, meu bem, é melhor você avisar a Escandinávia."

Pingo verde: As narinas escorrendo de um miquinho de quintal.

Recheio de mãe: A sujeira nas fraldas.

Tropa de Choque

Avon chama: Arrombar uma porta com uma espingarda.

Advogados

Comprista: Cônjuge dependente financeiro, sem rendimentos pessoais, como: "Ela vai precisar de uma tonelada de pensão. É uma comprista."

Bombardeiros: Advogados de divórcio que procuram destruir o cônjuge oposto, pegando todos os bens para seu cliente.

Em seguida, depois de identificar essas três palavras, divirta-se um pouco.Assuma um estado furioso e afrontoso, e procure algumas novas palavras que ache que poderia
usar para romper seu padrão, ou pelo menos abaixar sua intensidade emocional de alguma forma. Deixe-me dar uma indicação sobre a maneira de selecionar palavras que
realmente serão benéficas para você a longo prazo. Lembre-se de que seu cérebro adora qualquer coisa que o tire da dor e o leve ao
F prazer, por isso escolha uma palavra que você vai querer usar no lugar da antiga e limitadora. Um dos motivos pelos quais usei "desgostoso" ou "um pouco aborrecido",
em vez de "irritado", é que ~ parecem termos ridículos. É uma total interrupção de padrão para mim, e também para qualquer pessoa que esteja me escutando, e como
adoro romper padrões, obtenho muito prazer e diversão com o uso de palavras assim. A partir do momento em que você obtiver resultados desse tipo, garanto que também
ficará viciado no procesp so. Para ajudá-lo a começar, aqui estão alguns exemplos de palauras simples e ridículas que pode usar imediatamente para reduzir R sua
intensidade:

aEmoçâo/expressão ¡negativa	Transforma-se em	
Estou me sentindo...	para	Estou me sentindo...
;zangado	para	desencantado
`com medo	para	inquieto
;,ansioso	para	um pouco preocupado
msioso	para	expectante

pconfuso para curioso
lkprimido para calmo antes da ação
leprimido para não no topo
eprimido para prestes a dar a virada
destruído para em desvantagem
kso fede para é um pouco aromático anoso para contrariado
~sapontado para desinteressado bsapontado para indiferente borrecido para surpreso

receio para desafio
embaraçado para consciente
embaraçado para estimulado
exausto para recarregando a bateria
exausto para um pouco abatido
fracasso para tropeço
fracasso para aprendendo
fracasso para me instruindo
medo para espanto
assustado para curioso
frustrado para fascinado
furioso para arrebatado
humilhado para constrangido
humilhado para surpreso
magoado para incomodado
magoado para aturdido
Eu odeio para Eu prefiro
impaciente para na expectativa
inseguro para questionando
insultado para mal-entendido
insultado para mal-interpretado
irritado para estimulado
irritado para excitado
ciumento para transbordando de amor
preguiçoso para acumulando energia
solitário para disponível
solitário para temporariamente por conta própria
perdido para procurando
nervoso para energizado
sobrecarregado para com muitas atribuições
sufocado para algum desequilíbrio
sufocado para ocupado
sufocado para desafiado
sufocado para em demanda
sufocado para muitas oportunidades
sufocado para elevado
sufocado para avançado

angustiado para contrafeito
rejeitado para desviado
rejeitado para aprendendo
rejeitado rejeitado rejeitado triste apavorado
mas que merda estressado estressado estressado doente
estúpido estúpido estúpido horrível
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
para para para para para para para para para paraV, para para para para
ignorado subapreciado malcompreendido definindo meus pensamentos excitado
mas que coisa ocupado afortunado energizado purificando descobrindo árido
aprendendo diferente
273
Tenho certeza de que você pode fazer uma lista melhor; assim, determine três palavras que usa habitualmente e que criam sentimentos negativos em sua vida, e depois
escreva uma lista de alternativas, para romper seu padrão, fazendo-o rir por serem ridículas, ou pelo menos reduzindo a intensidade.
Como pode adquirir certeza de realmente usar essas palavras? resposta é simples: recorra ao NAC. Lembra-se do Condicionato Neuroassociativo? Lembra-se dos dois primeiros
passos? Passo Um: Decida que deseja ter muito mais prazer em sua vida, muito menos dor. Compreenda que uma das coisas que o tem
274 ANTHoNY RoBBINS
impedido de conseguir isso é o uso de linguagem que intensifica a emoção negativa.
Passo Dois: Obtenha uma alavanca para si mesmo, a fim de usar '' essas três novas palavras. Um meio de fazer isso é pensar no absurdo de entrar em frenesi,
quando tem a opção de se sentir bem! Talvez um meio ainda mais poderoso de obter a alavanca seja fazer a mesma coisa que eu: procure três amigos, e partilhe com
eles as palavras que você deseja mudar. Por exemplo, já me descobri frustra ! ! do em muitas ocasiões na vida, mas decidi me sentir "fascinado" em vez disso. Também dizia com freqüência "Tenho de fazer isso", e me sentia estressado.
Como eu queria um lembrete do quanto sou afor
tunado, e porque isso realmente transformava minha experiência, passei a dizer "Posso fazer isso". Não tenho mais de fazer coisa alguma! E em vez de ficar "zangado",
eu queria me sentir "contrariar' do", "desgostoso", ou "um pouco preocupado".
Durante os dez dias subseqüentes, se me surpreendia a usar a palavra antiga, eu imediatamente rompia o padrão, e a substiruía pela palavra nova. Ao me proporcionar
prazer pelo empenho

hl; e realização, estabeleci um novo padrão. Meus amigos, porém, sempre se mantinham disponíveis para me ajudar, se eu saía dos trilhos. Perguntavam-me no
mesmo instante: "Tony, está zanga do, ou apenas desgostoso?" "Sente-se frustrado, ou fascinado?" Deixei bem claro para eles que não deveriam usar isso como uma arma,
mas sim como instrumento de apoio. Em pouco tempo, esses novos padrões de linguagem tornaram-se meu ângulo sistemático.
Isso significa que nunca me sinto "zangado"? Claro que não. A raiva pode ser às vezes uma emoção muito útil. Só não queremos que as emoções negativas sejam os instrumentos
a que primeiro re
corremos. Queremos aumentar nosso nível de opção. Queremos ter mais moldes para despejar o líquido das sensações da vida, a fim de termos maior número e qualidade
de emoções na vida.
Se você quer mesmo efetuar essa mudança, procure três amigos, explique o que está fazendo, que palavras deseja, e peça que lhe perguntem, com todo respeito: "Você
está (palavra antiga) ou (pa lavra nova)?" Assuma também o empenho de romper seus padrões, sempre que possível. Dê a si mesmo um prazer imediato, sempre
que usar a nova alternativa, e assim desenvolverá um novo nível de opção para sua vida.
Claro que o uso do Vocabulário Transformacional não se limita à redução da intensidade negativa; também nos oferece a oportuni'dade de intensificar com extremo vigor
a intensidade de emoções positivas. Quando alguém lhe perguntar como tem passado, em vez de responder "Bem" ou "Mais ou menos", surpreenda a pessoa ao exclamar "Eu
me sinto espetacular!"Por mais simplista que isso possa parecer, cria um novo padrão em sua neurologia - um novo caminho neural para o prazer. Por isso, agora, escreva
três expressões que você usa para descrever como se sente ou como tem passado, numa base regular, que são "apenas corretas" em sua orientação - "Estou me sentindo
bem", "Estou ótimo", "As coisas caminham". Depois, encontre novas, que o inspirem de uma forma absoluta. Se quer gomas sugestões, examine a lista seguinte, e circule
as palavras que cha que seria divertido acrescentar a seu vocabulário, a fim de dar mpero à sua atual experiência de vida:
a Palavra
too me sentindo rta
oito bem sente perto dsfeito tisfeito nfiante atente Cioso
minado
0 orado fitado fitado lástico do findo bem
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

para para para para para para para para para para para para para para para para para para para para para para para para
Grande Palavra
Estou me sentindo... energizado magnífico deslumbrante ansioso por fazer esplêndido espetacular absolutamente seguro sereno
fascinado absolutamente seguro energizado
entusiasmado extasiado apaixonado fabuloso vertiginoso com uma energia cósmica
275
276 ANTHONY ROBBINS
sentindo bem para maravilhoso
ótimo para espetacular
focalizado para energizado
afortunado para abençoado
divertido para na maior animação
contente para nas nuvens
satisfeito para melhor do que excelente
satisfeito para não podia ser melhor
satisfeito para vibrante
satisfeito para exuberante
satisfeito para exultante
satisfeito para fenomenal
feliz para extasiado
feliz para explodindo de felicidade
interessado para fascinado
interessante para cativante
amado para adorado
amando para irradiando amor
amando para apaixonado
motivado para compelido
avançando para avançando a toda
sem problemas para feliz
nada mal para não podia ser melhor
prestando atenção para focalizado
tranqüilo para sereno
perfeito para extraordinário
agradável para monumental
vigoroso para invencível
ágil para explosivo
engenhoso para brilhante
seguro para centrado
seguro para confiante
seguro para ousado
seguro para fortalecido
esperto para talentoso
estimulado para elétrico
forte para invencível

Palavra Antiga, Palavra Nova, Medíocre Intensificada
1. 1.
2. 2.
3. 3.
Use o mesmo sistema de procurar três amigos para ajudá-lo a usar essas palavras novas, poderosas e positivas, e divirta-se no processo!
ATENUE 0 SEU ENFOQUE DADOR COM OS OUTROS
kÉ difícil superestimar o impacto do nosso Vocabulário Transforma~cional em nós mesmos e nos outros. Precisamos lembrar o valor de usar o que eu chamo de atenuadores
e intensificadores; eles nos proporcionam um grau maior de precisão nos contatos com outras pes s, quer seja um relacionamento romântico, profissional, ou de alquer
outro tipo.
Anos atrás, quando eu achava que havia algo "errado" em meu reendimento, chamava a pessoa apropriada, e dizia "Estou muito eocupado com isso", ou "Isso me deixou
perturbado". Sabe o que ntecia? Meu padrão de linguagem automaticamente provocava ma reação na pessoa, mesmo quando não era essa a minha intenâo; muitas vezes ela
tendia a cair na defensiva, algo que impedia a U dois de encontrar uma solução para o desafio.
Acabei aprendendo a me expressar de uma maneira diferente esmo quando sinto com mais intensidade): "Estou um pouco censivo com uma coisa. Pode me ajudar?" Em primeiro
lugar, r assim reduzia minha intensidade emocional. O que beneficiava
e à pessoa com quem me comunicava. Por quê? Porque "apreivo" é uma palavra muito diferente de "preocupado". Se você diz e está preocupado com alguma coisa, pode
transmitir a impresde que não tem fé na capacidade da outra pessoa. E segundo, escentar "um pouco" abranda a mensagem de maneira significa-

tiva. Assim, pela redução de minha intensidade, eu permitia que a pessoa reagisse de uma posição de força, e também realçava meu nível de comunicação.
Dá para você perceber como isso também melhoraria suas interações em casa? Como se comunica habitualmente com seus filhos? Não compreendemos muitas vezes o poder
de nossas pa lavras sobre as crianças. Da mesma forma que os adultos, as crianças tendem a absorver as coisas em termos pessoais, e precisamos ser sensíveis aos
possíveis desdobramentos de comentários impensados. Em vez de explodir em protestos impacientes, como "Você é tão estúpido!", ou "Você é tão desastrado!", um padrão

que pode em alguns casos solapar bem fundo o senso de valor próprio de uma criança, trate de romper esse padrão, dizendo algo como "Estou ficando um pouco desgostoso
com o seu comportamento; venha até aqui para conversarmos a respeito". Não apenas isso rompe o padrão, permitindo a ambos o acesso a um estado em que podem comunicar
seus sentimentos e desejos de modo objetivos, mas também transmite à criança a mensagem de que o problema não é com ela como uma pessoa, mas sim com seu comportamento
- algo que pode ser mudado. Isso pode construir o que eu chamo de Ponte da RealidadeTM* (Reality BridgeTM), a base para uma comunicação mais poderosa e positiva
entre duas pessoas - e ter um impacto mais poderoso e positivo em seus filhos.
A solução, em qualquer dessas situações, é ser capaz de romper seu padrão; de outro jeito, em seu estado árido, poderá dizer coisas de que se arrependerá depois.
É exatamente assim que mui tos relacionamentos são destruídos. Num estado de ira, podemos dizer coisas que magoam os sentimentos de alguém, e levam-no a querer retaliar,
ou faz com que se sinta tão magoado que nunca mais vai querer se abrir conosco. Portanto, temos de compreender o poder de nossas palavras, tanto para criar quanto
para destruir.
* A Ponte da Realidade é uma estratégia de comunicação que nossa companhia, Robbins Success System, usa em programas de treinamento empresarial para aprofundar a
interação entre administração e empregados, e também entre membros da equipe executiva.
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
"O povo alemão não é uma nação guerreira.
É um povo militar, o que significa que não deseja uma guerra, mas também não a teme. Ama a paz, mas também ama sua honra e liberdade."
- ADOLF HITLER
As palavras têm sido usadas por demagogos ao longo dos séculos para assassinar e subjugar, como ocorreu quando Hitler perverteu as frustrações de uma nação em ódio
contra um pequeno grupo de pessoas, e em sua ânsia de território persuadiu o povo alemão a ir à guerra. Saddam Hussein rotulou sua invasão do Kuwait e as hostilidades
subseqüentes de fihad, ou "Guerra Santa", o que transformou por completo as percepções dos cidadãos iraquianos sobre a ustiça de sua causa.
Numa extensão menor, podemos encontrar na história ameria recente muitos exemplos do uso cuidadoso das palavras para definir uma experiência. Durante a Guerra do
Golfo Pérsico, o gão dos militares era extremamente complexo, mas serviu para enuar o impacto da destruição que estava ocorrendo. Durante a ministração Reagan, o

míssil MX foi rebatizado para "Guardião Paz". A administração Eisenhower referia-se sistematicamente à erra da Coréia como uma "ação policial". Devemos ser precisos nas palavras que usamos porque contêm significado não apenas para nós, sobre nossa própria experiência, também para os outros. Se você não gosta
dos resultados que obtendo em sua comunicação com outras pessoas, analise mais rido as palavras que tem usado, e torne-se mais seletivo. Não essugerindo que você
se torne tão sensível a ponto de não usar uma vra. Mas é fundamental escolher palavras que o fortaleçam. Também é sempre proveitoso baixar a intensidade de nossas
ões negativas? A resposta é não. Às vezes precisamos entrar estado de raiva, a fim de criar alavanca suficiente para promouma mudança. Todas as emoções humanas têm
seu lugar, como

explicaremos no Capítulo 11. Contudo, é preciso ter certeza de que o acesso inicial não será aos estados mais negativos e intensos. Assim, por favor, não me interprete
mal; não estou lhe pedindo que leve uma vida sem sensações ou emoções negativas. Há circunstâncias em que podem ser muito importantes. Falaremos a respeito de uma
delas no capítulo seguinte. Compreenda que o nosso objetivo é sistematicamente sentir menos dor em nossa vida, e mais prazer. 0 domínio do Vocabulário Transformacional
é um dos passos mais simples e poderosos para alcançar esse objetivo.

E AGORA, UMA PAUSA PARA O PATROCINADOR...

Há ocasiões em que o vocabulário é ainda mais transformacional do que se deseja... um fato que pode ser confirmado por vários grandes anunciantes. Depois de traduzir
seu slogan "Pepsi dá vida" para o chinês, os executivos da companhia descobriram que estavam gastando milhões de dólares para anunciar "Pepsi Traz Seus Ancestrais
de Volta da Sepultura". A Chevrolet, surpresa com as poucas vendas de seu compacto Nova na América Latina, acabou descobrindo que o nome do carro em espanhol significava
"Não vá".

Tome cuidado com os rótulos que podem limitar sua experiência. Como mencionei no primeiro capítulo, trabalhei com um rapaz que foi outrora rotulado como "incapacitado
para o aprendizado",
e agora é avaliado como um gênio. Você pode imaginar o quanto essa mudança nas palavras transformou radicalmente sua percepção de si mesmo, e quanto de sua capacidade

ele agora explora. Quais são as palavras pelas quais você quer ser conhecido? Qual a palavra ou frase característica que deseja que os outros identifiquem com você?

Devemos ser muito cuidadosos na aceitação dos rótulos dos outros, porque assim que atribuímos um rótulo a uma coisa, criamos uma emoção correspondente. Em nenhuma outra área isso é tão verdade quanto nas doenças. Tudo o que já estudei no campo da psiconeuroimunologia reforça a idéia de que as palavras que usamos produzem poderosos efeitos bioquímicos. Numa entrevista com Norman Cousins, ele me falou sobre o trabalho que realizara nos últimos doze anos com mais de dois mil pacientes. Muitas vezes ele constatou que no momento em que um paciente era diagnosticado - ou seja, tinha um rótulo atribuído a seus sintomas - seu estado se agravava. Rótulos como "câncer", "esclerose múltipla" e "doenp cardíaca" tendiam a produzir pânico nos pacientes, levando-os lao desamparo e depressão, que acarretavam uma deterioração da cácia do sistema imunológico do corpo.

Por outro lado, os estudos demonstraram que se os pacientes dessem se libertar da depressão produzida por determinados róos, havia uma melhoria automática em seus sistemas imunoló 'cos. `As palavras podem produzir doença; as palavras podem ma", disse-me Cousins. "Por isso, os médicos sensatos são muito 'dadosos pela maneira com que se comunicam." Esse é um dos ti vos pelos quais, em Fortunate ManagementTM, nossa compa de administração médica, trabalhamos com os médicos não nas para ajudá-los a desenvolver suas clínicas, mas também para 'ná-los a aprofundar sua sensibilidade emocional, o que lhes perte oferecer uma contribuição maior. Se você está numa profisem que trabalha com pessoas, é imperativo que compreenda er das palavras de causar impacto em todos ao seu redor.

- Se você continua cético, sugiro que teste o Vocabulário Transforional consigo mesmo, e veja o que acontece. Muitas vezes, em se'os, as pessoas dizem coisas como "Estou furioso com o que fufez consigo!" Pergunto no mesmo instante: "Estou furioso, ou _oado?" A pergunta as leva a reavaliarem a situação. Quando escouma nova palavra e dizem "Acho que estou magoado", dá para r que sua fisiologia reflete uma queda na intensidade. É muito fácil lidar com a mágoa do que com a raiva. Da mesma forma, você pode reduzir sua intensidade emocional áreas que talvez nunca tenha imaginado. Por exemplo, em vez

de usar a frase "Estou morto de fome", por que não experimenta dizer "Sinto um pouco de fome"? Ao usá-la, vai descobrir, como aconteceu comigo, que pode literalmente
baixar a intensidade de seu apetite numa questão de momentos. Às vezes as pessoas comem demais apenas por causa de um padrão habitual de se levarem a um frenesi
emocional. Parte disso começa com a linguagem que usam de modo sistemático.
Num recente seminário de Encontro com o Destino, temos um exemplo extraordinário do poder de usar as palavras para a mudança instantânea do estado de uma pessoa.
Uma das participantes voltou do jantar absolutamente radiante. Contou-nos que antes do jantar experimentara um impulso intenso de chorar, e saíra correndo da sala,
angustiada.
- Tudo estava muito confuso - disse ela. - Tinha a sensação de que ia explodir. Pensei que ia ter um colapso. Mas depois disse a mim mesma: "Nada disso! Você está
tendo um rompimen to!" O que me fez rir. E depois ainda pensei: "Mais do que um rompimento, é uma abertura!"
Apenas pela mudança das palavras, ela assumira o controle de seu processo de rotulação (vocabulário), e com isso mudara por completo seu estado e a percepção de
sua experiência... e assim transformara sua realidade.
Agora é a sua oportunidade. Assuma o controle. Verifique as palavras que usa habitualmente, e substitua-as por outras que o fortaleçam, elevando ou baixando a intensidade
emocional, conforme for mais apropriado. Comece hoje. Acione esse processo. Anote suas palavras, assuma seu compromisso, tenha persistência, e saiba que o poder
deste instrumento simples vai se manifestar sem necessidade de qualquer outra coisa.
Agora, vamos analisar algo que é também divertido e simples, dando-lhe forças para administrar suas emoções sistematicamente. Juntos, vamos abrir uma trilha de possibilidades
e explorar o pleno impacto de...
to
0 PODER DAS METÁFORAS DA VIDA:
DESTRUIR OS BLOQUEIOS, DERRUBAR 0 MURO, LARGAR A CORDA E DANÇAR A CAMINHO DO SUCESSO
"A metáfora talvez seja uma das mais proveitosas potencialidades do homem. Sua eficácia beira a magia, e parece um instrumento para a criação que Deus esqueceu dentro
de uma de suas criaturas quando afez."
- JOSÉ ORTEGA Y GASSET
"Estou no fim da linha."

"Não consigo passar pelo muro." "Minha cabeça parece que vai explodir." "Estou numa encruzilhada." "Empaquei."
"Estou flutuando no ar." "Estou me afogando." "Estou feliz como um passarinho."

"Cheguei a um beco sem saída."
"Estou carregando o mundo nos ombros." "A vida é um poço sem fundo."

NO CAPÍTULO ANTERIOR, falamos sobre o poder das palavras de moldar nossa vida e dirigir nosso destino. Agora, vamos analisar determinadas palavras que podem conter ainda mais significado e intensidade emocional: as metáforas. A fim de compreender as metáforas, devemos primeiro compreender os símbolos. O que cria um impacto mais imediato, a palavra "cristão" ou a imagem de uma cruz? Se você é como muitas pessoas, a cruz tem mais poder de produzir emoções positivas imediatas. Literalmente, não passa de duas linhas cruzadas, mas tem o poder de comunicar um padrão e um sistema de vida para milhões de pessoas. Agora, pegue essa cruz, transforme-a numa suástica e compare com a palavra "nazista". O que tem mais poder de influenciá-lo negativamente? Mais uma vez, se você é como a maioria, a suástica tende a produzir sensações mais fortes e mais imediatas do que a palavra. Ao longo da história humana, os símbolos têm sido empregados para desencadear reações emocionais, e moldar o comportamento dos homens. Muitas coisas servem como símbolo: imagens, sons, objetos, ações e também palavras. Se as palavras são simbólicas, então as metáforas são símbolos intensificados.

O que é uma metáfora? Sempre que explicamos ou comunicamos um conceito pela comparação com outra coisa, estamos usando uma metáfora. As duas coisas podem ter pouca semelhança concre ta entre si, mas nossa familiaridade com uma permite adquirir uma compreensão da outra. As metáforas são símbolos, e como tais podem criar intensidade emocional ainda mais depressa, e de forma mais completa, do que as palavras tradicionais que usamos. Às metáforas podem nos transformar instantaneamente.

Como seres humanos, estamos sempre pensando e falando em metáforas. Muitas vezes as pessoas dizem que estão entre "o fogo e a frigideira". Sentem-se "no escuro", ou "lutando para manter a cabeça acima d'água". Você acha que pode ficar um pouco mais estressado se pensar em enfrentar seu desafio em termos de "lutar para manter a cabeça acima d'água", em vez de "galgar a escada do sucesso"? Você se sentiria diferente na hora de fazer um teste se

pensasse em "navegar" através, em vez de se "debater"? Sua percepção e experiência do tempo mudaria se falasse do tempo se "arrastando", em vez do tempo "voando"?
Pode apostar que sim!
Um dos meios primários de aprendizado é através das metáforas. Aprender é o processo de fazer novas associações na mente, criar novosasignificados, e as metáforas
são idealmente apropriadas para isso. Quando não compreendemos algo, uma metáfora proporciona um meio de perceber como o que não compreendemos é parecido com algo
que compreendemos. A metáfora ajuda-nos a vincular um relacionamento. Se X é como Y, e compreendemos X, subitamente compreendemos Y. Se, por exemplo, alguém tenta
explicar a eletricidade, usando termos mo "ohms", "ampères", "watts" e "resistência elétrica", as possibilies são de confundi-lo totalmente, porque é provável que
você não compreensão dessas palavras, não tenha referências para elas, e im se torna difícil compreender o relacionamento.
Mas o que aconteceria se eu explicasse a eletricidade pela comação com algo que você já conhece? E se eu desenhasse um cano perguntasse "já viu água correndo por
um cano?" Você diria que Depois, eu diria: "E se houvesse uma pequena saliência que eria reduzir a quantidade de água passando pelo cano? Essa uena saliência é o
que uma resistência faz numa unidade elétriVocê saberia agora o que é uma resistência? Pode apostar que ... e saberia no mesmo instante. Por quê? Porque eu lhe disse
o isso era parecido com uma coisa que você já compreendia. Todos os grandes mestres - Buda, Maomé, Confúcio, Lao-tsé - am metáforas para transmitir suas mensagens
ao homem comum. endente de crença religiosa, a maioria concorda que Jesus Cristo ,um mestre extraordinário, cuja mensagem de amor perdurou, não por causa do que
ele disse, mas também pela maneira como disse. não procurou os pescadores, e lhes disse que queria que recrutascristãos; não haveria referências para o recrutamento.
Por isso, Jesus disse que queria que se tornassem "pescadores de homens".
o instante em que Jesus usou a metáfora, eles compreendeo que precisavam fazer. Essa metáfora lhes proporcionou um sso por analogia, passo a passo, sobre o modo
de atrair outros a fé. Ao apresentar suas parábolas, Jesus transmitiu idéias com em imagens simples, que transformavam qualquer um que

absorvesse a mensagem no coração. Mas na verdade Jesus não apenas foi um mestre como contador de histórias, mas também usou toda a sua vida como uma metáfora para
ilustrar a força do amor de Deus e a promessa de redenção.
As metáforas podem nos fortalecer, pela expansão e enriquecimento da experiência de vida. Infelizmente, porém, se não tomarmos cuidado, ao adotarmos uma metáfora
podemos também assumir muitas convicções limitadoras que a acompanham. Durante anos, os físicos usaram a metáfora do sistema solar para descrever o relacionamento
dos eléctrons com os prótons e nêutrons, dentro do núcleo de um átomo. O que era sensacional nessa metáfora? Ajudava os estudantes a compreender o relacionamento
entre o átomo e algo que já entendiam. Eles podiam imediatamente imaginar o núcleo como o sol, e os eléctrons como planetas girando ao redor. O desafio era o fato
de que, pela adoção dessa metáfora, os físicos - sem o perceberem - adotavam um sistema de convicção de que os eléctrons permaneciam em órbitas eqüidistantes do
núcleo, da mesma maneira que os planetas permaneciam em órbitas basicamente eqüidistantes do sol. Era uma pressuposição inacurada e limitadora. Encerrou os físicos,
por vários anos, num padrão de irresolução de muitas questões atômicas, tudo por causa de um falso conjunto de pressuposições, adotado em decorrência dessa metáfora.
Sabemos hoje que os eléctrons não mantêm órbitas eqüidistantes; suas órbitas variam em distância do núcleo. Essa nova compreensão só foi adotada depois que se abandonou
a metáfora do sistema solar. O resultado foi um salto qualitativo na compreensão da energia atômica.

METÁFORAS GLOBAIS

Lembra-se do meu furioso diretor-executivo? No mesmo dia em que fiz as distinções que levaram à criação da tecnologia do Vocabulário Transformacional, descobri o
valor do que chamo de metáforas globais. Sabia que meu diretor-executivo usou palavras que intensificavam sua emoção, e me perguntei o que o fazia ter, em primeiro
lugar, aqueles sentimentos negativos. Como já sabemos, tudo o que fazemos baseia-

se no estado em que nos encontramos, e nosso estado é determinado ' pela fisiologia e a maneira como representamos as coisas na mente. Perguntei-lhe por que estava
tão transtornado, ao que ele respondeu: "É como se eles nos metessem numa caixa, com uma arma encostada em nossas cabeças." Acha que você reagiria com toda intensidade

se acreditasse ou representasse em sua mente que se encontrava acuado numa situação assim? Não é difícil imaginar por que ele sentia tanta raiva. Durante muitos
anos, sem percebê-lo, eu ajudara pessoas a mudarem como se sentiam pela interrupção de seus padrões, e pela mudança de suas metáforas. Apenas não me achava consciente
do que fazia. (Isso é parte do poder de criar um rótulo: depois que tem um rótulo para o que você faz, pode produ'P zir um comportamento sistemático.)
Perguntei ao meu diretor-executivo:
- De que cor é a pistola de esguichar água? Ele fitou-me em estado de perplexidade.
- Como?
Repeti a pergunta:
- De que cor é a pistola de esguichar água?
Isso rompeu seu padrão. A fim de responder, sua mente teve de alizar minha estranha pergunta, o que mudou imediatamente seu o interno. Quando ele começou a imaginar
uma pistola de esgui ~har água, não acha que sua emoção mudou em decorrência? Pode star que sim! Ele desatou a rir. Praticamente qualquer pergunta e formulamos com
insistência, a pessoa acabará definindo uma sposta, mudando seu foco ao apresentá-la. Por exemplo, se eu lhe usser várias vezes "Não pense na cor azul", qual é a
cor em que ê vai pensar? A resposta, sem dúvida, é "azul". E aquilo sobre o você pensa, é o que vai sentir.
Levando-o a pensar na situação em termos de uma pistola de fichar água, destruí no mesmo instante sua imagem enfraqueora, e assim mudei seu estado emocional no momento.
E a cai'Cuidei dessa parte de uma maneira diferente, porque sabia que era competitivo; limitei-me a dizer:
- Quanto a essa idéia de caixa, não posso falar a seu respeito, sei que ninguém jamais poderia construir uma caixa forte o ente para me conter.
a
288
Pode imaginar a rapidez com que isso destruiu a idéia da caixa. Esse homem sente uma intensidade regular porque opera com metáforas agressivas. Se você se sente
realmente mal com alguma coisa, verifique as metáforas que está usando para descrever seu sentimento, ou por que não progride, ou o que o atrapalha. Muitas vezes
você vem usando uma metáfora que intensifica seus sentimentos negativos. Quando as pessoas experimentam dificuldades, dizem com freqüência como "Sinto o peso do
mundo nas minhas costas", ou "Tem um muro na minha frente, e não consigo ultrapassá-lo". Mas as metáforas enfraquecedoras podem ser mudadas com a mesma rapidez com

que foram criadas. Você optou por representar a metáfora como real; pode mudá-la com a mesma presteza. Portanto, se alguém me diz que sente como se estivesse com
o peso do mundo em suas costas, eu direi no mesmo instante: "Pois largue o mundo e siga em frente." A pessoa me lança um olhar surpreso, mas para compreender o que
acabei de dizer, efetua uma mudança em seu foco, e por conseguinte como se sente. Ou se alguém me diz que não consegue fazer nenhum progresso, que está sempre esbarrando
num muro, digo para deixar de bater, e tratar de abrir um buraco no muro. Ou para escalálo, fazer um túnel por baixo, contorná-lo, abrir a porta e passar.
Por mais simplista que isso possa parecer, você ficaria surpreso ao observar a rapidez com que a pessoa reage. Repito: no momento em que você representa as coisas
de uma maneira diferente em sua mente, muda imediatamente a maneira como se sente. Se alguém me diz "Estou no fim da linha", eu respondo "Pois então mude de ônibus,
e siga em frente". Muitas vezes as pessoas pensam em como se sentem "empacadas" numa situação. Você nunca está empacado! Pode se sentir um pouco frustrado, pode
não ter as respostas claras, mas não está empacado. No instante em que representa a situação para si mesmo como se estivesse empacado, porém, é exatamente assim
que vai se sentir. Devemos ter muito cuidado com as metáforas que nos permitimos usar.
É preciso tomar cuidado também com as metáforas que os outros propõem. Li recentemente um artigo sobre o fato de que Sally Field está agora completando 44 anos.
O artigo dizia que ela começa
a "descer pela encosta escorregadia da meia-idade". Que modo horrível e enfraquecedor de representar sua sabedoria em expansão! Se você se sente no escuro, basta
acender as luzes. Se você se sente se

afogando num mar de confusão, vá até a praia e relaxe na ilha de compreensão. Sei que isso pode parecer pueril, mas o que é realmente pueril é nos permitir a escolha
inconsciente de metáforas que nos enfraquecem, numa base sistemática. Devemos assumir o comando de nossas metáforas, não apenas para evitar as metáforas problemáticas,
mas também para podermos adotar as metáforas fortalecedoras.
A partir do momento em que se torna sensibilizado para as metáforas que você e as outras pessoas usam, fazer uma mudança se torna muito fácil. Você só precisa perguntar

a si mesmo: "É isso mesmo 0 que estou querendo dizer? É assim mesmo, ou esta metáfora é imprecisa?" Lembre-se: sempre que você diz "Eu me sinto como" ou "Isto é
como", a palavra "como" é muitas vezes o gatilho para o uso de uma metáfora. Portanto, faça a si mesmo uma pergunta fortalecedora. Indague: "Qual seria uma metáfora
melhor? O que mais é assim?" Por exemplo, se perguntasse o que a vida significa para você, ou qual é a sua metáfora para a vida, poderia dizer: "A vida é como uma
batalha constante" ou "A vida é uma guerra." Se você adotasse essa metáfora, passaria a adotar também uma série de convicções que a acompanham. Como o exemplo do
átomo e do sistema solar, você começaria Q conduzir seu comportamento baseado num conjunto de convicções conscientes, contido nessa metáfora. Todo um conjunto de regras, idéias e noções preconcebidas acomnham qualquer metáfora que você adota. Assim, se acredita que a da é uma guerra, como isso influencia
as suas percepções da vida? e dizer "E dura, e acaba com a morte". Ou "Serei eu contra todo ndo". Ou "É lobo comendo lobo". Ou "Se a vida é de fato uma talha, então
posso sair machucado". Todos esses filtros têm um pacto em suas convicções inconscientes sobre as pessoas, possidades, trabalho, esforço, e a própria vida. Essa
metáfora afetará
decisões sobre como pensar, como sentir, e o que fazer. Molá suas ações, e com isso seu destino.

A VIDA E UM JOGO

soas diferentes têm metáforas globais diferentes. Por exemplo, o as entrevistas de Donald Trump, percebi que ele se refere com

freqüência à vida como um "teste". Ou você ganha o primeiro lugar, ou perde... não há posição intermediária. Pode imaginar o estresse que isso deve criar em sua
vida, ao interpretá-la dessa maneira? Se a vida é um teste, talvez seja difícil; talvez seja melhor você estar preparado; talvez você possa ser reprovado (ou "colar").

Para algumas pessoas, a vida é uma competição. Isso pode ser divertido, mas também pode significar que há outras pessoas que você precisa vencer, que só pode haver
um vencedor.

Para algumas pessoas, a vida é um jogo. Como isso pode influenciar suas percepções? A vida pode ser divertida... que grande conceito! Pode ser um tanto competitiva.

Pode ser uma oportunidade para você jogar, e desfrutar muito mais. Algumas pessoas dizem: "Se é um jogo, então haverá perdedores." Outras indagam: "Haverá necessidade

de muita habilidade?" Tudo depende das convicções que você associa à palavra "jogo"; mas com essa metáfora, você também passa a ter uma série de filtros, que afetarão
sua maneira de pensar e sentir.
Com toda certeza, a metáfora de Madre Teresa para a vida é a de que é sagrada. E se você acreditasse que a vida é sagrada? Se fosse essa a sua metáfora primária,
poderia ter mais reverência pela vida... ou pensar que não tem permissão para se divertir tanto. E se você acredita que a vida é uma dádiva? De repente, torna-se
uma surpresa, algo divertido, algo especial. E se você pensa que a vida é uma dança? Não seria sensacional? Seria lindo, algo que faria com outras pessoas, algo
com graça, ritmo e alegria. Qual dessas metáforas representa propriamente a vida? Provavelmente todas são úteis, em diferentes ocasiões, para ajudá-lo a interpretar
o que precisa fazer para promover mudanças. Mas não se esqueça que todas as metáforas contêm benefícios em algum contexto, e limitações em outros.
À medida que me tornei mais sensível às metáforas, passei a acreditar que ter apenas uma metáfora é um grande meio de limitar sua vida. Não haveria nada de errado
com a metáfora do sistema solar se um físico tivesse também muitos outros meios de descrever os átomos. Portanto, se queremos expandir nossas vidas, devemos expandir
as metáforas que usamos para descrever o que é nossa vida, ou o que são nossos relacionamentos, ou mesmo quem somos como seres humanos.
Estamos limitados a metáforas sobre a vida ou sobre átomos? Claro que não. Temos metáforas para quase todas as áreas de nossa experiên-

cia. Pegue o trabalho, por exemplo. Algumas pessoas dirão "Trabalho como um burro de carga", ou "E um trabalho de escravo". Como acha que essas pessoas se sentem
em relação a seus empregos? Alguns empresários que conheço usam metáforas globais como "meu patrimônio" para descrever sua empresa, e "meu passivo" para descrever
os empregados. Como acha que isso afeta a maneira como tratam as pessoas? Outros encaram suas empresas como uma horta que é preciso cuidar e melhorar todos os dias,
e ao final se colherá a recompensa. Ainda outros consideram o trabalho como uma oportunidade de conviver com amigos, de participar de uma equipe vencedora. Quanto
a mim, penso em minhas empresas como famílias. Isso nos permite transformar a qualidade das relações que partilhamos.
`A vida é como pintar um quadro, não fazer uma soma."
- OLIVER WENDELL HOLMES, JR.

você pode agora perceber como a mera mudança de uma metáfora global, de "A vida é uma competição" para "A vida é um jogo", pode yno mesmo instante mudar sua experiência
de vida, em muitas áreas ~~o mesmo tempo? Seus relacionamentos mudariam se encarasse a çvida como uma dança? Poderia mudar a maneira como opera seus negócios? Pode
apostar que sim! Este é um exemplo de ponto fundamental, uma mudança global, em que efetuar essa única mudança nsformaria a maneira como você pensa e sente, em diversas
áreas e sua vida. Não estou dizendo que há uma maneira certa ou errada encarar as coisas. Compreenda apenas que mudar uma metáfora al pode imediatamente transformar
a maneira como você consi~a toda a sua vida. Assim como acontece com o Vocabulário ansformacional, o poder das metáforas está em sua simplicidade.
Conduzi há alguns anos um programa de Confirmação em ottsdale, Arizona. No meio do seminário, um homem levantou-se um pulo, e começou a cutucar as pessoas ao redor
com a mão, mo se empunhasse uma faca, ao mesmo tempo em que berrava:

- Estou apagando! Estou apagando!
Um psiquiatra, sentado duas filas à sua frente, gritou: - Oh, não! Ele está tendo um colapso psicótico!
Por sorte, não aceitei o rótulo de Vocabulário Transformacional do psiquiatra. Ainda não desenvolvera o conceito de metáforas globais; fiz apenas o que melhor sabia
fazer. Interrompi o padrão do homem. Aproximei-me, e disse:
- Então se acenda! Trate de se acender agora!
Ele ficou aturdido por um momento. Parou o que fazia, e todos observaram, à espera do que aconteceria em seguida. Em poucos segundos, o rosto e o corpo do homem
mudaram, ele passou a respirar de um modo diferente. Insisti:
- Acenda-se todo.
Perguntei depois como ele se sentia agora, e a resposta foi: - Assim é muito melhor.
Mandei que ele sentasse, e continuei com o seminário. Todos pareciam desconcertados, e confesso que eu também me sentia um pouco surpreso pela manobra ter dado certo
com tanta facilidade. Dois dias depois, o homem me procurou e disse:
- Não sei o que deu em mim, mas completei quarenta anos naquele dia, e de repente me senti completamente perdido. Tive vontade de cutucar as pessoas, porque me senti
na escuridão, que amea çava me apagar por completo. Mas quando você disse para eu me acender, tudo se iluminou. E me senti todo diferente. Passei a ter novos pensamentos,
e hoje me sinto muito bem.

E ele continuou a se sentir bem... apenas pela mudança de uma metáfora simples. Até aqui, falamos apenas sobre a maneira de reduzir nossa intensidade emocional negativa
através do uso do Voca bulário Transformacional e metáforas globais. Contudo, às vezes é útil e importante sentirmos emoções negativas com uma grande intensidade.
Por exemplo, conheço um casal que tem um filho viciado em drogas e álcool. Eles sabiam que precisavam fazer alguma coisa para levá-lo a mudar seus padrões destrutivos,
mas ao mesmo tempo tinham associações mistas sobre a interferência na vida do filho. O que finalmente levou-os à pressão máxima, e proporcionou-lhes alavanca suficiente
para agirem, foi uma conversa que tiveram com um ex-viciado, que lhes disse:

- Há duas balas apontadas para a cabeça de seu filho neste momento. Uma são as drogas, a outra é o álcool. Uma ou outra vai matá"'` la... é apenas uma questão de
tempo... se vocês não o detiverem agora.
Quando a situação foi representada desse jeito, eles foram compelidos a ação. Subitamente, a falta de ação significaria permitir que s o filho morresse, enquanto
antes eles representavam o problema do rapaz como um mero desafio. Até adotarem essa nova metáfora, careciam da potência emocional para fazer qualquer coisa que
fosse ;necessária. Sinto-me feliz em informar que eles conseguiram aju~dar o filho a inverter a situação. Não se esqueça de que as metáforas €que usamos determinarão
nossas ações.
SELECIONE SUAS METÁFORAS GLOBAIS
quanto desenvolvia "antenas" para me tornar sensível às metáfos globais dos outros, li uma entrevista da antropóloga Mary ~atherine Bateson, em que ela disse: "Poucas
coisas são mais
ilitantes do que uma metáfora tóxica."* É uma percepção extrainária, com a qual eu logo adquiriria uma experiência direta. Em um dos meus seminários de Encontro
com o Destino, quase os se queixavam de uma determinada mulher, antes mesmo que a ramação começasse. Ela criara uma confusão na área de registro, im que entrou no
auditório começou a se queixar de tudo o que possível e imaginável: primeiro, era muito quente, depois, fazia frio
is; irritou-se com o homem sentado na sua frente, porque ele era ìdemais; e assim por diante. Quando comecei a falar, não se passacinco minutos sem que ela me interrompesse,
tentando descobrir
não podia funcionar o que eu acabara de dizer, ou alegando que vera bem verdade, ou afirmando que havia exceções.

"Tentei romper seu padrão, mas focalizava o efeito, em vez da causa.
compreendi de repente que ela devia ter alguma convicção glometáfora global sobre a vida que
a tornavam tão fanática para s, e quase desdenhosa em seu enfoque. Perguntei-lhe:
s, Bill, A Word of Ideas, Nova York: Doubleday, 1989.

- O que está tentando ganhar ao fazer isso? Sei que deve ter intenções positivas. Qual é a sua convicção sobre a vida, ou sobre detalhes, ou sobre se as coisas são
certas ou erradas?
Ao que ela respondeu:
- Acho que os pequenos vazamentos afundam o navio.
Se você pensasse que ia se afogar, não seria também fanático para descobrir qualquer possibilidade de vazamento? Era assim que aquela mulher encarava a vida!
De onde vinha aquela metáfora? Descobri que a mulher experimentara várias situações na vida em que pequenas coisas haviam lhe custado muito. Atribuía seu divórcio
a pequenos problemas que não conseguira superar - problemas de que nem mesmo tivera conhecimento. Da mesma forma, sentia que suas dificuldades financeiras eram o
resultado de causas também pequenas. Adotara aquela metáfora para não ter de experimentar de novo uma dor igual no futuro. Era evidente que ela não se mostrava muito
ansiosa em mudar de metáforas, sem que eu lhe proporcionasse uma alavanca. A partir do momento em que a fiz perceber a dor que essa metáfora criava constantemente
em sua vida, e o prazer imediato que poderia experimentar com a mudança, pude ajudá-la a romper seu padrão e a mudar sua metáfora, criando uma série de novos meios
de considerar a si mesma e a vida.
Ela combinou uma variedade de metáforas globais - a vida como um jogo, a vida como uma dança - e você deveria ter visto a transformação, não apenas no modo como
passou a tratar as outras pes soas, mas também no jeito como começou a tratar a si mesma, porque antes sempre encontrava também pequenos vazamentos em sua própria
pessoa. Essa única mudança afetou a maneira como ela encarava tudo, e é um grande exemplo de como mudar uma única metáfora global pode transformar todas as áreas
de sua vida, do amorpróprio aos relacionamentos e como você lida com o mundo em geral.
Com todo o poder que as metáforas exercem sobre nossas vidas, o mais assustador é que a maioria das pessoas nunca selecionou conscientemente as metáforas com que

representa as coisas para si mesma. De onde você tirou suas metáforas? Provavelmente pegou-as de pessoas ao seu redor, de pais, professores, colegas de trabalho,
amigos. Aposto que não pensou no impacto dessas metáforas, ou talvez nem sequer tenha pensado nelas, e depois simplesmente se tornaram um hábito.

"Toda percepção da verdade é a detecção de uma analogia."
- HENRY DAVID THOREAU
As pessoas me perguntaram durante anos o que eu fazia exatamente. ~ Em diversas ocasiões, experimentei metáforas diferentes - "Sou um ~ professor", "Sou um estudioso",
"Sou um caçador da excelência humana", "Sou um orador", "Sou autor de livros de sucesso", "Sou consultor", "Sou um terapeuta", "Sou um conselheiro" - mas nenuumatransmitia
o sentimento certo. As pessoas me concediam uma rabundância de metáforas. Eu era conhecido por muitos na imprensa como um "guru". Essa é uma metáfora que eu evitava,
porque sentia 'que a pressuposição que a acompanhava era a de que as pessoas se ~ tornavam dependentes de mim para criar suas mudanças... o que nunca as fortaleceria.
Como acredito que todos devemos ser responsáveis por nossas próprias mudanças, evitava essa metáfora.
Um dia, porém, encontrei finalmente a resposta: "Sou um treinar", pensei. O que é um treinador? Para mim, um treinador é alguém ie se torna seu amigo, alguém que
se importa realmente com você. Jm treinador está empenhado em ajudá-lo a alcançar o melhor de sua opacidade. Um treinador vai desafiá-lo, nunca o deixará se acomodar.
treinador possui conhecimento e experiência, porque já passou por
o aquilo antes. Não é melhor do que a pessoa que está treinando (o acabava com minha necessidade de ter de ser perfeito para a pesa quem eu "ensinava"). Na verdade,
a pessoa a quem ele treina pode habilidades naturais superiores à sua. Mas porque um treinador icentrou seu poder numa área específica durante anos, é capaz de usinar
algumas noções, que podem transformar seu desempenho numa tão de momentos.
t1s vezes o treinador pode lhe transmitir novas informações, novas ktatégias e habilidades~rnostra-lhe como obter resultados consitáveis. Às vezes um treinador nem
mesmo ensina coisas novas,
apenas lembra o que você precisa fazer no momento certo, e o imula a isso. Pensei: "No fundo, sou um treinador do sucesso. do a treinar as pessoas para alcançarem
o que querem, mais de-

pressa e com mais facilidade." E todos precisam de um treinador, quer seja um executivo de alto nível, um estudante de pós-graduação, um construtor de casas, ou
o presidente dos Estados Unidos! Assim que passei a usar essa metáfora, mudei a maneira como me sentia em relação a mim mesmo. Senti-me menos estressado, mais relaxado;
senti-me mais próximo das pessoas. Não precisava ser "perfeito", nem "melhor". Passei a me divertir mais, e meu impacto sobre as pessoas se multiplicou por muitas
vezes.

UMA METÁFORA SALVOU SUA VIDA

Martin e Janet Sheen são duas pessoas que Becky e eu temos o privilégio de incluir entre os nossos amigos. Estão casados há quase trinta anos, e uma das coisas que
mais respeito neles é o apoio total que concedem um ao outro, à família, e a qualquer um em necessidade. Por mais que o público conheça Martin como um homem generoso,
não tem idéia do quanto ele e Janet fazem juntos pelos outros, todos os dias. Esses dois são a própria epítome da integridade. Sua metáfora para a humanidade é a
de "urna gigantesca família", e assim sentem a mais profunda preocupação e compaixão até mesmo por estranhos.

Lembro quando Martin partilhou comigo a história comovente de como sua vida mudou, há alguns anos, quando filmavaApocalypse Now. Antes dessa ocasião, ele encarava
a vida como algo a temer. Agora, considera-a como um desafio fascinante. Por quê? Sua nova metáfora é a de que a vida é um mistério. Ele adora o mistério de ser
um ser humano, a maravilha e o senso de possibilidade que se expande com sua experiência de cada novo dia.

O que mudou sua metáfora? A dor intensa. O filme foi realizado nas selvas das Filipinas. As filmagens se prolongavam normalmente de segunda a sexta-feira. Na noite
de sexta-feira, Martin e Janet fa ziam uma viagem de duas horas e meia de carro até um "refúgio" de fim de semana em Manilha. Num fim de semana, porém, Martin teve
de ficar para uma filmagem adicional na manhã de sábado. (Janet já programara uma ida à cidade, a fim de comprar um olho de vidro para um trabalhador que era tão
pobre que não tinha condições de pagãlo, e não adiou a viagem.) Naquela noite, Martin descobriu-se sozi-

nho, virando de um lado para outro na cama, suando muito, e começando a experimentar uma dor intensa. Pela manhã, começou a sofrer um ataque cardíaco maciço. Partes

do corpo ficaram dormentes e paralisadas. Ele caiu no chão, e pela sua força de vontade conseguiu rastejar até a porta, e gritou por socorro. Estendido ali, teve a experiência de morrer. Subitamente, tudo parecia tranqüilo. Podia se ver atravessando o lago distante. Pensou: "Então morrer é assim." Foi nesse instante que compreendeu
que não tinha medo de morrer, que na verdade vivera com medo da vida! Naquele momento, percebeu que a própria vida era o verdadeiro desafio. E tomou a decisão de
viver. Reuniu o pouco de energia que ainda lhe restava, estendeu o braço P para pegar alguma relva. Como um foco total, levantou lentamente a relva até o nariz.
Mal podia sentir qualquer coisa. No momento em que cheirou a relva, a dor voltou, e ele teve certeza que continuava vivo. Continuou a lutar.
Quando o pessoal da equipe técnica o encontrou, todos ficaram ':convencidos de que ele morreria. Suas expressões e seus comentákrios levaram Martin a questionar
sua própria capacidade de sobre'Êviver. Começou a perder as forças.
Compreendendo que não havia ;tempo a perder, o piloto principal do filme arriscou a própria vida,
Noando de lado contra ventos de trinta e quarenta nós, para levá-lo
hospital na cidade. Ao chegar, ele foi posto numa maca e conduzido à sala de pronto-socorro, onde continuou a receber mensagens ;bliminares e ostensivas de que ia
morrer. Tornava-se mais fraco a momento que passava. E foi então que Janet apareceu. Ela fora formada apenas de que o marido sofrera um infarto, mas os méicos lhe
falaram agora sobre a gravidade de seu estado. Janet recuse a aceitar como um fato inevitável. Sabia que Martin precisapde força; sabia também que precisava romper
o padrão de medo marido, além do seu próprio. Entrou em ação no mesmo instane conseguiu tudo com uma única declaração. Quando Martin iu os olhos, ela exibiu um sorriso
jovial, e disse:
- É apenas um filme, meu bem! É apenas um filme!
Martin disse que nesse instante soube que ia sobreviver, e cou a ficar curado. Que grande metáfora! De repente, o probleMjá não parecia tão grave -era algo que ele
podia controlar. "Não e a pena ter um infarto por causa de um filme" - essa era a

mensagem implícita, mas creio que, subliminarmente, a metáfora era ainda mais profunda. Afinal, a dor que você experimenta quando faz um filme nunca dura. Não é
real, e em algum momento o diretor vai gritar "Corta!" O uso por Janet dessa brilhante interrupção de padrão, essa única metáfora, ajudou Martin a mobilizar seus

recursos, e até hoje ele acredita que salvou sua vida.
As metáforas não apenas nos afetam como indivíduos; afetam também nossa comunidade e o mundo. As metáforas que adotamos culturalmente podem talhar nossas percepções
e ações... ou falta de ação. Nas últimas décadas, com o advento das missões lunares, começamos a adotar a metáfora da "Espaçonave Terra". Embora essa metáfora parecesse
sensacional, nem sempre funcionou bem na criação de uma reação emocional para lidar com os desafios ecológicos. Por quê? É difícil se tornar emocional em relação
a uma espaçonave; é uma coisa dissociada. Compare isso com os sentimentos criados pela metáfora "Mãe Terra". Você não se sente diferente em proteger sua "mãe", em
vez de manter limpa uma "espaçonave"? Os pilotos e marinheiros muitas vezes descrevem seus aviões ou navios como lindas mulheres. Dizem que "Ela é uma beleza". Por
que não dizem "Ele é uma beleza"? Porque provavelmente seriam muito mais bruscos com o avião ou navio se o imaginassem como um cara enorme e gordo chamado Joe, em
vez de uma princesa esguia e sedutora deslizando pelo ar ou mar.
Usamos metáforas constantemente durante a guerra. Qual foi o nome dado à primeira parte da operação na Guerra do Golfo Pérsico? Antes da guerra ser declarada, era
chamada de "Operação Escudo do Deserto". Mas assim que foi dada a ordem de combate, a Operação Escudo do Deserto tornou-se "Tempestade no Deserto". Pense em como
essa mudança de metáfora mudou o significado da experiência para todos. Em vez de defender o resto dos árabes de Saddam Hussein, nas palavras do General Norman Schwarzkopf,
as tropas tornaram-se a "tempestade da liberdade", expulsando do Kuwait as forças iraquianas de ocupação.
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
"Uma cortina de ferro desceu pelo continente." - WINSTON CHURCHILL
Pense na mudança radical na Europa Oriental nos últimos anos. A "Cortina de Ferro" foi uma metáfora que moldou a experiência pósSegunda Guerra Mundial durante décadas.
O Muro de Berlim serviu como um símbolo físico para a imponente barreira que dividia a Europa. Quando o Muro de Berlim caiu, em novembro de 1989, mais do que apenas
um muro de pedra foi derrubado. A destruição desse símbolo proporcionou uma nova metáfora, que mudou as convicções de milhões de pessoas sobre o que era possível
acontecer em suas vidas. Por que as pessoas se divertiram tanto em demolir um muro velho, quando havia tantos portões por onde poderiam passar? Porque derrubar o
muro foi uma metáfora universal para as possibilidades, liberdade, e a superação de barreiras.

AJUSTE A PALAVRA AO FATO
consciência do vasto poder contido em metáforas inclui saber mo usá-las num contexto apropriado. O desafio é que muitas ssoas têm metáforas que as ajudam no trabalho,
mas criam pro
s em casa. Conheço uma advogada que se descobriu tentando licar em casa as mesmas metáforas antagônicas que lhe serviam bem no trabalho. O marido iniciava uma conversa
absolutamen inocente, e um momento depois tinha a sensação de que era uma temunha sendo reinquirida no tribunal! Isso não dá certo num ionamento pessoal, não é mesmo?
Ou vamos supor que alguém um policial com plena dedicação. Se não for capaz de se deslide seu trabalho ao chegar em casa, não acha que poderia se ter sempre alerta
à violação das normas por outras pessoas?
Um dos melhores exemplos de uma metáfora imprópria é a de homem tão dissociado que a esposa e os filhos não sentiam qualligação com ele. Ressentiam-se por ele nunca
expressar seus deiros sentimentos, e do fato de que parecia estar sempre diri-

gindo-os. Sabe qual era a sua profissão? Ele era um controlador de tráfego aéreo! No trabalho, tinha de se manter neutro. Mesmo que houvesse uma emergência, precisava
manter a voz absolutamente calma, a fim de não alarmar os pilotos que orientava. Essa atitude dissociada era admissível na torre de controle, mas não dava certo
em casa. Tome cuidado para não levar as metáforas que são apropriadas em um contexto, como o ambiente em que você trabalha, para outro contexto, como o relacionamento
com sua família ou amigos.
Quais são algumas das metáforas que as pessoas usam para seus relacionamentos pessoais? Há quem chame a pessoa com quem mantém um relacionamento de "o velho", ou
"a megera". Outros chamam de "o ditador", ou "a carcereira". Uma mulher até chamava o marido de "Príncipe das Trevas"! Quais são algumas alternativas mais fortalecedoras?
Muitas pessoas chamam o cônjuge de "paixão", a "metade melhor", "parceira na vida", "companheira de equipe", "alma gêmea". Por falar nisso, até a mudança de uma
ligeira nuance de uma metáfora mudará a maneira como você percebe o relacionamento. Você pode não se sentir arrebatado por uma "parceira", mas com certeza se sentiria
por uma "paixão".
TUDO O QUE EU QUERO DE NATAL...

Um dos meus amigos, que obviamente não tem filhos, costumava chamar as crianças de "diabinhos". Enquanto ele manteve essa metáfora, dá para imaginar como as crianças
reagiam à sua pessoa, não é mesmo? Recentemente, porém, ele assumiu um emprego de Papai Noel numa loja de departamentosvários de nós insistimos para que o fizesse
- e teve de aceitar que centenas de "diabinhos" sentassem em seu colo. Essa experiência proporcionou-lhe uma visão totalmente nova das crianças, e mudou sua metáfora
para sempre. Agora, ele chama as crianças de "ursinhos"! Acha que isso mudou a maneira como ele sente? Claro que sim! Chamar seus filhos de "pirralhos" não o deixa
com vontade de cuidar deles. Procure a metáfora apropriada que o apóie ao lidar com seus filhos... e lembre-se de que as crianças escutam tudo, aprendem com você.

Acha que as metáforas que você usa na representação de seu relacionamento, para si mesmo e para os outros, pode afetar a maneira como se sente, e o jeito como se
relaciona? Pode apostar que sim! Uma mulher que compareceu a um seminário de Encontro com o Destino sempre se referia ao marido como "aquele tolo com quem estou
casada". Notei que o marido, ao se referir a ela, sempre a chamava de "o amor" de sua vida, sua "melhor metade", ou sua "dádiva de Deus". Quando ressaltei isso para
a mulher, ela ficou chocada, ,porque é muito afetuosa, e não percebera como uma metáfora adotaIda de forma indiferente podia ser tóxica. Juntos, selecionamos metáÏoras
mais apropriadas para seu relacionamento com o marido.

Uma das metáforas globais mais fortalecedoras, que me ajudou longo de tempos difíceis, é uma história partilhada por muitos adores no campo do desenvolvimento pessoal.

É a história sims de um operário de cantaria. Como ele faz para partir um bloco 'gantesco? Começa com um martelo grande, e bate na pedra com a força de que é capaz.

Na primeira vez em que bate, não há _ alquer arranhão, não sai nenhuma lasca - absolutamente nada. ebate de novo, e outra vez... cem, duzentas, trezentas vezes,
sem r nenhum arranhão.

" Depois de todo esse esforço, é impossível que o bloco não aprete nenhuma rachadura, mas ele continua a bater. As pessoas às es passam, e riem dele, por
persistir, quando é óbvio que suas
s não surtem qualquer efeito. Mas ele é muito inteligente. Sabe e só porque não se vê resuitados imediatos das ações atuais, isso significa que não se esteja fazendo

progresso. Ele continua a " er, em diferentes pontos da pedra, muitas e muitas vezes, até que algum momento - talvez quando ele chega a seiscentas ou setas batidas,
talvez na milésima - a pedra não apenas é lascamas literalmente se parte ao meio. Foi aquele único golpe que 'u a pedra? Claro que não. Foi a constante e contínua
pressão 'cada ao desafio. Para mim, a aplicação sistemática da disciplina CANI! é o martelo que pode partir qualquer pedra que esteja ueando o caminho do seu progresso.
" Anos atrás, um dos meus primeiros mentores, Jim Rohn, aju-me a encarar a vida de uma nova maneira, ao pensar em terda metáfora das estações. Muitas vezes, quando
as coisas se

tornam desoladoras, as pessoas pensam: "Isso vai durar para sempre." Em vez disso, eu digo: `A vida tem suas estações, e estou no inverno agora." O melhor de tudo,
se você adotar essa metáfora: o que sempre se segue ao inverno? A primavera! O sol aparece, você não se sente mais congelado, e de repente pode plantar novas sementes.
Começa a perceber toda a beleza da natureza, vida nova e crescimento. Depois, vem o verão. Faz calor, você cuida de suas plantinhas, protege-as para que não fiquem
queimadas. 0, outono em seguida, quando você pode colher suas recompensas. s vezes não dá certo-uma tempestade de granizo destrói sua colheita. Mas se você confia
no ciclo das estações, sabe que terá outra chance.
Um grande exemplo do poder da metáfora de transformar a vida de uma pessoa foi apresentado por um homem em um de meus seminários do Encontro com o Destino. Seu apelido
era "Maestro". (Sempre peço às pessoas para escolherem um nome que seja uma metáfora da maneira como querem ser tratadas durante o fim de semana. Até mesmo esse
exercício simples pode criar algumas mudanças interessantes nas pessoas, ao começarem a corresponder a seu novo "rótulo". Você não acha que agiria diferente se seu
nome fosse "Raio", "Amor", "Dançarino", ou "O Mago"?) Maestro era um homem maravilhoso, com quase oitenta quilos de excesso de peso. Enquanto eu trabalhava com ele,
ficou evidente que associava ser gordo a ser espiritual. Sua convicção era a de que se alguém tinha um grande excesso de peso, só as pessoas espirituais o procurariam,
porque seriam as únicas que não se sentiriam repelidas pela gordura. As pessoas sincera tentariam fazer contato; as superficiais, não-espirituais, se mostrariam
tão repelidas que nunca teria de lidar com elas. Ele comentou:

- Sei que isso não faz o menor sentido, mas sinto que é real: se você é gordo, então é espiritual. Afinal, pense em todos os gurus gordos do mundo. Acho que Deus
ama os gordos.
Ao que eu respondi:
- Acho que Deus ama todo mundo... mas o que ele faz com os gordos é metê-los num espeto, e assá-los no fogo do inferno! Você devia ter visto a cara do homem! Claro
que não acredito nisso, mas era uma grande interrupção de padrão, que criava uma imagem bastante intensa em sua cabeça. Perguntei-lhe em seguida:

- Como é seu corpo?
- Não é nada, apenas um veículo. - Um veículo de qualidade?
- Não importa que seja um veículo de qualidade, desde que o leve até lá.
Era evidente que havia necessidade de uma mudança de metáfora. Ele já era um lindo ser espiritual, por isso ajudei-o a adotar uma nova metáfora, em consonância com
suas convicções. Indaguei como trataria seu corpo se compreendesse que não era apenas um veículo para transportá-lo, mas era na verdade o templo de sua alma. Nesse
momento, ele balançou a cabeça, e deu para perceber que acreditava sinceramente que seu corpo era isso. Com uma simples alteração de percepção, ele efetuou todas
as mudanças necessárias em suas regras inconscientes sobre o que comer, quando comer, como comer, e como tratar seu corpo, naquele momento. Uma táfora global mudou
praticamente tudo o que ele sempre pensasobre seu corpo.
Como você trataria um templo? Meteria lá dentro enormes quandes de alimentos gordurosos? O senso de reverência por seu o transformou Maestro. No momento em que escrevo
sua hisa, transcorreram seis meses desde seu comparecimento ao seário, e ele já perdeu sessenta quilos pela simples adoção dessa áfora, vivendo de acordo todos os
dias. Tornou-se a metáfora itual, que molda seu pensamento e ações. Agora, ao fazer coms num supermercado, ele se pergunta: "Eu poria isto num tem?" De vez em quando,
muito raramente, quando se descobre no ~rredor do supermercado que contém todas as comidas pernicioque antes costumava consumir, ele imagina seu corpo num eso por
cima do inferno, e é o suficiente para fazê-lo sair dali.
ro também costumava ouvir música tão alto que todos ao seu r receavam que acabaria estourando os tímpanos. Agora, nem o escuta a mesma música, e explica:
- Preciso cuidar do meu templo.
Ficou patente agora o incrível poder das metáforas globais para r quase todas as áreas de sua vida ao mesmo tempo?

A METAMORFOSE DE LAGARTA PARA BORBOLETA

Um dia, quando meu filho Joshua tinha seis ou sete anos, chegou em casa num choro histérico, porque um dos seus amigos caíra de um brinquedo no recreio da escola
e morrera. Sentei com Josh, e disse:

- Querido, sei como se sente. Está com saudade dele, e deve mesmo ter esses sentimentos. Mas deve também compreender que se sente assim porque é uma lagarta.

- Como?

Eu já conseguira romper um pouco o seu padrão. - Está pensando como uma lagarta.

Ele perguntou o que isso significava.

- Há um momento em que a maioria das lagartas pensa que morreu. Acha que a vida acabou. Quando isso acontece?

- Quando aquela coisa começa a se enrolar em torno delas. - Isso mesmo. Logo toda a lagarta fica envolta pelo casulo. E quer saber de uma coisa? Se você abrisse
o casulo, descobriria que a lagarta não está mais ali. Há apenas uma papa, uma substância viscosa. E a maioria das pessoas, inclusive a lagarta, pensa que é a morte.

Na verdade, porém, está apenas começando a transformação. Está me entendendo? É passar de uma coisa para outra. E não demora muito a virar o quê?

- Uma borboleta! - respondeu Josh.

- As outras lagartas pequenas no chão podem ver que aquela lagarta se transformou numa borboleta?

- Não.

- E o que uma lagarta faz quando sai do casulo?

- Voa.

- Isso mesmo, Josh. Sai do casulo, a luz do sol seca as asas, e começa a voar. É ainda mais linda do que antes, quando era uma lagarta. E é mais livre ou menos livre?

- Muito mais livre.

- Acha que vai se divertir mais?

- Claro... tem menos pernas para se sentir cansada.

- Exatamente, Josh. Não precisa mais de pernas, pois tem asas. Acho que seu amigo agora tem asas. Não cabe a nós decidir quando alguém se torna uma borboleta. Achamos
que é errado, mas creio que

Deus tem uma noção melhor do momento certo. Agora é inverno, e você gostaria que fosse verão, mas Deus tem um plano diferente. Às vezes temos simplesmente de confiar
que Deus sabe como fazer as borboletas melhor do que nós. E quando somos lagartas, às vezes nem sequer percebemos que as borboletas existem, porque estão acima de

nós... mas talvez devêssemos sempre lembrar quê estão lá.
Joshua sorriu, deu-me um abraço apertado, e disse: - Aposto que ele é uma linda borboleta.
As metáforas podem mudar o significado que você associa a qualquer coisa, mudar aquilo a que você vincula dor e prazer, e transformar sua vida de forma tão eficaz
quanto transforma sua linguagem. Selecione-as com todo cuidado, selecione com inteligência, selecione para que aprofundem e enriqueçam sua experiência de vida, e
a das pessoas com quem se importa. Torne-se um "detetive das metáforas". Sempre que ouvir alguém usar uma `metáfora que acarreta limitações, trate de interferir,
rompa seu padrão, e ofereça uma nova. Faça isso pelos outros, e faça também ',por si mesmo.
Experimente o seguinte exercício:
1. O que é a vida? Escreva as metáforas que você já escolheu: lAvida é como..." O quê? Projete tudo em que puder pensar, pore é bem provável que tenha mais de uma
metáfora para a vida. - ando se encontrar num estado de aridez, provavelmente dirá que uma batalha ou uma guerra, e quando se sentir num bom estado, vez pense que
é uma dádiva. Anote tudo. Depois, faça uma revio de sua lista, e pergunte a si mesmo: "Se a vida é isso e aquilo, o e isso significa para mim?" Se a vida é sagrada,
o que isso signi para mim? Se a vida é um sonho, o que isso significa para mim? o mundo inteiro é um palco, o que isso significa para mim? Cada de suas metáforas
o fortalece, e ao mesmo tempo o limita. "O ndo inteiro é um palco" pode ser sensacional porque significa que e pode sair por aí, fazer uma diferença, ser ouvido.
Mas também e significar que você é alguém que está sempre representando, vez de partilhar seus verdadeiros sentimentos. Portanto, analise metáforas que pôs à sua
disposição. Quais são as vantagens e destagens? Que novas metáforas pode aplicar à sua vida, a fim de sentir mais feliz, livre e fortalecido?

2. Faça uma lista de todas as metáforas que vincula a rela. cionamentos ou casamento. Estão fortalecendo-o ou enfraquecendo-o? Lembre-se de que só a percepção consciente
pode transfor mar suas metáforas, porque seu cérebro começa a dizer: "Isso não funciona... isso é ridículo!" E você pode adotar uma nova metáfora com facilidade.
A beleza dessa tecnologia é a sua simplicidade.
3. Escolha outra área de sua vida que mais lhe cause impacto - pode ser sua atividade profissional, seus pais, seus filhos, sua capacidade de aprender -e descubra

suas metáforas para essa área. Escreva essas metáforas, e analise seu impacto. Escreva: "Aprender é como brincar." Se estudar é como "arrancar dentes", você pode
imaginar a dor que está proporcionando a si mesmo! Essa pode ser uma boa metáfora para mudar - e mudar agora! Mais uma vez, verifique as conseqüências positivas
e negativas de cada uma de suas metáforas. Explorá-las pode criar novas opções para sua vida.
4. Crie metáforas novas e mais fortalecedoras para cada uma dessas áreas. Decida que daqui por diante você vai pensar na vida como quatro ou cinco coisas novas para
começar, no mínimo. A vida não é uma guerra. A vida não é um teste. A vida é um jogo, a vida é uma dança, a vida é sagrada, a vida é uma dádiva, a vida é um piquenique
- qualquer coisa que crie e intensidade emocional mais positiva para você.
5. Finalmente, decida que você vai viver com essas metáforas novas e fortalecedoras pelos próximos trinta dias.
Convido-o a permitir que a radiância de suas novas metáforas o façam sentir que "flutua pelo ar", até alcançar a "Nuvem Nove". Enquanto você se encontra "por cima
do mundo", pode olhar para baixo e se sentir satisfeito, sabendo que a quantidade de alegria que experimenta neste momento é apenas "a ponta do iceberg".Assuma o
controle de suas metáforas agora, e crie um novo mundo para si mesmo: um mundo de possibilidades, de riqueza, de maravilha e alegria.
Agora que você dominouya arte criativa de elaborar metáforas, transformar vocabulário e fazer perguntas fortalecedoras, está pronto para controlar...
ANTHONY ROBBINS
11
AS DEZ EMOÇÕES DE PODER
"Não pode haver transformação das trevas em luz e da apatia em movimento sem emoção." - CARL JUNG
U GOSTARIA DE APRESENTÁ-LO a um sujeito chamado Walt. E um ser humano bom e decente, que sempre tenta fazer a coisa rta. Reduziu sua vida a uma ciência: tudo no
lugar apropriado, e ordem correta. Nos dias úteis, ele se levanta exatamente às seis e ia, toma um banho de chuveiro e faz a barba, toma um café, pega lancheira
com o sanduíche de salsichão e biscoitos, sai correndo la porta às sete e dez, passa quarenta e cinco minutos no tráfego. ega à sua escrivaninha às oito horas, onde
senta para fazer o mo trabalho que vem realizando há vinte anos.
As cinco horas da tarde vai para casa, abre uma "geladinha", e pega ntrole remoto da TV A esposa chega em casa uma hora depois, os decidem comer as sobras, ou põem

uma pizza no forno de micros. Depois do jantar, ele assiste ao noticiário da TV enquanto a sa dá banho no filho, e o leva para a cama. Não mais tarde que e e meia,
ele já está na cama. Dedica os fins de semana a trabalhar uintal, manutenção do carro, e dormir. Walt e sua nova esposa escasados há três anos. Ele pode não descrever
o relacionamento como
do pela paixão", mas é tranqüilo... embora ultimamente paretir muitos dos mesmos padrões de seu primeiro casamento.

Você conhece alguém que seja parecido com Walt? Talvez seja alguém que conhece intimamente... alguém que nunca sofre as profundezas da angústia e desânimo, mas que
também nunca se deleita com os auges de paixão e alegria. Já ouvi dizer que a única diferença entre a rotina e a sepultura é se manter de pé ou deitado. Há mais
de um século, Emerson comentou que "a massa dos homens leva vidas de tranqüilo desespero". Ao nos aproximarmos do próximo século, essa frase, infelizmente, se torna
mais aplicável do que nunca. Se há uma coisa que tenho notado nas incontáveis cartas que recebi desde que escrevi Poder sem limites, é a prevalência absoluta desse
tipo de dissociação na vida das pessoas - algo que simplesmente "aconteceu" por seu desejo de evitar a dor - e a ânsia com que aproveitam uma oportunidade de se
sentirem mais vivas, mais apaixonadas, mais elétricas. Pela minha perspectiva, viajando pelo mundo inteiro, conhecendo centenas de milhares de pessoas, todos parecemos
compreender instintivamente o risco da "linha reta" emocional, e procuramos desesperados por meios de estimular de novo nossos corações.
Muitas pessoas sofrem da ilusão de que as emoções escapam por completo a seu controle, que são algo que ocorre espontaneamente, em reação aos eventos em nossas vidas.
Muitas vezes teme mos as emoções, como se fossem vírus que nos atacam quando somos mais vulneráveis. Às vezes pensamos nelas como "primas inferiores" de nosso intelecto,
e descontamos sua validade. Ou presumimos que as emoções afloram em reação ao que os outros nos dizem ou fazem. Qual é o elemento comum em todas essas convicções
globais? É o conceito equivocado de que não temos controle sobre essas coisas misteriosas chamadas emoções.
Pela necessidade de evitar sentir certas emoções, as pessoas se empenham em esforços enormes, até mesmo ridículos. Recorrem às drogas, álcool, comer demais, o jogo,
caem em depressões debilitantes. A fim de evitar "magoar" uma pessoa amada (ou serem magoadas) suprimem todas as emoções, acabam como andróides emocionais, e ao

final destroem todos os sentimentos de conexão que os uniu em primeiro lugar, assim devastando aquele que mais amam.
Creio que há quatro meios básicos pelos quais as pessoas lidam com as emoções. Qual desses você usou hoje?
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 309
' 1 .• •••• • •' •• • • .
• -1 - • •. •- •. • • - .•
1 ~ •• • •- • • • • . + m •.
• '+• w .•• - •. • • w • -
+ I • .• '• f. w '~. T. 1• ' W' - í • -+1
a 1•. • •• •'• .•- •• •1 •. • •.•
. • • • • ' - I I I ' I I I • I ' ' I I
1' ' • • .• •' . •' ••
. 1 • • • ' • • 1 ' • • • • 1 - • - •
• . • ' • •- '+.
Y. 1
.•. '~I II •' •. • '• 'I I I
• 1 • • . • ' . • ~ • • '
• 1 ' • • . • . • . ' • • • -
1 ' . • - • ' / • •. . 1 .
• •+ • • • •'
'1• . í- - •-_ ~ --- • . • ' - ~ •f- - . • '.j -
I I ~ I III I I I' I' 'I I
I ' II I I ' I I I I' I ' I I II I ' I
'+ . • • ' . • " •' . 1
1 1' .1 •- •. •. 1'
.' '+. '+. •- . • - 1'
1 . •' • ._+' •' •. •. • •' • •
:1 1• • . • • • . / ' ~• •' ' •
1 1 . • • • • II I • ' 1. ' 1'
i 1.1' ' • •' • •~ _ -_ • • af •- -
:+ìi1~íY.~íT 11 ' 11 • •
~Ii~L•Y.T•Z•~•fiFt•üFIC•fiCãí~•Ii1~íF'.~17o7.Y.Y•YII~liüTi7
310
ANTHONY ROBBINS
você pode imaginar, essa é uma armadilha das mais mortíferas. 1 Devemos evitar isso a qualquer custo, porque se transforma numa profecia inevitável, em que a pessoa
acaba fazendo um investimento em se sentir mal, numa base regular... e assim se torna mesmo acuada. Um meio muito mais poderoso e saudável de lidar com as emoções
que julgamos dolorosas é compreender que servem a um propósito positivo, e que representa...
4. Aprendizado e Uso. Se quer que sua vida realmente se de. senvolva, deve fazer com que as emoções trabalhem por você. Não pode escapar delas; não pode desligá-las;

não pode banalizá-las, ou se iludir sobre seu significado. Também não pode permitir que controlem sua vida. As emoções, mesmo aquelas que parecem dolorosas a curto
prazo, são na verdade como uma bússola interna, que o aponta na direção das ações que deve efetuar para alcançar seus objetivos. Sem saber como usar essa bússola,
você ficará para sempre à mercê de qualquer tempestade psíquica que soprar. Muitas disciplinas terapêuticas começam coma pressuposição equi- ', vocada de que as emoções são nossas inimigas, ou que o bem-estar 5' emocional está enraizado
em nosso passado. A verdade é que podemos
passar do choro ao riso num instante, se o padrão de nosso foco mental e fisiologia for interrompido com força suficiente. A psicanálise freudiana, por exemplo,
procura pelos "segredos profundos e sombrios" em nosso passado para explicar as dificuldades atuais. Mas todos sabemos que qualquer coisa que você procura continuamente,
acabará encontrando. Se procura pelos motivos por que seu passado prejudicou seu presente, ou por que se sente tão "amarrado", o cérebro vai atendê-lo, fornecendo
referências para apoiar seu pedido, e gerar as emoções negativas apropriadas. Seria muito melhor adotar a convicção global de que "seu passado não representa seu
futuro"!
O único meio eficaz de usar suas emoções é compreender que todas lhe servem. Você deve aprender com suas emoções, e usá-las para criar os resultados que deseja,
a fim de ter uma qualidade de vida melhor. As emoções que você outrora considerava negativas são apenas um chamado à ação. Na verdade, em vez de chamá-las de emoções
negativas, daqui por diante, neste capítulo, diremos que são Sinais de Ação. A partir do momento em que você estiver familiarizado com cada sinal e sua mensagem,
as emoções deixam de ser suas ini-

migas, tornam-se aliadas. Passam a ser suas amigas, mentoras, treinadoras; começam aguiá-lo através dos altos mais fascinantes da vida, e também das profundezas
mais desmoralizantes. Aprender a usar esses sinais o liberta de seus medos, e permite experimentar todas as riquezas de que os seres humanos são capazes. Para chegar
a esse ponto, porém, você deve mudar suas convicções globais sobre o que são as emoções. Não são predadoras, substitutos para a lógica, ou produtos dos caprichos
de outras pessoas. São Sinais de Ação, tentando guiá-lo para a promessa de uma qualidade de vida melhor.

Se você se limita a reagir às suas emoções através de um padrão de abstenção, perderá a mensagem valiosa que elas têm a lhe oferecer. Se continuar a perder a mensagem,
e deixar de controlar as
ç emoções no momento em que aparecem, elas se transformarão em crises profundas. Todas as nossas emoções são importantes e valiosas nas quantidades, momentos e contextos
apropriados.
Compreenda que as emoções que está sentindo neste exato mo'" mento constituem uma dádiva, uma orientação, um sistema de apoio, ' um chamado à ação. Se você suprime
suas emoções, e tenta bani-las de sua vida, ou se as amplia e permite que assumam o controle de tudo, então está esbanjando um dos recursos mais preciosos da vida.
Mas qual é a fonte das emoções? Você é a fonte de todas as suas 'emoções, é você quem as cria. Muitas pessoas acham que devem esperar por determinadas experiências,
a fim de sentirem as emoões que desejam. Por exemplo, não se concedem permissão para se ntirem amadas, confiantes ou felizes, a menos que seja atendido conjunto
específico de expectativas. Estou aqui para lhe dizer ue você pode sentir qualquer coisa que quiser, em qualquer momento. Nos seminários que promovo perto de minha
casa, em Del Mar, ifórnia, criamos uma âncora divertida para nos lembrar quem é Imente responsável por nossas emoções. Esses seminários são reados num refinado hotel
de quatro estrelas, o Inn EAuberge, que i à beira do mar, e próximo da estação ferroviária. Cerca de quatro es por dia, pode-se ouvir o apito do trem na passagem.
Alguns icipantes do seminário irritavam-se com a interrupção (lembrede que eles ainda não conheciam o Vocabulário Transformacional!), por isso decidi que aquela
era a oportunidade perfeita para transfrustração em diversão; e declarei:

- Daqui por diante, vamos celebrar sempre que ouvirmos o trem apitar. Quero saber até que ponto podem se sentir bem ao ouvirem o trem. Estamos sempre esperando que
apareça a pessoa certa, ou a situação certa, antes de nos sentirmos bem. Mas quem determina se é a pessoa ou situação certa? Quando você se sente bem, quem o está
fazendo se sentir bem? Você mesmo! Mas tem uma regra que diz que deve esperar até que A, B ou C ocorra, antes de se permitir sentir bem. Por que esperar? Por que
não estipular uma regra de que vai se sentir maravilhoso sempre que ouvir o apito de um trem? A boa notícia é que o apito do trem provavelmente é mais consistente

e previsível do que a pessoa por cujo aparecimento você espera para se sentir bem!
Agora, sempre que ouvimos o trem passar, há uma enorme exultação. As pessoas se levantam, gritam e aclamam, agem como doidos, inclusive médicos, advogados, executivos,
pessoas que supos tamente eram inteligentes antes de chegarem ali! Enquanto todos tornam a sentar, seguem-se risadas estrondosas. Qual é a lição? Você não precisa
esperar por qualquer coisa ou alguém! Não precisa de nenhuma razão especial para se sentir bem -pode decidir se sentir bem agora, simplesmente porque está vivo,
simplesmente porque quer.
Portanto, se você é a fonte de todas as suas emoções, por que não se sente bem durante todo o tempo? É porque as chamadas emoções negativas estão lhe transmitindo
uma mensagem. Qual é a mensagem desses Sinais de Ação? Estão lhe dizendo que tudo o que faz no momento não está dando certo, que o motivo para ter dor é a maneira
como percebe as coisas, ou os procedimentos que usa: em termos mais específicos, a maneira como comunica suas necessidades e desejos às pessoas, ou as ações que
realiza.
O que você vem fazendo não produz o resultado que deseja, e deve mudar de curso. Lembre-se de que suas percepções são controladas pelo que focaliza, e pelos significados
que interpreta das coisas. E você pode mudar sua percepção num instante, apenas pela mudança da maneira como usa sua fisiologia, ou se fazendo uma pergunta melhor.
Seus procedimentos incluem o estilo de comunicação. Talvez você esteja sendo muito severo no modo como se comunica, ou talvez seu procedimento nem mesmo comunique
suas necessidades, mas fica esperando que as outras pessoas saibam o que precisa. Isso

pode criar muita frustração, raiva e mágoa em sua vida. Talvez esse Sinal de Ação de se sentir magoado esteja tentando lhe dizer que precisa mudar sua maneira de
se comunicar, a fim de não voltar a se sentir magoado no futuro. O sentimento de depressão é outro chaorado à ação, dizendo-lhe que precisa mudar a percepção de
que seus problemas atuais são permanentes, ou escaparam ao seu controle. Ou que você precisa iniciar alguma ação física para controlar uma área de sua vida, a fim
de se lembrar que detém o controle.
Essa é a verdadeira mensagem de todos os seus Sinais de Ação. 'Tentam apenas apoiá-lo na ação para mudar a maneira como pensa, mudar a maneira como percebe as coisas,

ou mudar seus procedi ntos para se comunicar ou comportar. Esses chamados à ação empara lembrá-lo de que não quer ser como a mosca que insisem bater no vidro da
janela, tentando passar - se não mudar seu tique, nem toda a persistência do mundo dará resultado. Seus
is de Ação estão lhe sussurrando (talvez gritando!), através da ciência de dor, que precisa mudar o que vem fazendo.
SEIS PASSOS PARA 0 CONTROLE EMOCIONAL
cobri que ao sentir uma emoção dolorosa, há seis passos que so dar, bem depressa, para romper meus padrões limitadores, ntrar o benefício dessa emoção, e me preparar,
a fim de que no o possa extrair a lição da emoção, e eliminar a dor com maior idez. Vamos analisá-los brevemente.
PASSO UM
Identifique o que Você Realmente Sente
soas se sentem às vezes tão sobrecarregadas que nem mesmo o que estão sentindo. Sabem apenas que são "atacadas" por os sentimentos e emoções negativos.

Em vez de se sentir sobrecarregado, recue por um momento, e pergunte a si mesmo: "O que estou realmente sentindo neste momento?" Se pensar, a princípio, "Eu me sinto
zangado", faça-se outra pergunta: "Estou realmente me sentindo zangado? Ou é outra coisa? Talvez o que eu sinta de fato seja mágoa. Ou sinto como se tivesse perdido
alguma coisa." Compreenda que um sentimento de mágoa ou de perda não é tão intenso quanto o sentimento de raiva. Só por tirar um momento para identificar o que de
fato sente, e começar a questionar suas emoções, você pode conseguir baixar a intensidade emocional que experimenta, e assim lidar com a situação muito mais depressa,
e com maior facilidade.
Se, por exemplo, você diz "Eu me sinto rejeitado neste momento", pode perguntar a si mesmo: "Estou me sentindo rejeitado, ou apenas experimento um sentimento de
separação da pessoa que amo? Estou me sentindo rejeitado, ou desapontado? Estou me sentindo rejeitado, ou um pouco apreensivo?" Lembre-se do poder do Vocabulário
Transformacional de baixar imediatamente sua intensidade. Ao identificar o que de fato sente, você pode baixar a intensidade ainda mais, o que torna muito mais fácil
aprender com a emoção.
PASSO DOIS
Reconheça e Aprecie Suas Emoções, Sabendo que o Apóiam

Você nunca quer tornar suas emoções erradas. A idéia de que qualquer coisa que sente pode ser "errada" é uma ótima maneira de destruir a comunicação honesta consigo
mesmo, e também com as outras pessoas. Seja grato por existir uma parte do cérebro que lhe envia um sinal de apoio, um chamado à ação para efetuar uma mudança, em
sua percepção de algum aspecto da vida, ou em suas ações. Se você está disposto a confiar em suas emoções, sabendo que pode não compreendê-las no momento, mas que
cada uma e todas que experimenta existem para apoiá-lo a promover uma mudança posi-

tiva, vai acabar com a guerra que antes travava consigo mesmo. Em vez disso, vai sentir que se encaminha para soluções simples. Tornar uma emoção "errada" raramente
fará com que seja menos intensa. Qualquer coisa a que você resiste, tende a persistir. Cultive o sentimento de apreciação por todas as emoções, e, como uma criança
que precisa de atenção, vai descobrir suas emoções se "acalmando", quase que no mesmo instante.

PASSO TRÊS

Seja Curioso Sobre a Mensagem que a Emoção Está lhe Oferecendo

,embra o poder de mudar estados emocionais? Se você se coloca m estado mental em que sente uma curiosidade genuína para render algo, isto constitui uma interrupção
de padrão imediato a qualquer emoção, e lhe permite descobrir muita coisa a seu espeito. Ficar curioso o ajuda a dominar a emoção, resolver o desao, e evitar que
o mesmo problema ocorra no futuro.

Ao começar a sentir a emoção, fique curioso sobre o que tem mente a lhe oferecer. O que precisa fazer neste momento para elhorar a situação? Se, por exemplo, se
sente solitário, fique Ktrioso, e pergunte: "É possível que eu esteja apenas interprendo a situação de forma equivocada, para significar que estou Azinho, quando
na realidade tenho todos os tipos de amigos? ;deixar que eles saibam que quero visitá-los, não adorariam me tar também? Minha solidão está transmitindo a mensagem
de t~e preciso entrar em ação, me projetar mais, me ligar mais às $soas?"

Aqui estão quatro perguntas que você pode se fazer para se torcurioso sobre suas emoções:

0 que eu quero realmente sentir?

R,Em que eu teria de acreditar para me sentir da maneira como me sentindo?

O que estou disposto afazer para criar uma solução, e dominar a situação agora?

O que posso aprender com isso?
A ficar curioso sobre suas emoções, você aprenderá distinções importantes sobre elas, não apenas hoje, mas também no futuro.
PASSO QUATRO
Seja Confiante
Seja confiante de que poderá controlar a emoção imediatamente. 0 meio mais rápido, mais simples, e mais poderoso que conheço para controlar qualquer emoção é lembrar
uma ocasião em que sentiu uma emoção similar, e compreender que você já teve sucesso ao controlar essa emoção antes. Como a controlou no passado, com certeza pode
também controlá-la hoje. A verdade é que, se já teve esse Sinal de Ação antes e foi capaz de agir, você já possui uma estratégia sobre a maneira de mudar seus estados
emocionais.
Portanto, pare agora e pense na ocasião em que sentiu as mesmas emoções, e como as tratou de um modo positivo. Use isso como um exemplo, ou como uma lista do que
pode fazer agora para mu dar a maneira como se sente. O que você fez no passado? Mudou o que focalizava, as perguntas que se fazia, suas percepções? Ou efetuou alguma
ação diferente? Decida fazer a mesma coisa agora, com a confiança de que dará resultado, como ocorreu antes.
Se você se sente deprimido, por exemplo, e já foi capaz de inverter essa situação antes, pergunte-se: "O que fiz naquela ocasião?" Efetuou alguma ação nova, como
sair para fazer uma corrida, ou deu alguns telefonemas? Depois que definir o que fez no passado, faça as mesmas coisas agora, e descobrirá que os resultados serão
similares.
 PASSO CINCO
Tenha Certeza de que Pode Controlar Não Apenas Hoje, Mas Também no Futuro
ócê quer ter certeza de que poderá controlar essa emoção com failidade no futuro, contando com um grande plano para isso. Um eio de consegui-lo é simplesmente lembrar
como controlou no ssado, e ensaiar como manipular as situações em que esse Sinal Ação surgirá no futuro. Veja, escute e se sinta controlando a situao com facilidade.
As repetições, com intensidade emocional, criao dentro de você um caminho neural de certeza, que lhe permitirá r com esses desafios.
Além disso, anote num pedaço de papel três ou quatro outros ios de mudar sua percepção quando ocorrer um Sinal de Ação, meios para mudar agora como comunica seus
sentimentos e essidades, ou meios para mudar as ações que adota nessa situaespecífica.
PASSO SEIS
Fique Animado, e Entre em Ação

a que você já terminou os cinco primeiros passos - identifique realmente sentia, apreciou a emoção em vez de combatêou curioso sobre o que de fato significava e
a lição que lhe ofedefiniu como mudar a situação pelo exemplo de estratégias •sucedidas no passado para controlar a emoção, e ensaiou como em situações futuras e
adquiriu um senso de certeza - o pas
é óbvio: Fique animado, e entre em ação! Fique animado ber que pode dominar com facilidade a emoção e efetue uma ïmediata para provar que a controlou. Não fique
empacado nas es limitadoras que experimenta. Expresse-se pelo uso do que
0

ensaiou interiormente para criar uma mudança em suas percepções,; ou ações. Lembre-se de que as novas definições que acabou de fazer mudarão a maneira como se sente
não apenas hoje, mas tam•3 bém como vai lidar com essa emoção no futuro. Com esses seis passos simples, você pode dominar praticamente qual quer emoção que surgir em sua vida. Se descobrir que vem lidandq com a mesma emoção muitas e muitas
vezes, este método de seis passo, o ajudará a identificar o padrão e mudá-lo num curto período.
Portanto, pratique o uso deste sistema. Como acontece cot qualquer outra coisa nova, a princípio pode parecer um pouco dif cil. Mas quanto mais você o fizer, mais
fácil se tornará o uso, e logó
se descobrirá capaz de navegar pelo que antes julgava como turbu r lências emocionais. Em vez disso, verá um campo livre, com treina, dores pessoais a guiá-lo em
cada passo do caminho, indicando paxá: onde precisa ir, a fim de alcançar seus objetivos.
Lembre-se de que a melhor ocasião para controlar uma emoção é o momento em que começa a senti-la. E muito mais difícil inter-1 romper um padrão emocional depois
que se torna plenamente de•+, senvolvido. Minha filosofia é "Mate o monstro enquanto ainda
pequeno". Use esse sistema depressagassim que o Sinal de Ação se., manifestar, e se descobrirá capaz de controlar num instante virtual-' mente qualquer emoção.
OS DEZ SINAIS DE AÇÃO
Só com os seis passos, você já pode mudar a maioria das emoçôes. Mas para evitar a necessidade de usar os seis passos, pode ser útil ?, ter uma noção consciente
da mensagem positiva que cada uma das principais emoções ou Sinais de Ação tenta lhe transmitir. Nas páginas seguintes, partilharei com você as dez emoções primárias

que a maioria das pessoas tenta evitar, mas que em vez disso você usará' para entrar em ação.
A leitura dessa lista de Sinais de Ação não lhe dará o domínio instantâneo de suas emoções. Você tem de usar essas noções sistematicamente para colher os benefícios.
Sugiro que releia esta parte s

várias vezes, sublinhando as áreas mais significativas para você, e depois anote os Sinais de Ação num cartão que possa levar sempre, lembrando a si mesmo o significado
real da emoção no seu caso e que ação deve encetar para aproveitá-la. Prenda um desses cartões no quebra-sol de seu carro, não apenas para revisá-lo ao longo dia,
mas também para a possibilidade de ficar retido num engarrafamento e começar a "ferver de raiva", o que lhe permitirá lembrar a si mes':mo da natureza positiva das
mensagens que está recebendo.
Vamos começar pelo chamado à ação mais básica, a emoção de...
DESCONFORTO. Às emoções de desconforto não possuem uma menda carga de intensidade, mas nos incomodam e criam a Benção inoportuna de que as coisas não estão muito
bem.
Mensagem:
0 tédio, impaciência, apreensão, aflição ou um embaraço brantransmitem a mensagem de que algo não está muito certo. Talvez maneira como você percebe as coisas esteja
desviada, ou as ações e efetua não produzem os resultados desejados.
olução:
É muito simples lidar com as emoções de desconforto:
use as habilidades que você já aprendeu neste livro para mudar estado,
fina o que você quer; e
rimore suas ações. Experimente um enfoque um pouco diferente fique se não consegue imediatamente mudar a maneira como te em relação à situação e%u a qualidade dos
resultados que obtendo.
mo todas as emoções, se não forem tratadas, os sentimentos sconforto se intensificarão. O desconforto é um tanto doloros a expectativa da possível dor emocional
é muito mais intenque o desconforto que pode sentir no momento. Precisamos r que nossa imaginação pode tornar as coisas dez vezes mais s do que tudo o que podemos
experimentar na vida real. Há ditado no xadrez e nas artes marciais: "A ameaça de ataque r do que o próprio ataque." Quando temos a expectativa de

dor, em particular em níveis intensos, começamos a desenvolver o Sinal de Ação de...
2. MEDO. As emoções de medo incluem tudo, dos níveis mais baixos de preocupação e apreensão à preocupação intensa, ansiedade, pavor, e até mesmo terror. O medo serve
a um propósito, e sua mensagem é simples.
HAGAR O HORRÌVEL
A Mensagem:
O medo é simplesmente a mensagem de que é preciso se preparar para algo que vai acontecer em breve. Nas palavras do lema dos escoteiros, esteja "Sempre alerta".
Precisamos nos preparar para lidar com a situação, ou fazer alguma coisa para mudá-la. A tragédia é que a maioria das pessoas tenta ignorar seu medo, ou se espoja
nele. Nenhum desses meios respeita a mensagem que o medo tenta transmitir, e assim continuará a pressioná-lo, no empenho para que você receba o recado. Você não vai querer se entregar ao medo e amplificá-lo, passando a pensar no pior que poderia acontecer, e também não quer fingir que não existe.
A Solução:
Analise aquilo de que sente medo, e avalie o que deve fazer para se preparar mentalmente. Calcule que ações precisa efetuar para lidar com a situação da melhor maneira
possível. As vezes fazemos todos
os preparativos que podíamos para alguma coisa; não há mais nada que possamos fazer... mas ainda assim o medo persiste. Esse é o ponto em que você deve usar o antídoto
para o medo: deve assumir '

uma decisão de ter fé, sabendo que fez tudo o que podia se preparando para aquilo que teme, e que a maioria dos medos na vida raramente se realiza. Se isso acontecer,
você pode experimentar...
3. MÁGOA. Se há uma emoção específica que parece dominar os relacionamentos humanos, tanto pessoais quanto profissionais, é a emoção de mágoa. Os sentimentos de
mágoa são geralmente gerados por um senso de perda. Quando as pessoas se sentem magoadas, costumam descarregar nas outras. Precisamos escutar a verdadeira mensagem
que a mágoa nos transmite.
A Mensagem:
r• • que temos uma expectativa que não foi correspondida. Muitas vezes esse isso não acontece (mesmo que você não lhe tenha revelado sua ~e cria o sentimento
de mágoa.
Solução:

Compreenda que na realidade você pode não ter perdido coisa goma. Talvez o que precise perder seja a falsa percepção de que essa Issoa está tentando feri-la ou magoá-la.
Talvez a pessoa não perha o impacto de suas próprias ações na sua vida.
f Tire um momento para reavaliar a situação. Pergunte a si mes"Houve mesmo uma perda aqui? Ou estou julgando a situação forma precipitada, e com excessivo rigor?"
Uma terceira solução que pode ajudá-lo a sair de um senso de oa é comunicar, de um jeito elegante e apropriado, seu sentimento perda à pessoa envolvida. Diga a essa
pessoa: "No outro dia, do aconteceu isso ou aquilo, interpretei de maneira equivocacomo se significasse que você não se importava, e experimentei senso de perda.
Pode me esclarecer o que realmente aconteceu?" simples mudança de seu estilo de comunicação, e pelo esclareto do que ocorreu de fato, você descobrirá com freqüência
que goa desaparece numa questão de momentos.
;ï

Contudo, se a mágoa não for resolvida, muitas vezes é ampliada, e se transforma em...
4. RAIVA. As emoções de raiva incluem tudo, da irritação ligeira à raiva propriamente dita, ressentimento e fúria.
A Mensagem:
A mensagem da raiva é a de que uma norma ou padrão importante que você sustentou por toda a sua vida foi violado por alguém, ou talvez até mesmo por você. (Falaremos
mais a respeito no Capítulo 16, sobre normas.) Quando você recebe a mensagem de raiva, precisa compreender que pode literalmente mudar essa emoção num instante.
A Solução: Você deve 1) Compreender que pode ter interpretado de forma equivocada a situação, que sua raiva por aquela pessoa ter violado suas normas pode ser baseada
no fato de que ela não sabia o que é mais importante para você (embora você ache que ela deveria saber).
2) Compreender que mesmo que uma pessoa viole um de seus padrões, suas normas não são necessariamente as normas "certas", apesar de todo o seu forte sentimento a
respeito.
3) Fazer para si mesmo uma pergunta mais fortalecedora, como `A longo prazo, é verdade que essa pessoa realmente se importa comigo ?"Interrompa a raiva ao se perguntar:
"O que posso aprender com isso? Como posso comunicara importância desses padrões que mantenho à pessoa, de uma forma que a leve a querer me ajudar, e não voltar
a violar meus padrões no futuro?"

Por exemplo, se você está com raiva, mude sua percepção -talvez a pessoa não conhecesse realmente suas normas. Ou mude seu procedimento -talvez você não tenha comunicado
de um jeito efi- '
caz as suas reais necessidades. Ou mude seu comportamento - diga à pessoa, com toda fraqueza, por exemplo, "Isto é particular. Por favor, prometa que não vai partilhar
com ninguém; é muito importante para mim".
Para muitas pessoas, a raiva sistemática, ou o fracasso ern corresponder às suas próprias normas e padrões, leva à...
DESPERTE o GIGANTE INTERIOR
323
FRUSTRAÇÃO. A frustração pode vir por muitos caminhos. A .alquer momento em que sentimos que nos encontramos cerca~s por bloqueios em nossas vidas, quando enviamos
um esforço :essante mas não recebemos recompensas, tendemos a sentir a noção de frustração.
Mensagem:
A mensagem da frustração é um sinal animador. Significa que u cérebro acredita que poderia estar se saindo melhor do que no omento. A frustração é muito diferente
do desapontamento, que é sentimento de que existe algo na vida que você quer, mas nunca à alcançar. A frustração, ao contrário, é um sinal bastante positivo. ignifica
que a solução para o problema está ao seu alcance, mas ue tudo o que você fez agora não funciona, e precisa mudar seu atamento para alcançar o objetivo. É um sinal
para você se tornar Qais flexível! Como você lida com a frustração?
Solução: Simplesmente. Compreenda que a frustração é sua amiga, e procure novos meios obter um resultado. Como você pode tornar flexível seu enfoque? Obtenha algumas
informações sobre a maneira como lidar com a ção. Encontre um modelo, alguém que tenha encontrado um de alcançar o que você deseja. Peça informações a essa pessoa
o modo mais eficaz de produzir o resultado que você deseja. Torne-se fascinado pelo que você pode aprender para ajudá-lo a trolar esse desafio, não apenas hoje,
mas também no futuro, de maneira que consuma bem pouco tempo ou energia, e que crie a.
Muito mais devastadora do que a frustração, no entanto, é a ão de...
ESAPONTAMENT&O desapontamento pode ser uma emobastante destrutiva, se você não lidar com ela o mais depressa el. 0 desapontamento é o sentimento devastador de ser
"deina mão", de que você vai perder alguma coisa para sempre. que o faz se sentir triste ou derrotado em decorrência de espeis do que recebe é desapontamento.
324

A Mensagem:
A mensagem que o desapontamento lhe oferece é a de que uma expectativa que você tinha - um objetivo pelo qual se empenhava - provavelmente não vai acontecer, e por
isso é tempo de mudar suas expectativas para torná-las mais apropriadas à situação, e iniciar uma ação para alcançar de imediato um novo objetivo. E é essa a solução.
A Solução:
A solução para o desapontamento é:
1) Determinar imediatamente algo que você pode aprender com a situação, a fim de ajudá-lo no futuro a alcançar a própria coisa que você procurava em primeiro lugar.
2) Fixar um novo objetivo, algo que será ainda mais inspirador, e algo para o qual possa fazer um progresso imediato.
3) Compreender que seu julgamento pode ser prematuro. Muitas vezes as coisas com as quais você se desaponta são apenas desafios temporários, muito parecidos com
a história de Billy Joel, no Capítulo 2. Como eu disse, devemos lembrar que os adiamentos de Deus não são negativas de Deus. É possível que você esteja apenas no
que eu chamo de "tempo de espera". As pessoas procuram com freqüência o desapontamento ao se fixarem expectativas completamente irrealistas. Se você sair de casa
hoje e plantar uma semente, não pode esperar voltar amanhã para encontrar uma árvore.
4) Uma quarta solução para lidar com o desapontamento é compreender que uma situação ainda não acabou, e desenvolver mais paciência. Faça uma reavaliação completa
do que você realmente quer, e comece a desenvolver um plano ainda mais eficaz para obter os resultados.
5) O antídoto mais poderoso para a emoção de desapontamento é cultivar uma atitude de expectativa positiva sobre o que acontecerá no futuro, independente do que
ocorreu no passado.
O supremo desapontamento que podemos experimentar quase
a
sempre se expressa como a emoção de...
7. CULPA. As emoções de culpa, arrependimento e remorso estão 1, entre as emoções que os seres humanos mais evitam na vida, e isso é valioso. São emoções dolorosas
para experimentarmos, mas tatu-

': bém servem a uma função valiosa, que se torna evidente depois que ';. ouvimos a mensagem.
A Mensagem:

A culpa lhe diz que você violou um dos seus padrões mais eleva~dos, e que deve fazer alguma coisa imediatamente para garantir que ;não tornará a violar esse padrão
no futuro. Se está lembrado, eu disse no Capítulo 6 que uma pessoa tem acesso à alavanca quando começa a vincular dor a alguma coisa. Com dor suficiente vincula
a um comportamento, a pessoa acabará por mudá-lo; e a alavanmais forte é a dor que podemos infligir a nós mesmos. A culpa é p suprema alavanca para muitas pessoas
mudarem um comportamento.
Contudo, algumas tentam lidar com seu sentimento de culipela negação e supressão. Infelizmente, isso quase nunca dá cer. A culpa não desaparece; apenas volta mais
forte.
0 outro extremo é se entregar e se espojar na culpa, quando coçamos a aceitar a dor, e experimentamos o desamparo adquiri. Esse não é o propósito da culpa. 0 desígnio
é nos levar à ação,
`fim de criar uma mudança. As pessoas não compreendem isso, e Dm freqüência sentem remorso por algo que fizeram um dia, e asse permitem se sentirem inferiores pelo
resto de suas vidas! Essa fo é a mensagem da culpa. Existe para garantir que você evite com5rtamentos pela certeza de que levarão à culpa, ou, se você já vioseu
padrão, serve para induzir dor suficiente, a fim de que retoÇo compromisso com um padrão superior. Mas depois que tratou comportamento antigo pelo qual se sente
culpado, e foi sincero e temático, siga adiante.
lução:
;Reconheça que você violou mesmo um padrão crítico que defena si mesmo. uma o compromisso absoluto de que esse comportamento não 2rá a ocorrer no futuro. Ensaie em sua mente como, se tiver de 'tudo de novo, poderia lidar com a mesma
situação pela qual se e culpado, de uma maneira coerente com seus padrões pessoais i elevados. Ao assumir o compromisso, sem a menor sombra de ida, de que nunca
mais permitirá que o comportamento ocorra, tem o direito de se livrar da culpa. Nesse caso, a culpa já terá

servido a seu propósito de levá-lo a um padrão superior no futura Tire proveito da culpa; não se espoje nela!
Algumas pessoas conseguem derrotar a si mesmas, mental e emocioy nalmente, porque sempre deixam de corresponder aos padrões q se fixaram, em quase todas as áreas
da vida. Em conseqüência, A maioria dessas pessoas experimenta um sentimento de...

8. INADEQUAÇÃO. Esse sentimento de desmerecimento oco sempre que não conseguimos fazer alguma coisa que deveríamof fazer. O desafio, sem dúvida, é que temos com
freqüência uma regrd completamente injusta para determinar se somos inadequados ou nâo;' Primeiro, trate de compreender a mensagem que a inadequação est~ lhe transmitindo.
A Mensagem:
A mensagem é de que você não possui no momento um nível dei habilidade necessária para a tarefa pertinente. Está lhe dizendo q precisa de mais informação, compreensão,
estratégias, instrumentos ou confiança.
A Solução:
1) Pergunte a si mesmo: "É de fato uma emoção apropriada para eu: sentir nesta situação? Sou mesmo inadequado, ou tenho de mudar a maneira como percebo as coisas?"
Talvez você tenha se convencido dçj que, para se sentir adequado, deve sair para a pista de dança e superar Michael Jackson. Esta é provavelmente uma percepção imprópria.
Se seu sentimento é justificado, a mensagem de inadequação éa dei que precisa encontrar um meio de fazer algo melhor do que fez antes. '; A solução, neste caso,
também é óbvia:
2~ Sempre que se sentir inadequado, aprecie o estímulo para melho-i rar. Lembre-se de que não é "perfeito", e que não precisa ser. Com essa compreensão, você pode
começar a se sentir adequado no momento em que decidir se empenhar em CANI!TM - uma melhooú constante e incessante nessa área.
3) Encontre um modelo - alguém que seja eficaz na área em qual você se sente inadequado - e obtenha algum treinamento dele. 4i mero processo de decidir dominar essa
área de sua vida, efetuandã algum progresso, por menor que seja, transformará uma pessoa á

é inadequada em alguém que está aprendendo. Essa emoção é crítica, porque quando alguém se sente inadequado, tende a cair na armadilha do desamparo adquirido, e
começa a encarar seu problema . como permanente. Você não poderia dizer uma mentira maior a si ~' mesmo. Não é inadequado. Pode ser destreinado ou inábil numa área
específica, mas não é inadequado. A capacidade para a grandeza em qualquer coisa existe dentro de você neste momento.
Quando começamos a sentir que os problemas são permanentes ou difusos, ou que temos mais coisas com que lidar do que podemos imaginar, tendemos a sucumbir às emoções
de...

SOBRECARGA OU SUFOCO. Pesar, depressão e desamparo o passam de manifestações de se sentir sobrecarregado ou sufodo. 0 pesar acontece quando você sente que não há
nenhum sigificado fortalecedor para algo que ocorreu, ou que sua vida sofra o pacto negativo de pessoas, eventos ou forças além de seu contro. As pessoas nesse estado
tornam-se sobrecarregadas, e muitas vezes meçam a sentir que nada pode mudar a situação, que o problema grande demais - é permanente, difuso e pessoal. As pessoas
ensm nessas estados emocionais sempre que percebem seu mundo uma maneira que as faz sentirem que há mais coisas ocorrendo que podem absorver, isto é, o ritmo, a
quantidade ou intensidade sensações parecem sufocantes.
Mensagem:
A mensagem de se sentir sufocado é a de que você precisa reavaliar ue é mais importante para você nessa situação. O motivo para se tir sobrecarregado é o fato de
estar tentando lidar com coisas
s ao mesmo tempo, estar tentando mudar tudo da noite para 0 sentimento de estar sobrecarregado ou sufocado perturba e ói mais as vidas das pessoas do que qualquer
outra emoção da.
loção:
Você deve imediatamente desenvolver um senso de controle soa sua vida. Para fazer isso, basta
'ecidir, entre todas as coisas com que lida em sua vida, qual é a importante para focalizar.

2) Agora, escreva todas as coisas que são importantes para você realizar, e determine uma ordem de prioridade. O simples fato de pô-las no papel lhe permitirá começar
a experimentar um senso de controle sobre o que está acontecendo.
3) Ataque a primeira coisa em sua lista, e continue a agir até dominála. Assim que dominar uma área específica, você começará a desenvolver impulso. Seu cérebro
passará a compreender que está no comando, e que não se encontra sobrecarregado, sufocado ou deprimido, que o problema não é permanente, e que você sempre pode encontrar
uma solução.
4) Quando sentir que é oportuno se desligar de uma emoção sufocante como o pesar, passe a focalizar o que pode controlar, e compreenda que deve haver algum significado
fortalecedor em tudo aquilo, mesmo que ainda não possa percebê-lo.
Nosso amor-próprio está com freqüência vinculado à capacidade de controlar nosso ambiente. Quando criamos um ambiente dentro da mente que tem exigências muito intensas

e simultâneas, é cla ro que vamos nos sentir sobrecarregados. Mas também temos o poder de mudar isso, focalizando o que podemos controlar e lidar num passo de cada
vez.
É bem provável que a emoção que as pessoas mais temem, no entanto, seja aquele sentimento de isolamento, também conhecido como...
10. SOLIDÃO. Qualquer coisa que nos faz sentir sozinhos, apartados ou separados dos outros pertence a essa categoria. Alguma vez já se sentiu realmente solitário?
Não creio que haja alguma pessoa viva que nunca tenha se sentido assim.
A Mensagem:
A mensagem da solidão é a de que você precisa de uma ligação com as pessoas. Mas o que essa mensagem significa? As pessoas costumam presumir que significa uma ligação
sexual, ou uma inti midade imediata. Depois, sentem-se frustradas, porque ainda se sentem solitárias mesmo depois de alcançarem a intimidade.
A Solução:
1) A solução para a solidão é compreender que você pode se projetar e estabelecer uma ligação imediatamente, acabando com a solidão Há pessoas interessadas em toda
parte.
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
2) Identifique de que tipo de ligação você precisa. Precisa de uma ligação íntima? Talvez precise apenas de uma amizade básica, de alguém para conversar, escutá-lo,
uma pessoa com quem possa rir. Mas tem de identificar quais são as suas verdadeiras necessidades. Quando se sente solitário, um terceiro e poderoso meio de mudar
seu estado emocional é
3) Lembrar a si mesmo que a coisa sensacional em ser solitário é o fato de que significa que "Eu realmente me importo com as pessoas, e adoro ter companhia. Preciso
descobrir que tipo de ligação necessito neste mento, e depois entrar em ação para fazer com que aconteça ".
Entre em ação para se projetar e estabelecer uma ligação com al
esta a lista dos dez Sinais de Ação. Como pôde constatar, cada dessas emoções está lhe oferecendo mensagens fortalecedoras, ;uma convocação para mudar suas percepções
falsas e enfraqueoras, ou seus procedimentos impróprios, isto é, seu estilo de unicação ou ações. Para utilizar plenamente essa lista, lembrede revisá-la muitas
vezes, e a cada repetição procure e sublinhe as sagens positivas que cada sinal lhe transmite, assim como as ções que poderá usar no futuro. Quase todas as emoções
"neas" baseiam-se nessas dez categorias, e algumas são híbridas. você pode lidar com qualquer emoção da maneira como analis antes: dando os seis passos, tornando-se

curioso, e descodo o significado fortalecedor que lhe oferece.
"Devemos cultivar nosso jardim." - VOLTAIRE
em sua mente, suas emoções e seu espírito como o supremo . A maneira de garantir uma colheita abundante é plantar ses como amor, ternura e apreciação, em vez de
sementes como ntamento, raiva e medo. Como a pensar nesses Sinais de Ação as ervas daninhas em seu jardim. Uma erva daninha não é um

chamado à ação? Está lhe dizendo: "Você tem de tomar uma dência; precisa arrancar tudo isso, a fim de abrir espaço para oi cimento das plantas melhores e mais saudáveis."
Continue}a var os tipos de plantas que você deseja, e arranque as ervas assim que notá-las.
Deixe-me oferecer dez sementes emocionais que você pode tar em seu jardim. Se cuidar bem dessas sementes, focalizando o timento que quer ter cada dia, você vai se
projetar para um padrá grandeza. Essas sementes criam uma vida que floresce e realizai potencial mais elevado. Vamos analisá-las juntos agora, comp dendo que cada
uma dessas emoções representa um antídoto qualquer das emoções "negativas" que você pode ter sentido anú
AS DEZ EMOÇÕES DE PODER
1. AMOR E TERNURA. A manifestação sistemática de amor rece ser capaz de derreter quase que qualquer emoção negativa cá que entra em contato. Se alguém está zangado
com você, você p com a maior facilidade continuar a amar a pessoa, adotando u convicção básica tão maravilhosa quanto esta que se encontra livro A Course in Miracles:
toda comunicação é uma reação de a ou um grito por socorro. Se alguém o procura num estado de mág ou raiva, e você reage sistematicamente com amor e ternura, o esta-:'
do da pessoa acabará por mudar, sua intensidade vai se dissipar.
"Se você pode amar o bastante, poderia se tornar a pessoa mais poderosa do mundo."
- EMMET FOX
2. APREÇO E GRATIDÃO. Creio que todas as emoções maisI' poderosas são alguma expressão de amor, cada uma dirigida por meios diferentes. Para mim, apreço e gratidão
são duas das emo-

Este livro foi digitalizado por Raimundo do Vale Lucas, com a intenção de dar aos cegos a oportunidade de apreciarem mais uma manifestação do pensamento humano..

mais espirituais, expressando através do pensamento e ação meu nhecimento e amor por todas as dádivas que a vida me conceque as pessoas me concederam, que a experiência
me conceViver neste estado emocional vai intensificar sua vida mais do quase todas as outras coisas que conheço. Cultivar isso é cultivida. Viva com uma atitude
de gratidão.
URIOSIDADE. Se você quer realmente crescer em sua vida, da a ser tão curioso quanto uma criança. As crianças sabem especular - é por isso que são tão cativantes.
Se você quer o tédio, seja curioso. Se é curioso, nada é uma tarefa; é auto -você quer estudar. Cultive a curiosidade, e a vida se torna um interminável estudo de alegria.
CIUMENTO E PAIXÃO. Excitamento e paixão podem acrestempero a qualquer coisa. A paixão pode transformar qualquer o numa tremenda oportunidade. Paixão é poder desenfreado
para
warnossas vidas num ritmo mais rápido do que em qualquer ouocasião anterior. Parafraseando Benjamin Disraeli, o homem só é nde quando age por paixão. Como "obtemos"
paixão? Da mesma eira que "obtemos" amor, ternura, reconhecimento, gratidão e bsídade - decidimos senti-la! Use sua fisiologia: fale mais de ssa, vísualize ímagens
maís depressa, desloque seu corpo na dírepara onde quer ir. Não se limite a sentar e pensar. Você não pode transbordando de paixão se fica derrotado sobre sua escrivanicom
a respiração superficial, e a língua enrolada.
DETERMINAÇÃO. Todas as emoções acima são valiosas, mas uma que você precisa ter se pretende criar um valor duradouro mundo. Ditará como você lida com as dificuldades
e desafios, desapontamento e desilusões. A determinação significa a difea entre ficar empacado e ser atingido pelo poder de raio do empe. Se você quer emagrecer,
fazer aqueles telefonemas de negócios, dar seguimento a qualquer coisa, "pressionar-se" não vai adianSó terá resultados se entrar num estado de determinação. Todas
s ações derivarão dessa fonte, e passará a realizar automaticae o que for necessário para alcançar seu objetivo. Agir com de-

terminação significa tomar uma decisão condizente e congruente, pd qual corta-se qualquer outra possibilidade.

Com determinação, você pode realizar qualquer coisa. Sem isso, voo está condenado à frustração e desapontamento. Nossa disposição ea fazer o que for necessário,

em agir apesar do medo, é a base da cora gem. E a coragem é a fundação da qual nasce a determinação. A dife rença entre se sentir realizado ou sentir desânimo é
o cultivo do múscu~ lo emocional da determinação. Contudo, apesar de toda a determina à sua disposição, você deve também romper seu padrão e mudar No enfoque. Por
que arremeter contra um muro se você pode desviar À olhos um pouco para a esquerda e encontrar uma porta? Às vezes d determinação pode ser uma limitação; você precisa
cultivar...
6. FLEXIBILIDADE. Se há uma semente importante a plantar par garantir o sucesso, é a capacidade de mudar seu enfoque. Na verde. de, todos esses Sinais de Ação -
essas coisas que você costuma chamar antes de emoções negativas - são apenas mensagens para ser mais flexível! Optar por ser flexível é optar por ser feliz. Ao lon-t
go de sua vida, haverá ocasiões em que surgirão coisas que não será capaz de controlar, e a capacidade de ser flexível em suas regras, no'! significado que atribui
as coisas e em suas ações determinará o su-, cesso ou fracasso a longo prazo, para não mencionar seu nível de;' alegria pessoal. O junco que se curva sobreviverá
ao vento de tempestade, enquanto o poderoso carvalho vai se partir. Se você culti-~À, ver todas as emoções acima, então com certeza vai desenvolver...
7. CONFIANÇA. Confiança inabalável é o senso de certeza que todos queremos ter. O único meio pelo qual você pode sistematicamente experimentar confiança, mesmo em
ambientes e situações com
`A determinação é o toque de despertar para a vontade humana.
- ANTHONY ROBBINS

,que nunca se defrontou antes, é através do poder da fé. Imagine e ,finta certeza sobre as emoções que você merece ter agora, em vez e esperar que apareçam espontaneamente
algum dia, no futuro istante. Quando está confiante, você se torna disposto a experimen
a se pôr na linha de frente. Um meio de desenvolver fé e confiança simplesmente praticar o uso. Se eu perguntasse se está confiante e é capaz de amarrar os cordões
de seus sapatos, tenho certeza e poderia me responder com absoluta confiança que sim. Por quê? nas porque já fez isso milhares de vezes! Portanto, pratique a bnfiança,
usando-a sistematicamente e ficará espantado com os idendos que vai colher em todas as áreas de sua vida.

A fim de se preparar para fazer qualquer coisa, é indispensável ,rcitar a confiança, em vez do medo. A tragédia na vida de muitas ssoas é que evitam fazer as coisas
porque têm medo; sentem-se em relação às coisas com antecedência. Mas lembre- se: a fonte sucesso para os realizadores eminentes muitas vezes tem sua vigem num conjunto
de convicções acalentadas, para as quais a oa não tinha referências! A capacidade de agir com base na fé é e faz a raça humana progredir.
Outra emoção que você experimentará automaticamente, assim conseguir cultivar todas as anteriores, é a...
SALEGRIA. Quando acrescentei a alegria à minha lista de valomais importantes, houve pessoas que comentaram: "Há algo nte em você. Parece muito feliz." Compreendi
que eu era feliz, o não informara minha cara sobre isso! Há uma grande diferença ser feliz por dentro, e ser alegre por fora. A alegria intensifica or- próprio, torna
a vida mais divertida, e faz com que as pesao seu redor também se sintam mais felizes. A alegria tem o de eliminar os sentimentos de medo, mágoa, raiva, frustrak
desapontamento, depressão, culpa e inadequação de sua vida. alcançou a alegria no dia em que compreende que não importa esteja acontecendo ao seu redor, não vai
melhorar se você se outra coisa que não alegre.
ter alegre não significa que você é Poliana, ou que encara o através de lentes cor-de-rosa, e se recusa a admitir os desa1 Ser alegre significa que você é excepcionalmente
inteligente,
i

porque sabe que se viver a vida num estado de prazer - tão intenso que transmite um senso de alegria às pessoas ao seu redor- pode; ter o impacto para enfrentar
praticamente qualquer desafio que sur~ gir em seu caminho. Cultive a alegria, e não vai precisar de tantos:; Sinais de Ação "dolorosos" para atrair sua atenção! Facilite para si mesmo se sentir alegre, plantando a semente da..:
9. VITALIDADE É essencial controlar essa área. Se você não cui•' da de seu corpo físico, é mais difícil ser capaz de desfrutar essas' emoções. Cuide para que a vitalidade
física esteja disponível; lem• bre-se de que todas as emoções são dirigidas através de seu corpo: Se está se sentindo emocionalmente indisposto, precisa verificar
elementos básicos. Como está respirando? Quando as pessoas ftcom estressadas, param de respirar, minando sua vitalidade. Apren•' der a respirar direito é o caminho
mais importante para a boa saúde' Outro elemento crítico para a vitalidade física é garantir que voc8 tenha um nível abundante de energia nervosa.

Como se consegue isso? Compreenda que dia a dia você conso{ me energia nervosa, através de suas ações; e por mais óbvio que isso' possa parecer, precisa descansar
e recarregar. Por falar nisso, por`
quanto tempo você costuma dormir? Se registra regularmente de oito a dez horas de sono, provavelmente está dormindodemais! Seis a sete horas é considerado o ideal
para a maioria das pessoas. Ao contráriá da crença popular, sentar quieto não preserva energia. A verdade
que geralmente é essa a ocasião em que você se sente mais cansado O sistema nervoso humano precisa de movimento para ter energia:; Até certo ponto, consumir energia
lhe proporciona um senso maio de energia. Ao se mover, o oxigênio flui por seu organismo, e esse nível físico de saúde cria o senso emocional de vitalidade, que
pode; ajudá-lo a lidar com qualquer desafio negativo que possa encontra; na vida.* Assim, compreenda que um senso de vitalidade física d urt>
emoção crítica para se cultivar, a fim de controlar praticamente toda= as emoções que surgirem em sua vida, para não mencionar o recurso; crítico de experimentar
uma paixão sistemática.
*Para mais informações sobre o modo de intensificar sua vitalidade física, veja Podei= sem limites, Capítulo 10, "Energia: O Combustível da Excelência".

Depois que seu jardim estiver repleto dessas emoções poderosas, então você poderá partilhar sua abundância, através da...
10. CONTRIBUIÇÃO. Lembro que há anos, num dos períodos is difíceis de minha vida, eu guiava por uma estrada, no meio da noite. Não parava de me perguntar. "O que
preciso para mudar minha vida?" E de repente me ocorreu uma percepção, acompanhada r uma emoção tão intensa que fui obrigado a parar o carro no ostamento, e escrever
uma frase fundamental em minha agenda: 'segredo da vida é dar."
Não conheço outra emoção mais rica na vida do que o senso de em você é como uma pessoa, algo que disse ou fez acrescentou is do que apenas à sua própria vida, que
de alguma forma valoria experiência da vida para alguém com quem você se importa,
u talvez alguém que nem mesmo conhece. As histórias que me covem mais profundamente são sobre as pessoas que seguem a oção espiritual mais elevada de se importar
de forma incondicio
e agir em benefício dos outros. Quando assisti ao musical Os iseráveis, fiquei bastante comovido com o personagem Jean Ualjean, rque ele era um bom homem, que queria

dar muito aos outros. emos cultivar todos os dias esse senso de contribuição, focalido não apenas a nós mesmos, mas também aos outros.
Não caia na armadilha, no entanto, de tentar contribuir para os os à sua própria custa -bancar o mártir não vai lhe proporcioum genuíno senso de contribuição. Mas
se você pode dar a si smo e aos outros numa escala mensurável que lhe permita saber ;sua vida teve importância, então terá um senso de ligação com
ssoas, e um senso de orgulho e amor-próprio que nenhum diiro, realizações, fama ou reconhecimento jamais poderá lhe conr. Um senso de contribuição faz com que toda
a vida valha a . Imagine como o mundo seria melhor se todos nós cultivásseDs um senso de contribuição!
.Plante essas emoções diariamente, e observe toda a sua vida crescom uma vitalidade com que nunca sonhou antes. Aqui, para sua ão, estão os Dez Sinais de Ação e
as Dez Emoções de Poder. Não
palavras para enfatizar o suficiente a importância de aprender a k as emoções negativas pelo que são - chamados à ação - e se

empenhar em cultivar as emoções positivas. Lembra do cartão que você criou, no qual escreveu todas as mensagens e soluções que seus Sinais de Ação estão lhe oferecendo?
Consulte-o com freqüência, ao '. longo do dia. Ao examiná-lo agora, você pode notar que as emoções positivas são grandes antídotos para os Sinais de Ação. Em outras
1, palavras, se você está sentindo uma emoção de desconforto, então amor . e ternura farão com que a mudança dessa emoção seja muito mais -; simples. Se você se
sente amedrontado, um senso de gratidão apaga essa emoção. Se você sente mágoa, e se torna curioso sobre o que.;Í está acontecendo, isso substitui o senso de mágoa.
Se você sente raiva, e transforma essa intensidade emocional em excitamento e paixão dirigidos, pense no que pode realizar! A frustração pode ser rompida pelo uso
da determinação. A culpa desaparece no instante em que você se torna confiante que vai manter seus novos padrões. A inadequação vai embora quando você se sente alegre;
não haverá mais espaço para isso. Um senso de sobrecarga some com um senso de poder pessoal e vitalidade. A solidão se desvanece no momento em que você projeta como
contribuir para os outros.
OS DEZ SINAIS DE AÇÃO
AS DEZ EMOÇÕES DE PODER
1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10.
DESCONFORTO MEDO

MÁGOA RAIVA FRUSTRAÇÃO DESAPONTAMENTO CULPA INADEQUAÇÃO SOBRECARGA, SUFOCO SOLIDÃO
1. AMOR E TERNURA
2. APREÇO E GRATIDÃO 3. CURIOSIDADE
4. EXCITAMENTO E PAIXÃO 5. DETERMINAÇÃO
6. FLEXIBILIDADE 7. CONFIANÇA 8. ALEGRIA
9. VITALIDADE
10. CONTRIBUIÇÃO

Eu gostaria que você cumprisse agora uma missão que vai associá-lo plenamente aos instrumentos simples e poderosos das emoções.

1) Durante os dois próximos dias, a qualquer momento que Itir uma emoção enfraquecedora ou negativa, siga os seis passos controle emocional. Identifique a que categoria
pertence, e recoiça seu valor de lhe transmitir a mensagem de que precisa. Desbra se o que precisa ser mudado são as suas percepções ou as .s. Torne-se confiante,
tenha certeza, fique animado.

¡: 2) Os Sinais de Ação servem a uma importante função, mas não a preferível se não tivesse de senti-los com tanta freqüência? Além Emoções de Poder, cultive as
convicções globais que ajudam a
ar sua experiência das emoções negativas. Por exemplo, elimiio sentimento de abandono (solidão) de minha vida, porque adoconvicção de que nunca poderia ser realmente
abandonado. Se piém que eu amo algum dia tentasse me "abandonar", eu simmente seguiria a pessoa! (Outras convicções fortalecedoras inm "Isto também vai passar!";
"O amor é o único imperativo em ha vida; tudo o mais é um dever"; e "Há sempre um jeito, se eu empenhar".)

Utilize essas Emoções de Poder diariamente, e use os seis pasispara o controle emocional, a fim de transformar seus Sinais de íio em ação positiva. Lembre-se: Cada
sentimento que você tem bom ou mau - baseia-se em sua interpretação do que as coisas !ficam. Sempre que começar a se sentir mal, faça-se esta pernta: "0 que mais
isto pode significar?" É o primeiro passo para mír o controle de suas emoções.

0 que espero que você obtenha com este capítulo é uma comnsão de todas as suas emoções, e um senso de excitamento por duelhe proporcionam a oportunidade de aprender
alguma coisa kmelhorar sua vida, de um momento para outro. Nunca mais ísará sentir as emoções dolorosas que são suas inimigas. Todas em para servi-lo, como um sinal
de que é preciso efetuar alguimudança. Assim que refinar sua capacidade de aproveitar esses reis de Ação, passará a cuidar deles logo no início, quando ainda pequenos,

em vez de esperar que se transformem em crises proas. Por exemplo, tratará de uma situação enquanto estiver apeaborrecendo-o, em vez de enfurecê-lo... como cuidar
do proa de peso quando notar o primeiro quilo extra, em vez de esperar ir quinze quilos além do normal.

12

A MAGNÍFICA OBSESSÃO - CRIAR UM FUTURO IRRESISTÍVEL

"Nada acontece a menos que sonhemos antes." - CARL SANDBURG

OCÊ ESTÁ PRONTO agora para se divertir um pouco? Sente-se disposto a ser criança outra vez, e deixar sua imaginação à solta? er mesmo controlar sua vida, e dela
extrair todo o poder, paixão suco" que sabe que podem ser seus?

Já lhe apresentei uma porção de coisas. Cobrimos uma quantie monumental de material nos capítulos anteriores, a maior paro qual você pode aplicar irrediatamente.

Alguma coisa, porém, rã guardada num canto de seu cérebro, armazenada até chegar omento certo. Trabalhamos juntos para levá-lo à posição de tonovas decisões, decisões
que podem fazer a diferença entre uma a sonhar e uma vida a fazer.

Muitas pessoas sabem o que devem fazer mas nunca fazem. otivo é carecerem do ímpeto que só um futuro irresistível pode orcionar. Este capítulo é a sua oportunidade
de se soltar, e ar no mais alto nível, explorar as possibilidades mais delies, e no processo possivelmente descobrir algo que impulsiosua vida para o nível seguinte.

Vai ajudá-lo a criar energia e lso.

Se você se dedicar à leitura deste capítulo com urna atitude ativa, em vez de passiva, se fizer os exercícios e entrar em ação, então as páginas seguintes o recompensarão
com uma visão para o seu futuro, que
vai atraí-lo como um ímã, através dos momentos mais difíceis. É um capítulo que tenho certeza que você vai adorar, voltando a ele muitas vezes, sempre que precisar
de uma renovada inspiração para sua vida.

Esta é a sua oportunidade de realmente se divertir um pouco, e experimentar sua verdadeira paixão!

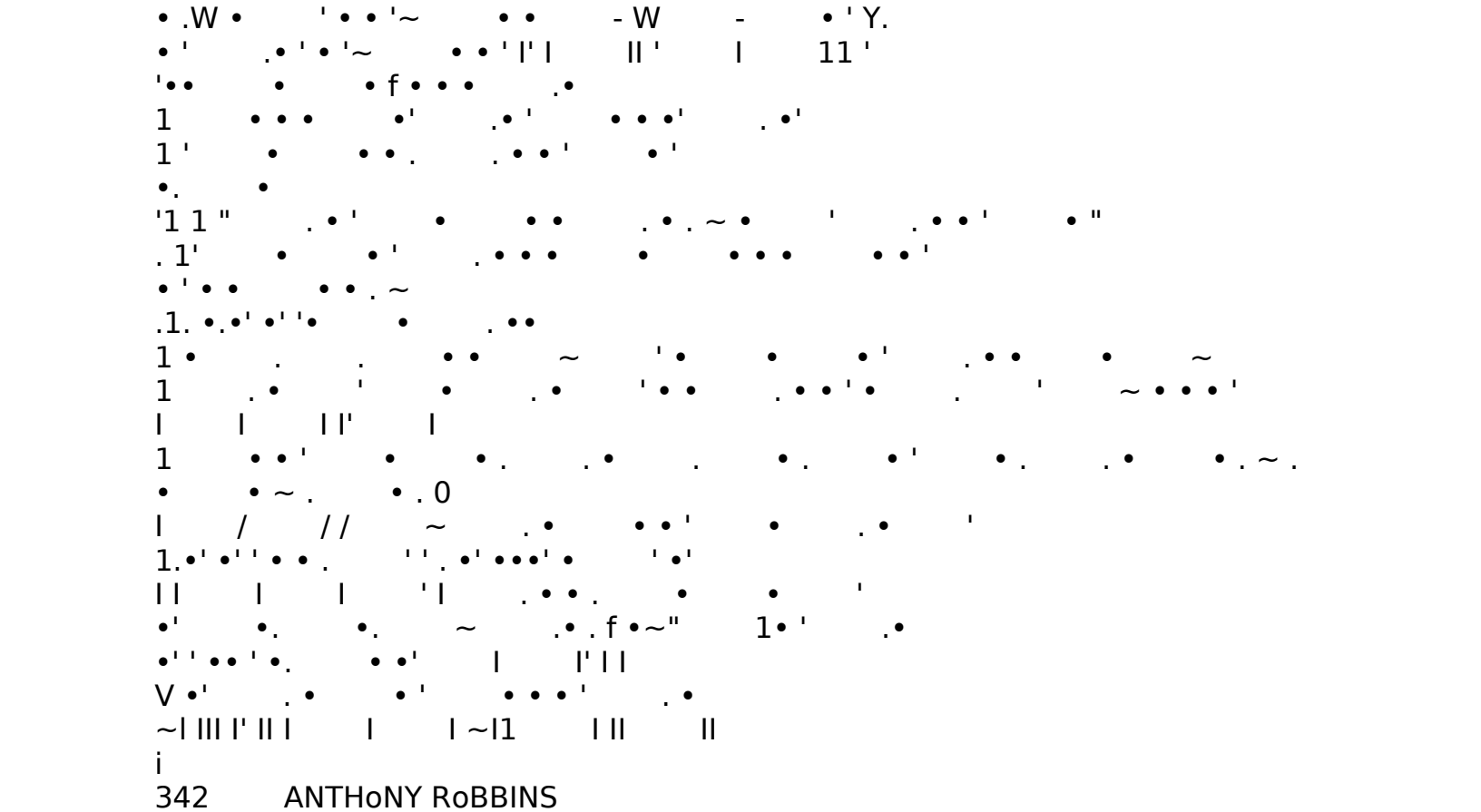
O que vou lhe pedir para fazer, nas páginas seguintes, é soltar sua imaginação, esquecer por completo o "bom senso, e agir como se fosse outra vez uma criança -
uma criança que pode literalmen te ter qualquer coisa que quiser, uma criança que só precisa expressar o desejo em seu coração para que se realize no mesmo instante.

Lembra dos contos árabes conhecidos coletivamente como As Mil e Uma Noites? Pode adivinhar qual foi a minha história predileta? Isso mesmo: A Lâmpada de Aladim.

Creio que todos nós, em um momento ou outro, já ansiamos em ter nas mãos essa lâmpada mágica. Tudo o que se precisa fazer é esfregá-la, e um gênio poderoso aparece,
para atender a seus desejos. Estou aqui para lhe dizer que você possui uma lâmpada que não está limitada a três desejos!
Este é o momento para dominar essa força poderosa dentro de você. Depois que decidir despertar esse gigante, nada será capaz de detê-lo na criação de abundância
mental, emocional, física, finan ceira e espiritual, além de suas fantasias mais delirantes. Quer seus sonhos se materializem no mesmo instante, ou só se definam
pouco a pouco, ao longo do tempo, saiba que o único limite que pode ter em sua vida é a dimensão de sua imaginação, e o nível do empenho que você aplica para que
tudo se torne real.

GRANDES OBJETIVOS PRODUZEM UMA GRANDE MOTIVAÇÃO

Ouço as pessoas dizerem com freqüência: "Tony, de onde você tira ' sua energia? Com toda essa intensidade, não é de admirar que seja bem-sucedido. Não tenho o seu
ímpeto: acho que não me sinto



OS OBJETIVOS LEVAM-NO ALÉM DE SEUS LIMITES, A UM

No início, quando nós fixamos grandes objetivos, eles podem pare• cer impossíveis de se alcançar. Mas a coisa mais importante na fixa ção de objetivos é encontrar
um que seja bastante grande para inspáá-l lo, algo que o levará a desencadear seu poder. De um modoXger4? sei que fixei o objetivo certo quando parece impossível,
mas ao mesÁ mo tempo me proporciona o maior senso de excitamento só de pen• sar na possibilidade de alcançá-lo. A fim de encontrar a inspiração 0 realizar esses
objetivos impossíveis, devemos suspender o sistenè de convicções sobre o que somos capazes de fazer.
Nunca esquecerei a história verdadeira de um menino que nasceu na pobreza, num bairro miserável de San Francisco, e como seus obje tivos pareciam impossíveis para
todos, exceto para ele. Esse menino er8
fã de Jim Brown, o lendário astro do futebol americano, que na ocasião' jogava no Cleveland Browws. Apesar de afetado pelo raquitismo, ene' decorrência da desnutrição,
e aos seis anos ficar com as pernas perna •; nentemente tortas, com as panturrilhas tão atrofiadas que seu apelidd era "Pernas de Lápis", ele fixou o objetivo de
um dia se tornar um astro, como o seu herói. Não tinha dinheiro para assistir às partidas, e por isso sempre que os Browws jogavam contra os 49ers, o time de Sane
Francisco, ele esperava fora do estádio, até que o pessoal da manuten-= ção abrisse os portões, ao final do quarto tempo. Entrava então no es. tádio, claudicando,
e se deliciava com o final da partida.
Aos treze anos, ele teve um encontro com que sonhara por toda a sua vida. Entrou numa sorveteria, depois de uma partida dose Browns contra os 49ers, e deparou com
seu ídolo! Aproximou-se dos grande astro, e declarou:
- Sr. Brown, sou o seu maior fã!
Gentil, Brown agradeceu. O rapaz insistiu: - Quer saber de uma coisa, Sr. Brown?
Brown tornou a se virar para ele.
- O que é, filho?
- Conheço todos os recordes que já bateu, cada touchdo que já marcou.

- Isso é ótimo.
Jim Brown voltou a se concentrar em sua conversa, mas o rapaz não desistiu:
- Sr. Brown! Sr. Brown!
. Jim Brown tornou a se virar para ele. O rapaz fitou-o nos olhos, tFcom a maior intensidade, e disse:
- Sr. Brown, um dia ainda vou bater todos os seus recordes! 0 astro do futebol americano sorriu.

- Isso é maravilhoso, garoto. Qual é o seu nome? 0 rapaz sorriu de orelha a orelha.
- Orenthal, senhor. Orenthal James Simpson... Meus amigos e chamam de O.J.
"Somos o que somos e estamos onde estamos porque primeiro o imaginamos."
- DONALD CURTIS
Simpson acabou quebrando mesmo os recordes de Jim Brown, rcou alguns novos! Como os objetivos criam esse incrível poder moldar o destino? Como podem levar um menino
afligido pelo itismo a se tornar um mito esportivo? Fixar objetivos é o pri passo para transformar o invisível em visível - a fundação todo o sucesso na vida. É como se a Inteligência Infinita preene qualquer molde que você criasse, usando a impressão de seus
entos com grande intensidade emocional. Em outras palavocê pode esculpir sua própria existência, pelos pensamentos ojeta sistematicamente em cada momento de sua
vida. A cono dos objetivos é o plano-mestre que guia todo o pensamento. bcê criará uma obra-prima ou interpretará a vida através dos s dos outros? Uai usar um dedal
para coletar as experiências vida, ou um enorme barril? As respostas a essas perguntas já dadas pelos objetivos que você procura sistematicamente.

TRANSFORMANDO 0 INVISÍVEL EM VISÍVEL
Olhe ao seu redor agora. O que você vê? Está sentado num sofá, cercado por obras de arte, assistindo a um programa de televisão numa tela grande, ou ouvindo música
na moderna tecnologia de disco laser? Ou se encontra sentado a uma escrivaninha, onde há um telefone, computador e máquina de fax? Todos esses objetos foram outrora
apenas idéias na mente de alguém. Se eu lhe dissesse há cem anos que ondas invisíveis ao redor do mundo podiam ser captadas do ar e transmitidas para uma caixa,
a fim de gerar sons e imagens, você não me consideraria louco? Hoje, no entanto, quase todos os lares americanos possuem pelo menos um aparelho de televisão (a média
é dois!). Alguém teve de criá-los, e para que isso acontecesse, alguém teve de imaginá-los com precisão.
Isso só ocorre com os objetos materiais? Não, aplica-se também a todos os tipos de atividades e processos: um carro só funciona porque algumas pessoas empreendedoras
imaginaram como con trolar o processo de combustão interna. A resposta para os nossos desafios de energia atuais se encontra na imaginação e engenhosidade dos físicos
e engenheiros de hoje. E a solução para as nossas crises sociais, como a alarmante proliferação dos grupos de ódio racial, o desabrigo e a fome, só pode derivar
da inventividade e compaixão de pessoas dedicadas, como você e eu.

POR QUE NEM TODOS FIXAM OBJETIVOS?

Você pode estar pensando neste momento: "Tudo isso parece muito inspirador, mas é certo que o simples fato de fixar um objetivo não faz com que aconteça." Pois saiba que concordo plenamente. Toda fixação j de objetivo deve ser imediatamente acompanhado pelo desenvolvimento de um plano, e também por uma ação maciça e sistemática para sua realização. Você já possui o poder para agir. Se não tem sido capaz de acioná-lo, é apenas porque não fixou objetivos que o inspirassem.

O que o retém? Já esteve exposto, com toda certeza, ao poder de fixar objetivos, antes da leitura deste livro. Mas tem uma lista de objeti-

¡vos definidos com clareza para os resultados que produzirão em sua vida, ,em termos mentais, emocionais, físicos, espirituais e financeiros? O que o tem detido?

Para muitos, é o medo inconsciente do desapontamento. Algumas pessoas fixaram objetivos no passado, e não conseguiram alcançá-los; pararam de fixar objetivos, em decorrência do desaponta nto e do medo do futuro. Não querem ter expectativas que possam frustradas. Outras pessoas fixam objetivos, mas abusam de si mesao vincularem todo seu nível de felicidade pessoal à capacidade de nçar objetivos que podem estar além de seu controle. Ou carecem flexibilidade para perceber que, à medida que avançam na direção seus objetivos, há objetivos melhores e mais dignos ao seu redor.

0 processo de fixar objetivos funciona de uma forma muito ecida com a visão. Quanto mais você se aproxima de seu destimais clareza adquire, não só do próprio objetivo, mas também detalhes de tudo ao redor. Quem sabe? Você pode decidir que ta ainda mais de uma das outras possibilidades, que o inspira com vigor maior, e mudar de direção! Às vezes, como mostraremos mais profundidade adiante, deixar de alcançar um objetivo na dade o aproxima do verdadeiro propósito de sua vida.

0 ímpeto para realizar e contribuir se apresenta sob muitas forPara algumas pessoas, é gerado pelo desapontamento, ou até mo pela tragédia. Para outros, é acionado pela súbita compreâo, um dia qualquer, de que a vida está passando, e a qualidade ua vida diminui a cada momento. Para alguns, a inspiração é a da motivação. Constatar o que é possível, antecipar o melhor o possível, ou compreender que se está de fato efetuando um esso significativo pode ajudar as pessoas a desenvolverem um ndo impulso para realizarem ainda mais.

É freqüente não percebermos até que ponto já avançamos, por os absorvidos no processo da realização. Uma boa metáfora isso é a de um amigo lhe dizer que seu filho

cresceu um bocado murmurar, com uma surpresa sincera, "É mesmo?" Vinha endo diante de você, e por isso não percebeu. É ainda mais perceber o seu próprio crescimento,
e por isso eu gostaria de r com você um processo simples. Por favor, tire um momenfazer isso agora. Vai ajudá-lo a explorar uma ou ambas as motivacionais descritas
acima.
345
Agora, para verificar o contraste, vamos ver até que ponto você progrediu - ou deixou de progredir - em cada uma dessas categorias. Responda às mesmas perguntas,
só que com base hoje. Em outras palavras, primeiro dê a si mesmo uma nota de 0 a 10 para o que você é hoje em cada uma dessas categorias, e depois escreva uma frase
ou duas descrevendo o que você é hoje em cada uma dessas áreas.
Hoje
Físico Mental mocional mpatia lacionamentos biente de vida cial
piritual rreira nceira
que você aprendeu, até aqui, ao fazer isso? Que distinções adiu? Melhorou mais do que imaginava em algumas categorias? orreu um longo caminho? Não acha que isso
é maravilhoso? nâo foi tão longe quanto gostaria, ou se acha que se saía mer em algumas áreas há cinco anos do que agora, isso constitui
ém uma importante mensagem, que pode levá-lo a promomudanças antes que muitos anos mais se passem. Lembre-se que a insatisfação pode ser um importante caminho para
o esso.
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
Nota Frase
347
348
ANTHONY ROBBINS
Tire um momento agora, e escreva algumas frases explicativas para descrever o que aprendeu com essa comparação:
Complete agora o exercício, projetando como será daqui a cinco anos. Outra vez, dê uma nota a si mesmo, e escreva uma frase descrevendo como será em cada uma dessas
categorias fundamentais.
Daqui a cinco anos Nota Frase
Físico Mental Emocional Simpatia Relacionamentos Ambiente de vida Social Espiritual Carreira Financeira
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
O SEGREDO PARA ALCANÇAR OS OBJETIVOS
Ao se fixar um objetivo, você assumiu um compromisso com CANI! ;Reconheceu a necessidade que todos os seres humanos têm de uma 'melhoria constante e incessante.

Há poder na pressão da insatisfa ão, na tensão do desconforto temporário. Este é o tipo de dor que ocê quer em sua vida, o tipo de dor que você transforma imediatate
em novas ações positivas.
Esse tipo de pressão é conhecido como eutresse, em oposição a sse. O eutresse pode ser uma força impulsionadora positiva, que leva para a frente, em busca de uma
constante melhoria de vida, a si mesmo e para as pessoas que têm o privilégio de manter intato com você. Pense a respeito; use essa força para progredir. itas pessoas
tentam evitar as pressões, mas a ausência de qualer pressão ou tensão em geral cria um sentimento de tédio e a ipidez na experiência de vida de que tantas pessoas
reclamam. Na ade, quando nos sentimos excitados, experimentamos um sendepressão ou tensão interior. Só que o nível dessa pressão não é cante, mas sim estimulante.
Há uma diferença entre ficar estressado e controlar o estresse. Use esse (eutresse) para guiá-lo na direção que deseja; pode gerar tremenda transformação interior.
Aprendendo a utilizar a prese torná-la sua amiga, em vez de inimiga, você pode desenvolver instrumento que o ajuda a viver a vida em toda a sua plenitude. do mais,
precisamos lembrar que o nosso nível de estresse é autoido. Portanto, vamos induzi-lo de maneira inteligente.
Um dos meios mais simples de usar a pressão como aliada é tar a ajuda das pessoas que você respeita, ao se empenhar na ução de seus objetivos. Ao declarar publicamente
que fará tudo for necessário para realizar seus desejos mais profundos e siri, você descobrirá ser mais difícil se desviar do caminho quanrgirem a frustração ou
desafio. Muitas vezes, quando você fica do ou indeciso, e começa a sentir que as coisas não estão dan o, a lembrança do anúncio público pode forçá-lo a persistir, amigos o ajudarão a procurar um padrão mais alto. Você descobrir que esse é um instrumento útil para fazê-lo seguir e, mesmo quando o caminho se torna todo esburacado.

O FRACASSO EM ALCANÇAR SEU OBJETIVO PODE SIGNIFICAR A REALIZAÇÃO DE SEUS VERDADEIROS OBJETIVOS
Há alguns anos, um amigo me procurou, e falou sobre uma fantasia,, sua, de viver numa ilha paradisíaca, em Fiji. Eu já ouvira esse sonho muitas vezes, e adorava
o conceito em princípio. Mas era um homem prático: ter uma ilha paradisíaca em Fiji era apenas uma opor-' tunidade de investimento. Justifiquei para mim mesmo: se

algum dia,: o mundo sofresse um cataclisma, seria um bom lugar para onde: minha família poderia escapar. Assim, programei uma "viagem de, negócios e lazer", combinei
examinar com Becky várias proprieda-: des nas ilhas, a fim de avaliar se seria um investimento viável.
Passamos um dia maravilhoso visitando diversos lugares, inclu-1 sive a "Lagoa Azul" (do filme do mesmo nome), antes de chegar-À mos a uma praia isolada, numa ilha
ao norte do arquipélago. Aluga-i.
mos o único carro disponível na ilha e percorremos durante as trêsj horas seguintes uma estradinha de terra, com cocos espalhados por,? toda parte, conhecida como
"Estrada dos Hibiscos".
E de repente, no que parecia ser o meio do nada, deparamos à=. beira da estrada com uma garota fijiana, de cabelos vermelhos espe-1A tados. Becky e eu nos sentimos
fascinados, e queríamos tirar seu!. retrato, mas também achamos que devíamos manter todo o respeito. Por isso, procuramos seus pais, a fim de pedir permissão para
bater a foto.
Acabamos encontrando uma pequena aldeia à beira do mar. Ao nos aproximarmos, fomos avistados por vários aldeões, e um enor-° me fijiano veio correndo em nossa direção.
Cumprimentou-nos com'.
um sorriso efusivo, não em algum dialeto tribunal, mas no inglês da s Rainha, com uma voz trovejante:
- Oi! Meu nome é Joe. Por favor, juntem-se a nós para um pouco de kava.
Ao entrarmos na aldeia, fomos saudados por incontáveis sorri-,;j sos, e muitos risos exuberantes. Fui convidado a entrar numa caba-j, na enorme, para participar
de uma cerimônia de kava com cerca del
trinta homens fijianos, enquanto Becky era convidada a permanecer

do lado de fora, conversando com as mulheres, como determina a cultura tradicional das ilhas.
Fiquei impressionado com o entusiasmo daquela gente. Sua aleRgria espontânea era espantosa. Dentro da cabana, os fijianos não pa~tavam de sorrir, felizes por terem
um visitante, e me saudaram com
os de "Bula, bula, bula!", que significa mais ou menos "Seja bemdo, seja feliz, nós amamos você!" Os homens vinham encharcando nggona (uma espécie de raiz picante)
numa tigela com água há váhoras, preparando orgulhosos uma bebida não-alcoólica que chavam de kava (e que me pareceu como água lamacenta) . Convida-me a beber, numa
cabaça, e enquanto eu partilhava a kava (o o era tão bom quanto a aparência), os homens riam e gracejavam

go e uns com os outros. Depois de alguns momentos de confrazação com aquelas pessoas, comecei a acalentar um senso de paz nunca experimentara antes. Admirado com
tanta alegria e senso diversão, perguntei-lhes:
- Na opinião de vocês, qual é o propósito da vida?
Eles me fitaram como se eu tivesse dito uma piada cósmica, e nderam, aparentemente em uníssono:
- Ser feliz, é claro. O que mais poderia ser?
- É verdade; vocês todos parecem muito felizes aqui em Fiji. Ao que um homem comentou:
- Tem razão. Acho que aqui em Fiji somos as pessoas mais fedo mundo... mas é claro que nunca estive em qualquer outro lugar! Isso desencadeou outra explosão de risos
desenfreados. Depois, decidiram passar por cima de suas próprias regras, e convidaBecky a entrar na cabana. Trouxeram o único lampião de quee da aldeia, assim como
guitarras havaianas e bandolins. Não rou muito para que a bure ficasse lotada com toda a aldeia, e s, mulheres e crianças cantaram para nós, na linda harmonia .
Foi uma das experiências mais profundas e comoventes de s vidas. O mais incrível naquelas pessoas é que nada queriam exceto partilhar a felicidade abundante que
sentiam pela vida. unas horas mais tarde, depois de longas despedidas, deixaaldeia renovados, com um profundo senso de paz e equihbrio ssas vidas. Voltamos depois
do escurecer para um balneário com uma percepção aguçada e gratidão pela beleza ao nos

so redor. Ali estávamos, naquele cenário magnífico, dentro de um pequeno chalé com teto de colmo, no alto de uma elevação de lava, cercados por uma vegetação viçosa,
os coqueiros iluminados pelo luar, o marulho das ondas lá embaixo. Fora um dia incrível, e sentia. .,
mos nossas vidas profundamente enriquecidas pelos moradores daquela pequena aldeia. Sabíamos que não alcançáramos o objetivoz1 fixado para o dia, mas em sua busca
deparáramos com uma dádiva? ainda maior, uma dádiva de valor incomparável. Voltamos a Fiji três ou quatro vezes por ano, durante os últimos;;, seis anos. Esperávamos realizar nosso objetivo de grande investimen- _j to na primeira viagem,
mas foram necessárias cerca de vinte viagens
a Fiji para finalmente efetuarmos uma aquisição - não apenas um á investimento, mas também a oportunidade de partilhar a alegria de;¡ Fiji com nossos amigos. Em

vez de comprar apenas um terreno, • adquirimos Namale, o requintado hotel em que nos hospedamos na. primeira viagem! Queríamos aquele lugar de magia - cinqüenta
hectares e oito quilômetros de praia - para melhorá-lo ainda mais, e partilhá-lo com nossos amigos e outras pessoas especiais.
Possuir Namale me proporciona a mesma alegria que experimento ao conduzir seminários em que observo as pessoas transformarem sua capacidade de desfrutar a vida.
Quando as pessoas chegam i
em Namale, a mesma transformação ocorre, só que não tenho de fazer coisa alguma para isso! Apenas sento e observo, enquanto pessoas de todos os escalões da vida,
de casais em lua-de-mel a aposentados e altos executivos, sobrecarregados pelo ritmo frenético dos grandes negócios, se soltam e redescobrem o que é ser de novo
uma criança. Esquivam-se felizes aos borrifos de cinco metros pela extraordinária abertura nos recifes, jogam vôlei com os habitantes locais, andam a cavalo pela
praia, ou participam da cerimônia nativa de kava.
Adoro ver o espanto em seus olhos ao descobrirem outro mun. 1 do no fundo do mar, ou absorverem um pôr-do-sol que rivaliza com, os de suas fantasias mais delirantes,
ou seus sorrisos refletirem a li- ; gação espiritual com os fijianos depois do serviço religioso da ma nhã de domingo, na igreja da aldeia. Jamais imaginei, ao me
empenhar no objetivo de um "investimento", que em vez disso encontraria'.' um lugar que faria todos se lembrarem do que é mais importante na

vida. Não é apenas alcançar um objetivo que importa, mas também a qualidade de vida que você experimenta ao longo do caminho.
VIVER 0 SONHO
w ~. ~. w
. ~ - w - í.~- - ~ ~--,.-_~ , w m
w • m •~ ~ i m i • m • ~ • i m
m i ~ ~ -~ . rr
~ - w - ~ w
- - ~ ~ W - . ~ W- w
~. .~ ~.w ~- . w ~. -
~ m . ~ ' ~ w ~ w ~ ~ -
m ~ w ~.w -
W ~ w ~ ~ W .
W ~ ~ ~ - ~ - _
w
w
w - ~~ W

m w i. . - ~.- ~ ~-_ -
1~3i[~l~Jfãí~'•T~7üíKiZ~[~ffí~fíY~íY7~FÜiY~li:~ïïF~T~Y.~aí~íYI~Y~i~7r!
T.Y~

cundária, Michael era afligido por incontroláveis tiques faciais 4 emitia arrotos involuntários. Era muito magro, cheio de medo. Não parece nada com o patriarca
tranqüilo e confiante da farn11ia Ingall que ele representou no filme de TV Little House on the Prairie, nãa' é mesmo? O que mudou sua vida?
Um dia, em seu segundo ano na escola secundária, o professe de ginástica levou a turma para o campo de futebol americano, fim de praticarem o lançamento de uma lança
velha e enferrujad Michael estava prestes a ter uma experiência que mudaria para ser, pre sua visão de si mesmo. Quando sua vez chegou, ele pegou a lan ça com o
mesmo medo e falta de confiança com que fazia tudo etd sua vida, até aquele momento.
Mas naquele dia um milagre aconteceu. Michael arremessou lança, que voou além da pista de corrida, dez metros mais longe d que qualquer outro conseguira lançar até
então. Nesse momento
Michael compreendeu que tinha um futuro. Como ele diria no tarde, numa entrevista à revista Life: "Naquele dia eu descobriu coisa que podia fazer melhor do que os
outros, algo em que podia me agarrar. E tratei de me agarrar. Pedi ao treinador que me dei xasse levar a lança para casa, durante o verão, e ele permitiu. E eu`' arremessei e arremessei e arremessei a lança."*
Michael descobrira seu futuro irresistível, e procurou-o com tenaz intensidade. Os resultados foram absolutamente espantosos¡ Ao voltar das férias de verão, seu
corpo já começara a se transfor mar. Passou a fazer exercícios para desenvolver a parte superior dq corpo. No último ano da escola, quebrou o recorde americano de
arremesso de lança de estudantes secundários, ganhando uma bol de estudos atlética para a Universidade da Califórnia Meridional. Re produzindo suas palavras, o "camundongo"
se "transformara nu leão". Que tal essa metáfora?
A história não termina aqui. Parte da força de Michael emanava de uma convicção que ele adquiriu ao assistir a um filme sobre Sansãas e Dalila) (Acreditava que seria
forte se deixasse os cabelos compri, dos. Na verdade, deu certo enquanto ele estava na escola secundá• ria. Infelizmente, sua convicção teria um brusco despertar
quandol,
*Darrach, Brad. "1 Want to See My Kids Grow Up", revista Life, junho de 1991.

ingressou na universidade, na era de cabelos curtos dos anos cinqüenta. Alguns atletas de cabelos curtos derrubaram-no no chão, e ';cortaram sua juba de leão. Embora
intelectualmente soubesse que isso não fazia a menor diferença, sua força desapareceu no mesmo 'instante. Seu arremesso da lança diminuiu em mais de dez metros.
o se empenhar para recuperar o desempenho anterior, ele sofreu duma lesão grave, que o afastou do atletismo pelo resto do ano. O departamento atlético tornou sua
vida tão difícil que ele foi obrigado a deixar a universidade. A fim de se sustentar, foi trabalhar como
regador numa fábrica. Parecia que seu sonho morrera. Como deria algum dia cumprir sua visão de se tornar um astro do atlegsmo internacional?
Por sorte, um dia ele foi descoberto por um caçador de talentos Hollywood, que o convidou a fazer um teste para o papel de Little e Cartwright, no que seria o primeiro
western em cores para a teisão, Bonanza. Depois disso, ele não mais olhou para trás. A carira de Michael como ator, e mais tarde como diretor e
produtor, ,lanchara.
Perder o sonho lhe proporcionara seu futuro. Mas a busca s objetivos originais, e a direção por onde o levaram, esculpiram to seu corpo físico quanto o caráter, dois dos elementos de cresentoque eram necessários para prepará-lo para seu supremo turo. As vezes precisamos confiar que nossos desapontamentos m ser na verdade
oportunidades disfarçadas.
A CHAVE PARA ALCANÇAR OBJETIVOS
significa que se você perseguir seus objetivos e se defrontar no io com fracasso e frustração, deve seguir adiante, e fazer outra isa? Claro que não. Ninguém jamais
alcançou um objetivo por estar cessado em sua realização. É preciso se tornar empenhado. Ao dar a fonte do sucesso das pessoas, descobri que a persistência ece até
sobre o talento como o recurso mais valioso e eficaz criar e moldar a qualidade de vida. A maioria das pessoas dea três passos do objetivo!
Creio que a vida nos testa constantemente, para determinar nosso de empenho. As maiores recompensas da vida estão reservadas

para aqueles que demonstram um empenho interminável de agir a~ obter o êxito. Esse nível de determinação pode mover monta mas deve ser constante e consistente. Por
mais simplista que is~ possa parecer, ainda é o denominador comum separando os vivem seus sonhos daqueles que vivem em pesar.
Sou um estudioso das pessoas que aprenderam a pegar o invisr e torná-lo visível. É por isso que respeito os poetas, escritores, ator empreendedores - pessoas que

pegaram uma idéia, e lhe deram vi
Uma das pessoas que, em minha opinião, é um exemplo eminente criatividade, sucesso e crescimento pessoal incessante é Peter Gti presidente do conselho de administração
e principal executivo da S Entertainment Inc. (a antiga Columbia Pictures). Aos 48 anos de i~ de, Peter tornou-se um dos homens mais poderosos e respeitados indústria
do cinema. Ele e seu sócio, Jon Peters, tivéram um total 52 indicações para o Oscar. Seu trabalho inclui filmes como Midni~ Express (Expresso da Meia-Noite), Missing
(Desaparecido), Rain e Barman. Em 1989, a empresa dos dois, Guber-Peters Entertai Company, foi adquirida pela Sony por mais de duzentos milhôes dólares, a fim de
permitir que a dupla assumisse o comando do impé da Columbia Pictures. Como alguém tão jovem consegue impacto numa indústria tão competitiva? A resposta é através
da visai e da persistência absoluta e incessante.
Tive um dia o privilégio de receber um telefonema de Guber; descobri que ele era um grande fã do meu programa gravado e~ fita de Poder PessoalTM (Personal PowerTM).
Todas as manhãs,
quanto fazia ginástica, ele escutava as fitas, a fim de que, enqua mantinha o corpo em forma, pudesse também manter a mente forma! Queria me agradecer, porque nunca
tivera antes uma a sição assim da televisão, e não costumava escutar fitas desse ti Em decorrência dessa conversa, tive a oportunidade de co Peter pessoalmente,
e nos tornamos amigos.
Descobri que um ingrediente fundamental de seu incrível suc é a capacidade de nunca desistir, depois que se fixa num o6jed Fm J 979,. ele e,ion Peters compraram
os direitos de Batman,
só em 1988 é que puderam iniciar a produção. Ao longo do can nho, quase todos tentaram liquidar o filme. Executivos do estú~ proclamaram que não havia mercado para
um filme assim, quev

leria assistido por crianças e por fanáticos de histórias em quadriihos (que se mostraram entusiasmados quando Michael Keaton foi escolhido para o papel de Batman).
Apesar de incessante desaponkrnento, frustração e considerável risco, a equipe de Guber e Peters
sformou Batman num dos maiores sucessos de todos os tem, com a receita do fim de semana de lançamento superando a de alquer outro filme. Os lucros do filme e produtos
subsidiários ram calculados em mais de um bilhão de dólares!

Outro exemplo da persistência de Guber foi produzir o filmeRain n. Esse filme nunca deveria ter sobrevivido. Em diversos estás, o roteiro foi trabalhado por cinco
escritores, e três diretores donaram o projeto, inclusive Steven Spielberg. Alguns queriam Peter Guber alterasse o roteiro, acrescentando alguma ação, als assassinatos,
ou pelo menos um pouco de sexo. Argumentaque ninguém jamais assistiria a um filme que mostrava apenas homens sentados num carro, viajando pelo país, ainda mais do
um deles era "retardado".
Mas Peter compreende o poder da emoção; sempre opta por uzir filmes que comovam o espírito humano. Sabe o que afeta das pessoas, e recusou-se a fazer qualquer alteração,
dizentodos que o filme era sobre um relacionamento, que aquela ia de dois irmãos se conhecendo era toda a ação de que o filprecisava, e que Rain Man acabaria ganhando
um Oscar. As ores mentes tentaram dissuadi-lo, inclusive Spielberg, mas ele cedeu. Ao final, em 1988, o filme obteve quatro Oscar, de MeFilme, Melhor Ator, Melhor
Diretor e Melhor Roteiro. A per ia compensa. Guber acredita nisso a cada filme que inicia, que ollywood você é apenas tão bom quanto seu último filme. Tal ão não
cria muito medo? Pode apostar que sim! Mas ele diz sa o medo e a pressão do ambiente não para se deixar paralis sim para impeli-lo para a frente.
m bastante freqüência, as pessoas nem começam a buscar um por medo do fracasso. Ou pior, iniciam a luta pelo objetivo, istem cedo demais. Podem entrar na pista para
alcançar o que , mas não conseguem manter a paciência do homem que tra toma pedra. Porque não recebem um retorno imediato, desiso demais. Se há uma competência que
sempre encontro em

campeões - pessoas que realizaram de fato os seus maiores desejo - é um nível incrível de persistência. Eles mudam seu enfoque acordo com as necessidades, mas nunca
abandonam sua visão fi

ACIONE 0 PODER DO SISTEMA DE ATIVAÇÃO RETicuLARI, PARA ALCANÇAR SEUS OBJETIVOS

Qual é o poder que um Peter Guber ou um Michael Landon utili Qual é essa percepção aparentemente extra-sensorial que têm para notar tudo e qualquer coisa que se
relacione com seu jetivo, ou que pode ser usada para a realização de/seus desej Creio que, em cada caso, essas pessoas aprenderam a usar um canismo em seus cérebros
conhecido como Sistema de Ativa Reticular.

Parece complexo e sem dúvida o processo concreto o é, mas,, função do seu SAR é simples e profunda: determina o que você m. notar, em que vai prestar atenção. É
o sistema de projeção em mente. Lembre-se de que seu consciente pode focalizar apenas u quantidade limitada de elementos, em qualquer momento especíi co, e por isso
o cérebro despende muito esforço decidindo em não prestar atenção. Há incontáveis estímulos a bombardeá-lo n te momento, mas seu cérebro suprime a maior parte, e
focaliza a nas o que você considera importante. O mecanismo para efetuar i é o SAR. Portanto, o SAR é o responsável direto pelo quanto da lidade você experimenta
conscientemente.
Deixe-me apresentar um exemplo. Já comprou uma roupa no! ou um carro, e de repente passou a notar um similar por toda part Por que isso acontece? Tais coisas não
existiam antes? Claro existiam, mas você passou a notá-las agora porque a aquisição produto foi uma clara demonstração para seu SAR de que tudo que se relaciona
com o objeto é agora significativo, e precisa s1 notado. Você começa a ter uma percepção imediata e aguçada algo que, na verdade, sempre esteve ao seu redor.
Essa mudança de postura mental lhe proporciona um alinha to mais preciso com seus objetivos. A partir do momento em que

cide que algo é prioritário, você lhe concede uma tremenda intensidade emocional, e com o foco contínuo, qualquer recurso que ajudar na realização se tornará evidente.
Portanto, não é crucial compreender exatamente como você alcançará seus objetivos, no momento de fixá-los. Confie que o SAR vai indicar o que você precisa saber,
ao longo do caminho.
"Suba alto; suba longe. Seu objetivo é o céu; Seu alvo, as estrelas."
- INSCRIÇÃO NO WILLIAMS COLLEGE
iHá oito anos, em 1983, fiz um exercício que criou um futuro tão esistível que toda a minha vida mudou em decorrência. Como parte processo global de elevar meus
padrões, estabeleci todo um novo njunto de objetivos, anotando as coisas com as quais não mais me intentaria, além do que estava empenhado em ter na minha vida.
s de lado todas as convicções limitadoras, e sentei na praia com u diário. Escrevi sem parar por três horas, formulando cada possibilide do que imaginava que podia fazer, ser, ter, criar, experimenou contribuir. O prazo que me concedi para

alcançar esses obvos foi de o dia seguinte aos próximos vinte anos. Nunca me tive para pensar se poderia ou não alcançar aqueles objetivos. nas captei toda e qualquer
possibilidade que me inspirasse, e tei-a.
A partir desse início, refinei o processo seis meses mais tarde, do fui convidado, junto com um grupo de parapsicólogos, a r a União Soviética, a fim de estudar fenômenos psíquicos por o país, com expertos universitários. Passei muitas horas via
de trem, de Moscou para a Sibéria, e de volta a Leningrado. nada em que escrever, a não ser o verso de um velho mapa russo, ei todos os objetivos a longo prazo para
meus destinos espirimental, emocional, físico e financeiro, e depois criei uma série cos para cada, trabalhando para trás.

Por exemplo, para alcançar meu maior objetivo espiritual daqui a dez anos, que tipo de pessoa eu teria de ser, e que coisas precisaria realizar em nove anos, oito
anos, sete anos e assim por diante, vol tando até hoje? Que ação específica eu poderia efetuar hoje que me levasse à estrada para o destino de minha opção?
Naquele dia, fixei objetivos específicos que transformaram minha vida. Descrevi a mulher dos meus sonhos, detalhando como ela J seria, mental, emocional, física
e espiritualmente. Descrevi como meus filhos seriam, os enormes rendimentos que teria, e a casa em que viveria, inclusive com a área circular de escritório no terceiro'
andar, dando para o mar.
Um ano e meio depois, a revista Life estava em minha casa, entrevistando-me para saber como eu conseguira produzir, mudanças tão extraordinárias em minha vida. Quando
peguei o, mapa para mostrar todos os objetivos que escrevera, foi espantoso constatar o quanto eu realizara. Conhecera a mulher que eu descrevera, e casa-° ra com
ela. Encontrara e comprara a casa que eu imaginara, nosl, menores detalhes, inclusive com o escritório numa torre no terceiro11 andar, com vista para o mar. Ao fixá-los
no papel, eu não tinha al menor garantia de que esses objetivos poderiam ser alcançados. Mas estava disposto a suspender o julgamento por um curto prazo, para fazer
com que funcionasse.
DÊ 0 PRIMEIRO PASSO AGORA!
O que vamos fazer agora é dar o primeiro passo para converter o! invisível, para transformar seus sonhos em realidade. Ao terminar-! mos, você terá criado para si
mesmo uma expectativa tão grande; um futuro tão irresistível, que não poderá deixar de dar os primei-1 ros passos hoje.
Cobriremos quatro áreas:

1) objetivos de desenvolvimento pessoal, 2) objetivos profissionais/econômicos,
3) objetivos de diversão/aventura, e
4) objetivos de contribuição.

Para cada área, você terá um prazo para pensar. Escreva depressa -mantenha a caneta sempre em movimento, não se censure, ponha 'aedo no papel. Pergunte-se constantemente:
O que eu gostaria para minha vida se soubesse que posso ter da maneira como desejo? O que faria se soubesse que não poderia fracassar? Suspenda a necessidade saber
com precisão o como. Basta descobrir qual é o seu verdairo anseio. Faça isso sem questionar ou duvidar de sua capacidade.
Lembre-se: se tiver inspiração suficiente, o poder interior que ê vai desencadear sempre encontrará um meio de manifestar seu rejo. Além disso, no início, não desperdice
tempo em detalhes :cíficos sobre as coisas, como "Quero uma casa em Nob Hill, ~ Francisco, com móveis contemporâneos brancos, e algumas achas de cor aqui e ali...
e também não posso esquecer o roseiral riano". Escreva apenas "Casa dos sonhos. Jardim grande. San cisco". Preencherá os detalhes depois.
Agora, ponha-se num estado mental de fé absoluta e expectatitotal de que pode criar qualquer coisa que quiser. Gostaria que finasse que é outra vez uma criança,
na véspera do Natal. Está loja de departamentos, prestes a sentar no colo de Papai Noel. ra qual era a sensação? Se conversar com crianças antes do vai descobrir
que elas não demonstram a menor dificuldade apresentar uma lista imensa; vão lhe dizer: "Sei muito bem o lequero. Quero uma piscina. Ou melhor, quero duas piscinas,
uma você, outra para mim." Um adulto provavelmente responderia: lquê? Terá muita sorte se conseguir uma banheira no quintal dos dos!" Seremos práticos mais tarde,
mas por enquanto o impor; é ser criança: conceda a si mesmo a liberdade de explorar as ibilidades da vida sem limites.
I. OBJETIVOS DE DESENVOLVIMENTO PESSOAL
j No espaço previsto (ou em folhas de papel adicionais, se asar de mais espaço), escreva tudo o que gostaria de melhorar em da relacionado com o seu próprio crescimento
pessoal. Como ia de melhorar seu corpo físico? Quais são os seus objetivos o desenvolvimento mental e social? Gostaria, por exemplo, de

aprender a falar outra língua? Saber leitura dinâmica? Haveria algum valor em ler todas as obras de Shakespeare? Emocionalmente, o que gostaria de experimentar,

alcançar ou controlar em sua vida? Talvez queira adquirir a capacidade de romper padrões de frustração ou rejeição. Talvez queira sentir compaixão pelas pessoas
contra as quais antes sentia raiva. Quais são alguns de seus objetivos espirituais? Quer experimentar um sentimento maior de união com seu Criador? Ou ter um sentimento
ampliado de compaixão pelo próximo?
O importante ao escrever esses objetivos é registrar tudo e qualquer j coisa que possa imaginar, sem deixar a mente parar. Podem ser 1 objetivos a curto prazo - algo que você quer realizar esta semana,
este ano - ou objetivos a longo prazo, algo que deseja alcançar em qualquer momento entre agora e daqui a vinte anos. Imagine as coisas por um mínimo de cinco minutos.
Não pare de escrever em momento algum. Seja tolo, seja absurdo, seja criança - às vezes uma idéia esquisita leva a um grande destino! Aqui estão algumas perguntas
que você pode querer analisar antes de começar; mas depois de analisálas, entre em ação, e comece a fixar seus objetivos imediatamente!
O que gostaria de aprender?
Quais são algumas habilidades que deseja adquirir? Quais são alguns traços de caráter que gostaria de desenvolver?
Quais são os amigos que deseja ter? Quem você quer ser?
O que pode fazer por seu bem-estar físico?
Fazer uma massagem por semana? Todos os dias? Criar o corpo de seus sonhos?
Ingressar numa academia de ginástica... e aproveitá-la ao máximo?
Contratar uma cozinheira vegetariana? Completar o Triatlon Iron Man em Honolulu?
Gostaria de dominar o seu medo de voar? Ou de falar em público?
Ou de nadar?

0 que gostaria de aprender? Falar francês?
Estudar os Pergaminhos do mar Morto? Dançar e/ou cantar?
Estudar com o virtuose do violino Itzhak Perlman? Com quem mais gostaria de estudar?
Gostaria de ser um estudante de intercâmbio no exterior?
lasso 2: Agora que você tem uma lista de objetivos para o seu de~envolvimento pessoal com a qual pode se animar, tire um minuto fiara fixar um prazo para cada um.
Neste estágio, não é importante saber como você vai alcançar esses objetivos. Basta determinar um prazo, a partir do qual vai se empenhar. Lembre-se de que objetivos
ião sonhos com uma data marcada. O simples ato de decidir quan~o alcançará um objetivo aciona forças conscientes e inconscientes fiara fazer com que os objetivos

se tornem uma realidade. Assim, se acê decidir realizar um objetivo dentro de um ano ou menos, poha o número 1 ao lado. Se quer realizar em três anos, ponha 3, e
Issim por diante, em cinco, dez e vinte anos.
asso 3: Agora, o objetivo específico de um ano mais importante essa categoria - um objetivo que, se realizá-lo neste ano, lhe pro~orcionará a maior animação, e fará
com que sinta que o ano foi em investido. Tire dois minutos para escrever um parágrafo sobre ~ motivos pelos quais está absolutamente empenhado em alcançar seobjetivo
dentro de um ano. Por que isso é compulsivo para você? que ganhará por alcançá-lo? O que perderia se não o alcançasse? ases motivos são bastante fortes para levá-lo
a persistir? Se não, ~OCUre um objetivo melhor, ou melhores motivos.
A constatação mais importante que fiz sobre objetivos, anos atrás, i a de que se tivesse algum bastante grande para me levar a fazer ma coisa - um forte conjunto
de motivos - sempre poderia I~ginar como alcançá-lo. Os objetivos por si sós podem inspirar, ~s conhecer os motivos mais profundos pelos quais os deseja, em uneiro
lugar, pode proporcionar o ímpeto permanente e a motiva~ necessária para persistir e conseguir.

II. OBJETIVOS PROFISSIONAIS/ECONÔMICOS
0 passo seguinte é fixar seus objetivos profissionais/econômicos.
o 1: Escreva tudo o que deseja para sua vida profissional ou fi'nanceira. Que níveis de abundância financeira você quer alcançar? `A que posição deseja subir? Tire
cinco minutos para criar uma lista 9g vale um milhão de dólares!
Você quer ganhar:
50 mil dólares por ano? 100 mil dólares por ano? 500 mil dólares por ano?
1 milhão de dólares por ano? 10 milhões de dólares por ano? Tanto que nem poderia contar?
Que objetivos você tem para sua companhia? Gostaria que se tornasse uma empresa de capital aberto?
Gostaria que se tornasse a líder em seu setor?
Quanto você gostaria de ter como patrimônio líquido?
Quando você quer se aposentar?
Quanto rendimento de investimentos você gostaria de ter para não precisar mais trabalhar?
Com que idade deseja alcançar a independência financeira?
Quais são seus objetivos de administração financeira? Precisa:
Equilibrar seu orçamento? Equilibrar sua conta bancária? Arrumar um treinador financeiro?
f

Que investimentos gostaria de fazer? Gostaria de: Financiar um empreendimento novo?
Comprar uma coleção de moedas?
Iniciar um serviço de distribuição de fraldas? Aplicar num fundo mútuo?
Fazer uma carteira de ações? Contribuir para um plano de pensão?
Quanto você quer poupar para proporcionar a seus filhos uma instrução universitária?
Quanto você quer ser capaz de gastar em viagens e aventuras?
Quanto você quer ser capaz de gastar em novos brinquedos"?
Quais são os seus objetivos profissionais?
Com o que gostaria de contribuir para sua companhia? Que oportunidades gostaria de criar?
Gostaria de se tornar um supervisor? Um gerente? Um diretor-executivo?
Gostaria de ser reconhecido por todos em sua profissão? Que tipo de impacto gostaria de ter?
Passo 2: Agora que você já escreveu todos os seus objetivos profis. sionais e econômicos mais irresistíveis, tire um minuto para fixar um j prazo para cada um, como
fez com os objetivos de desenvolvimento pessoal. Se estiver decidido a realizar esse objetivo em um ano ou menos, escreva o numero 1 ao lado. Se estiver decidido
a alcançá-lo' nos próximos cinco anos, escreva 5, e assim por diante. Lembre-se de que o importante não é se você sabe como vai alcançar esse objetivo; ou se o prazo
é razoável, mas sim se você está absolutamente deter-' minado a alcançá-lo.
Passo : Em seguida, escolha o principal objetivo de um ano na cate oria profissional e econômica, e tire dois minutos para escrever um 11 parágrafo a respeito,
explicando por que está absolutamente determinado a alcançar esse objetivo dentro de um ano. Acumule tantos
motivos quantos puder para alcançar esse objetivo. Escolha motivos x que o impulsionem de verdade, que o tornem apaixonado e animaG,; do com o processo. Se esses
motivos não foram bastante compulsi'vos para levá-lo em frente, então procure motivos melhores, ou um objetivo melhor.

111. OBJETIVOS DE DIVERSÃO/AVENTURA
Se não houvesse limitações econômicas, quais são algumas das coisas que gostaria de ter? Quais são algumas das coisas que gostaria de fazer? Se o gênio da lâmpada
estivesse na sua frente para atender a qualquer desejo que formulasse, o que você mais gostaria de ter no mundo?
Passo 1: Tire cinco minutos para escrever tudo o que você sem~ D_re desç jou ter,, fazer ou experimentar na vida. Aqui estão algumas =perguntas para ajudá-lo:
Gostaria de construir, criar ou comprar um: Chalé?
Castelo?

Casa na praia? Barco a vela? Iate particular? Ilha?
Um carro esporte Lamborghini? Guarda-roupa de Chanel? Helicóptero?
Avião a jato? Estúdio de música? Coleção de arte? Zoológico particular, com girafas, crocodilos e hipopótamos?
Gostaria de comparecer:
À estréia de uma peça na Broadway?
Ao lançamento internacional de um filme em Cannes?
A um concerto de Bruce Springsteen? A uma produção do teatro Kabuki, em Osaka, Japão?
370 ANTHONY ROBBINS
Gostaria de:
Disputar com qualquer dos Andrettis nas próximas 500 Milhas de Indianápolis?
Jogar com Monica Seles e Steffi Graffi, ou Boris Becker e Ivan Lendl, numa partida de
dupla?
Ser o lançador na decisão do campeonato americano de beisebol?
Carregar a tocha olímpica? Jogar com Michael Jordan? Nadar com golfinhos rosas nos mares do Peru?
Disputar uma corrida de camelos entre as pirâmides do Egito com seu melhor amigo? E ganhar?
Escalar os Himalaias com os Sherpas?
Gostaria de:
Estrelar uma peça na Broadway? Partilhar um beijo na tela com Kim Basinger?
Dançar com Patrick Swayze?
Coreografar um balé moderno com Mikhail Barishnikov?
Que lugares exóticos gostaria de visitar? Gostaria de:
Velejar ao redor do mundo como Thor Heyerdahl na Kon-Tiki?
Visitar a Tanzânia e estudar os chimpanzés com Jane Goodall?
Navegar no Calypso com Jacques Cousteau? Refestelar-se nas areias da Riviera Francesa?
Navegar pelas ilhas gregas num iate? Participar de um Festival do Dragão na China?
Participar de uma dança das sombras em Bangkok?
Mergulhar em Fiji?X
Meditar num mosteiro budista? Conhecer o Museu do Prado em Madri? Adquirir uma passagem no próximo vôo do ônibus espacial?
sos e 3: Outra vez, marque um prazo para cada um, escolha o incipal objetivo de um ano nesta categoria. e tire dois minutos para _crever um parágrafo explicando
por que está absolutamente deter~ !nado a alcanL-lo dentro do próximo ano. Apóie-se em fortes ofvos; e se esses motivos não forem bastante compulsivos para á-lo
em frente, procure melhores motivos, ou um objetivo melhor.
t.:• :~~.:;~,-.~=•..e._.~--.~.~.:a..._-.- - ~.. ~ ~ „„~--
Estes podem ser os objetivos mais inspiradores e irresistíveis, porque esta é a sua oportunidade de deixar uma marca, criar um legado que fará uma diferença verdadeira

na vida das pessoas. Pode ser algo tão simples como dar o dízimo à sua igreja, ou empenhar ;sua família num programa de reciclagem, ou tão amplo quanto jinstituir
uma fundação para oferecer oportunidades a pessoas delficientes.
; Passo 1: Tire cinco minutos fiara explorar todas as possibilies.
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
IV OBJETIVOS DE CONTRIBUIÇÃO
Como você poderia contribuir? Pode?
Ajudar a construir um abrigo para os sem-teto? Adotar uma criança?
Trabalhar como voluntária numa cozinha comunitária?
Ler para os cegos?
Visitar um homem ou mulher cumprindo uma pena de prisão?
Servir nos Voluntários da Paz por seis meses? Visitar um asilo de velhos?
Como você pode ajudar a: Proteger a camada de ozônio? Limpar os oceanos?
Eliminar a discriminação racial?
Impedir a destruição das florestas tropicais?
0 que você poderia criar? Poderia:
Inventar uma máquina de movimento perpétuo? Projetar um carro que funciona com lixo?
Criar um sistema para distribuir alimentos aos famintos?
373
374 ANTHONY ROBBINS
Passos 2 e 3: Como antes, axe um prazo para cada objetivo. escolha o principal ob etivo de um ano nessa categoria, e tire dois minutos para escrever um parágrafo
explicando por que está absolu tamente determinado a alcançá-lo no próximo ano.
"Não há nada como o sonho para criar o futuro. Utopia hoje, carne e osso amanhã."
- VICTOR HUGO
376
ANTHONY ROBBINS
Você já deve ter agora quatro objetivos principais de um ano, que o j animam e inspiram absolutamente, com motivos sólidos e compulsivos para apoiá-los. Como se
sentiria se dentro de um ano os tivesse dominado e alcançado? Como se sentiria em relação a si mesmo? Como se sentiria em relação à sua vida? Devo insistir na importância
de desenvolver razões bastante fortes para alcançar esses objetivos. Ter um porquê bastante poderoso lhe proporcionará o necessário como.
Não deixe de pensar nesses quatro objetivos diariamente. Ponha-os num lugar em que possa ver todos os dias, como a sua agenda, a mesa no escritório, o espelho do
banheiro, enquanto faz a bar ba ou se maquila. Se apoiar seus objetivos com um sólido empenho de CANIL, uma incessante e constante melhoria em cada uma dessas áreas,

então pode estar certo de que terá progressos diários. Tome a decisão agora de buscar esses objetivos, começando imediatamente.

COMO TORNAR REAIS SEUS OBJETIVOS

Agora que você tem um conjunto de objetivos irresistível e motivos definidos para realizá-los, o processo para fazer com que os objetivos se tornem reais já começou.

Seu SAR se tornará sensibilizado à medida •i" recapitular • objetivos motivos, atrairá para você

você deve condicionar nervoso qualquer recurso de valor para realizar seu sejo qe~gido com cla

reza. A fim de assegurar a consect ' 3~o uta d~,~ objetivos, 1~'

I ' I C II I para sentir o prazer que com certeza lhe proporcionarão. Em outras palavras,pelo menos duas por dia você deve ensaiar ' desfrutar emocionalmente I experiência I ' alcançar cada dos objetivos I valiosos. Cada vez que fizer isso, você cria mais alegria emocional, senso se

vê, sente

ouve vivendo seu sonho.

Esse foco contínuo criará um caminho neural entre o ponto em que você se encontra e o lugar para onde quer ir. Por causa desse condicionamento intenso, você se descobrirá

experimentando um • - certeza absoluta • " que desejos, traduzirá numa qualidade realizará seus • " ação que garantirá • i confiança lhe permitirá iYatrair •s treinadores apropriados e •7s ex lã~ i>s

elos que o guiarão nas ações mais eficazes, a fim de produzir resulfados mais depressa, em vez do método tradicional de tentativa e Ë erro, que pode demorar décadas

ou mais. Não espere outro dia para iniciar esse processo. Comece hoje mesmo!

O PROPÓSITO DO OBJETIVO

'Muitas vezes, ao perseguirmos nossos objetivos, deixamos de pereber seu verdadeiro impacto no ambiente ao redor. Pensamos que realização do objetivo é um fim por

si mesma. Mas se tivéssemos Ama compreensão maior, perceberíamos que, com freqüência, na ca de nossos objetivos desencadeamos efeitos processuais, com nseqüências

muito mais amplas do que jamais tencionamos. Afia abelha é deliberada na maneira como propaga as flores? Claro e não, mas no processo de extrair o néctar das flores,

uma abelha

iavelmente recolhe o pólen nas pernas, voa para a flor seguine aciona uma corrente de polinização, que resultará na encosta uma colina iluminada por cores profusas.

O executivo busca o o, e no processo pode criar empregos que oferecem às pessoas oportunidade de crescimento pessoal e um aumento na quali

de vida. O processo de ganhar a vida permite às pessoas atinobjetivos, como proporcionar aos filhos uma instrução superior. filhos, por sua vez, contribuem ao se
tornarem médicos, advogaartistas, executivos, cientistas e pais. A corrente jamais acaba. ü Os objetivos constituem um meio para um fim, não o supremo sito de nossas
vidas. São apenas um instrumento para connosso foco, e nos fazer avançar numa direção determinada. ' o motivo para perseguirmos objetivos é o de expandir e crescançar
objetivos, por si só, nunca nos fará felizes a longo pravocê se torna, como supera os obstáculos necessários para r os objetivos, que pode lhe proporcionar o mais
profundo e o senso de realização. Por isso, talvez a pergunta fundamendevemos formular seja a seguinte: "Que tipo de pessoa terei ar para realizar tudo o que desejo?"
Essa pode ser a perlnais importante que você fará a si mesmo, pois a resposta ~nará a direção que precisa seguir pessoalmente.

Por favor, tire um momento agora, e escreva um parágrafo; descrevendo todos os traços de caráter, habilidades, faculdades, atitudes e convicções que você precisaria
desenvolver para realizar.;
todos os objetivos que definiu antes. É certo que terá de entrar eme ação para alcançar esse objetivos. Mas que qualidades precisará ter] como pessoa para transformar
esse conjunto invisível de empenhos na sua realidade visível? Antes de continuar, faça uma pausa agora, e escreva esse parágrafo.
O TIPO DE PESSOA QUE EU PRECISO ME TORNAR PARA ALCANCAR TUDO O QUE QUERO:
O PASSO MAIS IMPORTANTE
Durante anos, fixei objetivos, mas não fui em frente. Sentia-me inspirado no momento, na maior animação, mas três semanas depois notava que não dava seguimento a
nada do que escrevera. Registr um objetivo é sem dúvida o primeiro passo, e a maioria das pessa nem sequer faz isso; a simples ação de transmitir suas idéias para
papel já começa a fazer com que se tornem mais reais.
Mas a coisa mais importante que você pode fazer para alcangg seus objetivos é cuidar para que, assim que fixá-los, comece imediO tamente a criar ímpeto. As regras
mais importantes que já adotei parg
me ajudarem a alcançar meus objetivos foram as que aprendi comua

homem bem-sucedido, que me ensinou primeiro a escrever meu objedvo, e depois nunca deixar o local em que o objetivo foi fixado sem primeiro efetuar alguma forma

de ação positiva para sua realização.
Como enfatizei no Capítulo 2, uma decisão, verdadeira é aquela que o leva à ação, e ainda mais a que o leva à ação agora. Use o impulso que acumulou ao definir os
quatro objetivos principais de um ano. O meio mais poderoso de continuar esse impulso é efetuar uma ação imediata, assim que terminar a leitura deste capítulo. Até
mesmo o menor passo - um telefonema, o esboço de um plano inicial - já o fará avançar. Depois, formule uma lista de coisas simples que você pode fazer durante os
próximos dez dias. Posso lhe prometer que dez dias de pequenas ações na direção de seus objetivos começarão a criar uma corrente de hábitos, que vão assegurar o
sucesso a longo prazo.
Se o seu principal objetivo de desenvolvimento pessoal para o próximo ano for aprender a dançar jazz, por exemplo, "deixe seus dedos percorrerem" as páginas amarelas
hoje mesmo. Ligue para a Mcademia de dança, e matricule-se num curso.
Se o seu principal objetivo de diversão e -aventura para o próximo o for um Mercedes-Benz, ligue para o revendedor local para pegar folheto, ou visite-o esta tarde
para fazer um teste de direção. Não tou dizendo que você precisa comprá-lo hoje, mas pelo menos desbra quanto custa, ou experimente guiá-lo, para que se torne mais
. 0 desejo intensificado o ajudará a começar a definir um plano. Se o seu principal objetivo econômico para o próximo ano for
r cem mil dólares, comece a avaliar agora os passos necessá. Quem já ganha esse dinheiro e pode lhe ensinar o segredo para sucesso? Precisa de um segundo emprego
para obter esse rendiito? Que habilidades precisa desenvolver? Deve começar a poumais do que gasta, e investir a diferença, a fim de que possa ter ndimentos de outra
fonte além do trabalho? Precisa iniciar um novo reendimento? Que recursos precisa realmente acumular?
i- Lembre-se de que você precisa experimentar a sensação de alcançar objetivos principais de um ano, em cada uma das quatro catego,, pelo menos uma vez por dia.
O ideal é contemplá-los uma vez pela
ã, e outra à noite. Faça uma revisão de toda a lista a cada seis meses, verificar se os objetivos permanecem vitais. Pode querer reproduoprocesso de definição, a
fim de criar alguns novos objetivos, e te-

nho certeza de que vai querer acrescentar ou suprimir objetivos à me• 1; dida que sua vida assume contornos novos e excitantes.)Q

Uma noção adicional, fundamental para o sucesso a longo pra-) zo, é a de que alcançar nossos objetivos pode ser unia maldição, a menos que já tenhamos fixado um
novo conjunto de objetivos supe riores, antes de realizarmos os primeiros. Assim que se descobrir pres-., tes a alcançar um objetivo, você precisa providenciar imediatamente
a definição dos objetivos seguintes. Caso contrário, você experimentará algo que todos precisamos evitar: passar à frente de nossos objetivos. Quantas vezes já lemos
sobre pessoas que alcançaram seus supremos objetivos na vida só para dizerem "Isso é tudo?", porque 1 sentiram que não tinham mais nenhum lugar para onde irem?
Um exemplo clássico é o de vários astronautas das missões Apollo, que se prepararam durante toda a vida para a suprema viagem: o pouso na lua. Ficaram eufóricos
quando finalmente o conse guiram, mas alguns, depois que voltaram à Terra, desenvolveram um nível de depressão emocional além do que a maioria das pessoas poderia
imaginar. Afinal, não havia agora nada mais que pudessem ansiar. O que poderia ser um objetivo maior do que chegar à lua,.; realizar o impossível e explorar o espaço
exterior? Talvez a respostal seja explorar a fronteira igualmente desconhecida do espaço interior de nossas mentes, corações e almas. 1
Já ouvi falar de moças que planejam seu casamento p r meses, às vezes anos, empenhando toda a sua criatividade, recurso e até mes-' mo identidade, para uma
perfeita fantasia de conto d das. Con-I centram todas as suas esperanças e sonhos no que espera ser o acontecimento único na vida. Depois que o brilho
se desvanece, a jovem1. esposa, como o astronauta, sente-se decepcionada. Como suceder ao, momento máximo de sua vida? Ela precisa ansiar pela aventura mala importante
e interminável de construir um relacionamento.
Como as pessoas realizam seu desejo mais profundo, e aindam sentem a mesma animação e paixão que deriva de lutar por um objetivo?Ao se aproximarem do que buscaram
por tanto tempo, imedia-A tamente fixam um novo conjunto de objetivos irresistiveis. Isso gaÁ rante uma suave transição da consecução à nova inspiração, e uqn empenho
continuado pelo crescimento. Sem esse compromisso, faremos o que for necessário para nos sentirmos satisfeitos, mas nun-

ca nos arriscaremos além de nossas zonas de conforto. É quando perdemos o ímpeto: perdemos o desejo de expandir, e começamos a j estagnar. Muitas vezes as pessoas
sofrem mortes emocional e espi~ritual antes mesmo de deixarem seus corpos físicos.

0 meio de romper essa armadilha é compreender que a contribuição pode ser o supremo objetivo. Encontrar um meio de ajudar os outros - aqueles com que nos importamos
mais profundamente --pode nos inspirar pela vida inteira. Há sempre um lugar no munlo para as pessoas dispostas a dar seu tempo, energia, capital, iatividade e empenho.
Pense em Robin Williams, por exemplo. Eis aqui um homem que uma grande vantagem sobre seu falecido amigo John Belushi, forque descobriu um meio para nunca carecer
de objetivos. Robin e s amigos Whoopi Goldberg e Billy Crystal encontraram uma fissão que sempre vai explorar seus maiores recursos: ajudar os sem. Arnold Schwarzenegger
encontrou uma recompensa emociosimilar e seu relacionamento com os Jogos Olímpicos Especiais com o Conselho de Capacidade Física. Todas essas pessoas bem~cedidas
aprenderam que não há nada tão irresistível quanto um imento de contribuição sincera.
Cuide para que o seu próximo nível de sonhos o leve continuaite para a frente, numa busca constante e incessante da melhoria. empenho por CANI! é de fato a apólice
de seguro universal para icidade vitalícia. Lembre-se de que um futuro irresistível é o aliwto com que nossas almas vicejam - todos precisamos de um o permanente
de crescimento emocional e espiritual.
PROGRAME-SE PARA 0 SUCESSO
ira que você tem objetivos que o inspiram de verdade, que o lepara a frente, precisa torná-los tão irresistíveis que pareçam i em seu sistema nervoso. Como desenvolver
esse sentimento de inabalável? Primeiro, remova quaisquer bloqueios, calculando antecedência o que poderia impedi-lo, e cuidando desses obsagora, em vez de esperar
para fazê-lo cem quilômetros adianpois, assuma compromissos com pessoas que você sabe que

insistirão em seu padrão superior. Reforce os novos caminhos neurais ' pelo ensaio constante, com repetição e intensidade èrí~ocional. Ima-' Bine seus objetivos,
com absoluta nitidez, muitas e muitas vezes. ` Incorpore os elementos visuais, auditivos e cinestéticos que transformarão seu objetivo numa realidade!
A SUPREMA LIÇÃO
A lição mais importante neste capítulo é a de que um futuro irresistível cria um senso dinâmico de crescimento. Sem isso, só estamos vivos. pela metade. Um futuro
irresistível não é um acessório, mas umá necessidade. Permite-nos não apenas alcançar, mas também partilhar o sentimento profundo de alegria, contribuição e crescimento

que dá sentido à vida.
"Onde não há visão, as pessoas perecem..." - PROVÉRBIOS, 29:18
Lembro de ter lido sobre a quantidade espantosa d essoas quer
morrem nos Estados Unidos dentro de três anos depo lá aposen•y tadoria, o que demonstra para mim que se você perde o senso dei que está produzindo ou contribuindo,
de algum forma, literalmente; perderá a vontade de viver, e que se tiver um motivo para se enforcar, acabará por fazê-lo. Estudos comprovaram que pessoas idosas,
ou doentes, próximos da morte, muitas vezes cometem suicídio logo, depois dos feriados de fim de ano. Enquanto contam com alguma coisa como o Natal ou a_visita da
família para ansiar, possuemum motivo para viver; mas depois que passa, não existe mais um futurt irresistível. Esse fenômeno não ocorre apenas nos Estados Unidos
já foi constatado em outras culturas, no mundo inteiro. Na China, por exemplo, o índice de mortes cai imediatamente antes e durante os grandes festivais, e volta a crescer assim que acabam. 1
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 383
Não importa se você tem dezoito ou oitenta anos - sempre vai precisar de alguma coisa que o projete para a frente. A inspiração que procura se encontra dentro de
você mesmo, esperando para ser mo
', bilizada por um desafio imprevisto ou um pedido inspirado. O Corof nel Harlan Sanders descobriu-a aos 65 anos, quando recebeu o che~° que minguado de sua pensão.
A raiva levou-o à ação. Não precisamos esperar por um evento para ter inspiração. Podemos projetá-la.
0 respeitável comediante George Burns compreende a importância e o poder de um futuro irresistível. Uma ocasião, quando lhe ediram,para resumir sua filosofia de
vida, ele respondeu:
- E preciso ter alguma coisa para sair da cama. Além do mais, ão posso fazer nada na cama. A coisa mais importante é ter um o, uma direção para seguir.*
Agora, na casa dos noventa anos, ele ainda mantém seu espírito Fônico, participa de projetos de cinema e televisão, e recentemente informaram que marcou uma apresentação
no Palladium de dres para o ano 2000, quando estará com 104 anos de idade... que acha disso como criação de um futuro irresistível?!
Use o seu poder. Sabe agora o que fazer para se inspirar. Pois é po de fazê-lo!
Se leu este capítulo passivamente até agora, volte e os exercícios. São divertidos,
e também são fáceis. Primeiro, elasua lista de quatro principais objetivos de um ano. Segundo, defina ,porquê". Terceiro, desenvolva o ritual de revisar seus objetivos
e saaiar a alegria da realização, diariamente, durante dez dias. Quar~cerque-se de exemplos, de pessoas que possam ajudá-lo a desen

r um plano para fazer com que tudo se torne real. Cada um despassos o ajudará a programar seu SAR, e a sensibilizá-lo para todos ursos possíveis que poderá incorporar
para alcançar seus obje. Essa revisão sistemática também lhe proporcionará o senso de de que precisa para entrar em ação.
!Agora, vamos passar para o capítulo seguinte. Deixe-me particom você um meio de superar quaisquer obstáculos que podetdetê-lo, promovendo...
e Burns entrevistado por Arthur Cooper, revista Playboy, junho de 1978.
13
O DESAFIO MENTAL DE DEZ DIAS
"O hábito é o melhor dos servos,
ou o pior dos amos."
- NATHANIEL EMMONS
CONSISTÊNCIA... Não é isso o que todos procuramos? Não !; queremos criar resultados apenas de vez em quando. A marca,; de um campeão é a consistência... e a verdadeira
consistência é., estabelecida por nossos hábitos.
Tenho certeza de que você já compreendeu a esta altura que não escrevi este livro só para ajudá-lo a fazer algumas distin ões. Tam. bém não foi projetado para inspirá-lo
com algumas~ orias, ou
partilhar com você informações interessantes, a serem is das de vez em quando, a fim de criar um pequeno "desenvolvimento pessoal". Este livro - e toda a minha vida
- é dedicado a produzir um aumento considerável na qualidade de nossas vidas. Isso só pode ser realizado através de um novo padrão de ação maciça. O verdadeiro valor para uma pessoa de qualquer nova j estratégia ou habilidade decorre em proporção
direta da freqüên
cia de seu uso. Como eu já disse o suficiente, saber o que fazer não é suficiente: você deve fazer o que sabe. Este capítulo visa a 1 ajudá-lo a instituir hábitos de excelência - os padrões de foco que o ajudarão a ampliar o impacto que tem em si mesmo e nos outros.
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 385
A fim de levar nossas vidas para o próximo nível, no entanto, devemos compreender que o mesmo padrão de pensamento que nos levou ao ponto em que estamos não nos
levará ao ponto para onde queremos ir. Um dos maiores desafios, tanto em pessoas como em empresas, é o de resistirem à mudança (sua maior aliada), justificando suas
ações com oargumento de que o atual comportamento levou-as ao nível de suces
~ so de que desfrutam agora. Isso é absolutamente verdadeiro, mas um trovo nível de pensamento é necessário agora, a fim de se experimentar um novo nível de sucesso
pessoal e profissional.

Para isso, devemos romper, de uma vez por todas, as barreiras de nosso medo, e assumir o controle do foco da mente. Os antigos padrões de permitir que a mente seja
escravizada por problemas do momento devem ser rompidos para sempre. Em seu lugar, devemos estabelecer o compromisso vitalício de focalizar as soluções e desiïrutar
o processo. Ao longo deste livro, você aprendeu uma profusáo de poderosos instrumentos e estratégias para tornar sua vida mais ;rica, mais plena, mais alegre e excitante.
Mas se apenas leu este livro ~tdeixou de usá-lo, é como comprar um novo e potente computador nunca tirá-lo da caixa, ou comprar uma Ferrari e deixá-la na garam,
acumulando poeira e fuligem.
Assim, deixe-me lhe oferecer um plano simples para interromr antigos padrões de pensamento, sentimento e comportamento, meio que pode ajudá-lo a condicionar as alternativas
novas e Tecedoras, e torná-Tas absolutamente consistentes.
Há alguns anos, eu me descobri absorvido num padrão de frus~ação e raiva. Parecia ter problemas por todos os lados para que me Virava. A esta altura, pensar positivamente
não figurava no alto da gnha lista de soluções. Afinal, eu era "inteligente", e pessoas intelentes não fazem as coisas parecerem positivas quando não são! avia muitas
pessoas ao meu redor que concordavam com essa idéia também se sentiam frustradas com suas vidas!).
Na realidade, eu era incrivelmente negativo na ocasião, e via as s piores do que eram. Usava meu pessimismo como um escuEra uma débil tentativa de me proteger da
dor das expectativas ssadas: faria qualquer coisa para não ficar desapontado outra .Ao adotar esse padrão, no entanto, a mesma barreira me evitaa dor, mas também
me afastava do prazer. Impedia-me de en-

contrar as soluções, e me encerrava numa tumba de morte emocional, onde nunca se experimenta dor demais, nem prazer demais, e' onde sempre se justificam as ações
limitadas com o argumento de 11 estar "sendo apenas realista".
Na verdade, a vida é uma balança. Se nos permitimos virar o tipo; de pessoas que se recusam a ver as ervas daninhas que se enraízam em,` nosso jardim, as ilusões
vão nos destruir. Também destrutivas, porém;
são as pessoas que, por medo, constantemente imaginam o jardim in-,' vadido pelo mato, sufocado por ervas daninhas irremediáveis. 0 cano-.: nho do líder é de equilíbrio.
Ele nota as ervas daninhas com um sorriso, 3 sabendo que a visita delas ao jardim está praticamente encerrada -,' porque as avistou, ele pode e vai agir imediatamente

para removê-las..=
Não precisamos nos sentir negativos por causa das ervas daninhas. São parte da vida. Precisamos vê-las, reconhecê-las, focalizara solução, e prontamente fazer o
que for necessário para eliminar suA{
influência de nossas vidas. Fingir que não existem não vai melhorara as coisas, nem se inflamar em ira por sua presença, nem se deixar, dominar pelo medo. A persistente
tentativa das ervas daninhas de se-,, rem parte de seu jardim é um fato da vida. Trate simplesmente de;;, removê-las. E faça isso num estado emocional de jovialidade,
caso contrário passará o resto da vida transtornado, porque posso lhe ga-: rantir uma coisa: sempre haverá mais "ervas daninhas" surgindo. E a menos que você queira
viver em reação ao mundo, cada vez que pro-. blemas aparecem, precisa lembrar que elas são de fat uma parte ~'
importante da vida. Mantêm você vigoroso e forte, ate para o que
é preciso fazer para manter o jardim de sua vida sauda l e rico. Precisamos praticar esse mesmo tratamento ao limparmos o jar-' dim de nossa mente. Devemos
ter a capacidade de notar quando começamos a ter um padrão negativo - sem nos desesperarmos por isso, e também sem ficarmos remoendo - e tratar de romper os padrões
assim que os descobrimos, substituindo-os pelas novas sementes lo ¡ sucesso mental, emocional, físico, financeiro, espiritual e profissional ,1 Como rompemos esses
padrões no momento em que aparecem? Basta lembrar os passos do NAC que você aprendeu no Capítulo 6.
1) Você precisa decidir o que quer. Se realmente deseja ter um senso de paixão, alegria e controle sobre sua vida - o que obviamen-;á te é o caso, já que está lendo
isso agora - então saiba o que quer.

2) Precisa ter uma alavanca pessoal. Se lesse todo este livro e não instituísse novos padrões, não seria um incrível desperdício de tempo? Em contraste, como vai
se sentir ao usar o que aprendeu para assumir o controle imediato de sua mente, corpo, emoções, finanças e relacionamentos? Deixe que o seu desejo de evitar a dor
e alcançar um prazer intenso o leve a efetuar as mudanças necessárias para conduzir sua vida ao próximo nível agora. A fim de conseguir isso, você deve...
3) Interromper o padrão limitador. A melhor maneira que conheço para fazer isso é iniciar uma "Dieta Mental", isto é, assumir o controle consciente de todos os seus
pensamentos por um prazo determinado. Uma Dieta Mental é uma oportunidade de eliminar os padrões negativos e destrutivos de pensamento e sentimento que inevitavelmente

derivam de viver uma vida de reação emocional e indisciplina mental. Eu me empenhei nessa purificação mental há quase oito anos, e descobri que era um processo profundo
e valioso.
Deparei com a idéia num pequeno folheto de Emmet Fox.x` Discorria sobre o valor de passar sete dias sem acalentar nenhum pensamento negativo. A idéia parecia tão
Poliana, tão absurdamente simples, que a princípio achei que todo o conceito era um total desperdício detempo. Mas à medida que fui estudando as regras que ele indicava
para purificar o sistema mental, comecei a compreender que podia ser mais difícil do que eu imaginava. O desafio me atraiu, e os resultados finais me surpreenderam.
Eu gostaria de ampliar o desafio que oSr. Fox criou em 1933, e expandi-]o como um meio de ajudá-lo a integrar os principais instrumeatos de mudança que você aprendeu
é agora neste livro, começando hoje mesmo.
Aqui está sua oportunidade de realmente aplicar todas as novas ciplinas que aprendeu nos capítulos anteriores. Meu desafio para cê é o seguinte:
Durante os próximos dez dias, a partir de agora, assuma o conle total de suas faculdades mentais e emocionais, decidindo neste mento que não vai se entregar nem
remoer pensamentos ou emolïes áridos. por dez dias consecutivos.
Emmet, The Seven-Dav Mental Diet, Marina del Rey: De Vorss and Co. Publishers, 1935.

Não parece fácil? E tenho certeza que poderia ser. Mas as pessoas que começam se surpreendem com freqüência ao descobrirem quantas vezes seu cérebro se empenha em
pensamento improdutivo, temeroso, preocupado ou destrutivo.
Por que devemos nos permitir tantos padrões mentais e emocionais que criam tensões desnecessárias em nossa vida? A resposta é simples: pensamos que isso ajuda! Muitas
pessoas vivem num estado de preocupação. A fim de consumar esse estado, costumam focalizar e se fixar no pior roteiro possível. Por que fazem isso? Porque acreditam
que tal atitude os levará a fazerem alguma coisa - a entrarem em ação. Mas a verdade é que a preocupação geralmente deixa a pessoa num estado emocional de extrema
aridez. Não nos fortalece para entrar em ação, e tende a nos deixar sufocado pela frustração ou medo.
Contudo, usando alguns dos instrumentos mais simples neste livro, você pode mudar seu estado preocupado imediatamente, ao focalizar uma solução. Pode fazer a si
mesmo uma pergunta melhor, como "O que preciso fazer neste momento para melhorar a situação?" Ou pode mudar seu estado pela mudança do vocabulário que usa para descrever

as sensações que experimenta: de "preocupado" para "um pouco apreensivo". Em suma, se você decidir aceitar meu Desafio de Dez Dias, signi. fica que se comprometeu a se colocar e se manter num estado intensa. mente positivo, não importa
o que possa acontecer. Signific que se de repente se descobrir em qualquer estado emocional árido v ' no mesmo instante mudar sua fisiologia ou foco para um estado
- til, findependente de seus desejos no momento. Por exemplo, se algu m faz ah guma coisa que acha destrutiva ou até mesmo odiosa com você, e comega a se descobrir
com raiva, deve imediatamente mudar seu estado emocional, apesar da situação, durante esses dez dias consecutivos.
Mais uma vez, lembre-se que você dispõe de diversas estratégias para mudar seu estado. Pode fazer a si mesmo uma pergunta; mais fortalecedora, como "O que eu poderia
aprender com isso?" ou "O que é ótimo nessa situação, e o que ainda não é perfeito?' Essas perguntas o levarão a estados férteis, nos quais encontrará soi luções,
em vez de ficar remoendo e aprisionado no ciclo de raiva c frustração crescentes. Por quantos outros meios você poderia mu-' dar seu estado, se estivesse realmente
empenhado?

Lembre-se de que o nosso objetivo não é ignorar os problemas da vida, mas sim o de nos colocarmos em melhores estados mentais e emocionais, nos quais poderemos não
apenas encontrar soluções, mas também agir com base nelas. Essas pessoas que focalizam o que não podem controlar se tornam permanentemente enfraquecidas.
É verdade que não podemos controlar o tempo, a chuva, e outros caprichos do tempo, mas podemos ajeitar as velas de um jeito que nos permita determinar a direção
a seguir.
Quando pensei em fazer a dieta mental de Fox, achava que permanecer positivo me seria prejudicial. Afinal, já fora positivo no passado, e minhas expectativas não
se haviam consumado. Sentira
~ me arrasado. Ao final, porém, acabei descobrindo que pela mudan€~ do foco era capaz de assumir mais controle da minha vida, evitando o estado problemático ao focalizar
no mesmo instante a 'solução. Meus pedidos para uma resposta interior eram logo atenidos quando me encontrava num estado fértil.
Cada pessoa bem-sucedida que conheço partilha a capacidade ~e permanecer concentrada, lúcida e vigorosa em meio a "tempesdes" emocionais. Como conseguem isso? A

maioria tem uma re fundamental: Na vida, jamais gaste mais de dez por cento do seu com o problema, e consuma pelo menos noventa por cento do tempo com a solução.
Ainda mais importante: Não se aflija por umas coisas... e lembre-se de que tudo é coisa pequena!
Sevocê decidir que vai aceitar meu Desafio de Dez Dias-e tenho pressão de que aceitará, já que chegou a este ponto do livro - âo compreenda que pelas próximos dez
dias vai consumir cem por do do seu tempo em soluções, e nenhum tempo com os problemas! Mas isso não fará com que os problemas se agravem? "Se eu ó me preocupar
com meus problemas, não é possível que esca ao controle?" Duvido muito. Dez dias a focalizar apenas as ües, o que é maravilhoso na vida, o que dá certo, e como você
~rtunado, não agravarão seus problemas. Mas esses novos papodem torná-lo tão forte que é possível que desapareça o que antes julgava um problema, à medida que assumir
a nova idende um ser humano determinado e alegre.
á quatro regras simples, mas importantes, para esse Desafio z Dias. Assim, se você vai acetaá-lo, lembre-se do seguinte:

DESAFIO MENTAL DE DEZ DIAS - REGRAS DO JOGO
Regra 1: Nos próximos dez dias consecutivos, recuse-se a remoer qualquer pensamento ou sentimento árido. Recuse qualquer indulgência com perguntas enfraquecedoras
ou vocabulário ou metáforas desvita1izadores.
Regra 2: Quando se perceber a começar a focalizar o negativo - e pode ter certeza de que isso vai acontecer- use imediatamente as técnicas que aprendeu para redirecionar
o foco para um estado emocional melhor. Especificamente, use as Perguntas de Solução de Problemas' como sua primeira linha de ataque; por exemplo: "0 que há de sensacional
nisso? 0 que ainda não é perfeito?" Lembre-se de que ao formular uma pergunta assim, "0 que ainda não é perfeito?", você está pressupondo que as coisas serão perfeitas.
Isso mudará seu estado. Não ignora o problema, mas mantém você no estado certo, enquanto identifica o que precisa ser mudado.
Além disso, prepare-se para o sucesso todas as manhãs, durante os próximos dez dias, fazendo-se as Perguntas de Poder Matutinas. Pode formulá-las antes de sair da
cama, ou enquanto toma um banho de chuveiro, mas não deixe de fazê-las imediatamente. Isso o focalizará, todos os dias, ao despertar, na direção de consolidar padrões
mentais e emocionais fortalecedores. Ao final do dia, use as Perguntas de Poder Noturnas, ou quaisquer outras perguntas que achar que o deixarão num estado sensacional,

antes de dormir.
Regra 3: Durante os próximos dez dias consecutivos, cu de para que todo o seu foco na vida esteja nas soluções, dão nos problemas. No instante em que perceber um
possívedesafio, focalize imediatamente qual pode ser a solução.
Regra 4: Se sofrer um retrocesso-isto é, se por acaso se descobrir a se entregar ou remoer um pensamento ou sentimento árido-não se desespere. Não há problema com
isso, desde que você mude no mesmo instante. Mas se continuara remoerpensamentos ou senta mentos áridos por um prazo considerável, você deve esperar até a manhã
seguinte, e reiniciar os dez dias. O objetivo deste programa é de dez dias consecutivos. sem acalentar ou remoer qualquer pensamento negativo. Esse processó de reinício
deve ocorrer independente dos dias consecutivos em que você já realizou a tarefa.
'As Perguntas de Solução de Problemas, Perguntas de Poder Matutinas e Perguntas de; Poder Noturnas estão relacionadas no Capítulo 8. -'

Você pode perguntar: "Por quanto tempo posso focalizar o negativo antes que seja considerado `remoer'?" Para mim, um minuto de foco i
contínuo, com alguma intensidade emocional, ao que é errado, já constitui remoer. Um minuto é tempo mais do que suficiente para nos controlarmos, e criarmos uma
mudança. Com toda certeza, você saberá se está sendo negativo em relação a alguma coisa num prazo r de vinte a quarenta segundos.
Se eu fosse você, no entanto, daria a mim mesmo um máximo de dois minutos para perceber o desafio, e começar a mudar seu estado. Dois minutos, sem dúvida, é suficiente
para identificar que se encontra num estado negativo. Rompa o padrão. Se permitir que se prolongue por cinco minutos ou mais, descobrirá que o Desafio Mental não
cumprirá sua função; em vez disso, aprenderá apenas a descarregar suas emoções mais depressa. O objetivo é resolver o
.,1, problema no nascedouro, antes mesmo que você entre num estado P emocional negativo.
Quando experimentei esse exercício pela primeira vez, depois ide três dias me senti com raiva por algum motivo, e me permiti por `cinco minutos as emoções negativas,
antes de perceber o que fazia. Tive de começar tudo de novo. Na segunda tentativa, esbarrei em alguns tremendos desafios no sexto dia, mas a esta altura já estava
determinado. Não recomeçaria tudo de novo! Por isso, descobri-me focalizar imediatamente a solução. O benefício, como você pode ginar, não foi apenas permanecer

na dieta mental, mas também de começar a me condicionar para um padrão tremendo e vitalício permanecer num estado mental positivo, mesmo quando havia Mios ao meu
redor, e focalizar a maior parte da minha energia soluções.
Até hoje, mesmo quando ouço falar em problemas, como você deve ter notado, tenho a tendência a chamá-los de desafios. Não remoendo, e no mesmo instante focalizo
como posso converter desafio numa oportunidade.

"Primeiro fazemos nossos hábitos, depois nossos hábitos nos fazem."
- IOHN DRYDEN
Você pode decidir, enquanto está fazendo este Desafio Mental, que deseja também purificar seu corpo. Em Poder sem limites, apresentei um desafio físico de dez dias.
Combinar o Desafio de Viver com Saúde e Vitalidade* de dez dias com o Desafio Mental de dez dias pode produzir resultados extraordinários, capaz de levar sua vida
a outro nível nos próximos dez dias.
Ao aceitar e cumprir esse Desafio Mental, você estará proporcionando a si mesmo um rompimento com os hábitos limitadores, e flexionando os músculos do fortalecimento.
Estará transmitindo a seu cérebro uma nova mensagem, e ordenando novos resultados. Você estará exigindo emoções fortalecedoras, pensamentos enriquecedores, e perguntas
inspiradoras.
Como uma idéia definida de renovação (a dor de recomeçar), transmite sinais fortes ao cérebro para procurar padrões fortalecedores. Ao fixar um padrão mais alto
para os pensamentos que permitirá à sua mente remoer, vai começar a perceber o lixo e padrões destrutivos que costumava aceitar de si mesmo, por egueira ou indolência.
E como resultado, achará muito difíci r~tornar aos hábitos antigos. A perfeição desse método o levará a ,rnbrar esses padrões no futuro, e tornará difícil uma volta aos drões antigos.
Uma palavra de advertência: Não inicie esse compromisso de dez dias se não tiver certeza de que vai cumpri-lo durante todo o tempo. Se não começar com um senso de
determinação, é certo que não conseguirá levá-lo por dez dias. Não é um desafio para os fracos de ânimo. E apenas para aqueles que estão realmente determinados a
condicionar seu sistema nervoso.para padrões emocionais novos e fortalecedores, que podem levar suas vidas ao próximo nível.
*Ver Poder sem limites, "Energia: 0 Combustível da Excelência".
c 8
)E I i
v F c

I
f
17 I
Ì
1
1
I I I' I 'I I I I I I 11 ~ ' I

em vez da solução. Sofremos um revés, e sentimos pena de nós mesmos, em vez de aprendermos com isso. Cometemos um erro, e o consideramos como uma espécie de julgamento
funesto sobre o que não podemos fazer, em vez de decidir aprender com isso, e seguir em frente. Este exercício é um meio de passar além dessas três coisas, e produzir
mudanças duradouras, com benefícios que podem se multiplicar ao longo do tempo. Esta é a sua oportunidade de assumir um verdadeiro compromisso com CANI!

Este Desafio de Dez Dias não é fácil. Se você habitualmente sente pena de si mesmo, não é fácil parar. Se focalizar a pressão financeira, agir com base no medo não
vai melhorar a situação. Se culpa a pessoa com quem vive por tudo o que vai errado na sua vida, o mais fácil é continuar a fazê-lo. Se disfarça suas inseguranças
com uma constante manifestação de raiva, se gosta de se espojar na culpa, se culpa sua a aparência, situação financeira ou criação por todos os seus problemas,'
não é fácil mudar. Mas você já dispõe de muitos instrumentos para, melhorar sua vida. O meu desafio para você é começar a usá-los.

Pode estar certo de que é espantoso o poder inerente a este pe.ã queno exercício. Se persistir, fará quatro coisas por você. Primeiro, fará com que passe a ter uma
percepção profunda de todos os pa. l drões mentais habituais que o impedem de progredir. Segundo, fará` seu cérebro procurar alternativas fortalecedoras para eles.

Terceiro, proporcionará a você uma incrível injeção de ânimo, ao constatar' que pode promover reviravolta em sua vida. r to e is impor
tante, criará novos hábitos, novos padrões e novas expe tivas, que o ajudarão a se expandir mais do que jamais julgou pos vel.

O sucesso é uma decorrência de um processo. É o resultado de'; uma série de pequenas disciplinas, levando-nos a padrões de suces-; so que não mais exigirão uma vontade
ou esforço sistemáticos. Como um trem de carga adquirindo velocidade, este exercício para fazer,
as coisas certas conscientemente, para apagar os padrões que o contêm, e instituir novos que podem impeli-lo para a frente, vai lhe proporcionar um senso de impulso
como bem poucas outras coisas poderiam fazer em sua vida.

A grande notícia a respeito é o fato de que, ao contrário de uma dieta em que passa fome e acaba tendo de voltar a comer, seu antigo padrão de encontrar o negativo
é algo a que nunca mais terá de vol-

tar. Ao final, pode não ser um exercício de dez dias. É realmente uma oportunidade para você se tornar um "viciado" no foco positivo, pelo resto de sua vida. Mas
se depois de banir os padrões mentais tóxicos
' por dez dias você quiser voltar, fique à vontade. A verdade é que se experimentar a vida nesse estado mental positivo e cheio de vitalidade, a volta vai lhe causar
a maior repugnância. Mas se algum dia descobrir que está descarrilando, você dispõe dos instrumentos para retornar aos trilhos no mesmo instante.
Lembre-se, no entanto, que só você pode avocar esse trabalho de dez dias do Desafio Mental. Só você pode assumir o compromisso de cumpri-lo de fato. Talvez queira
considerar a possibilidade de uma
. alavanca extra para dar seguimento. Um meio de se proporcionar um incentivo extra é anunciar às pessoas ao redor o que decidiu fazer, ou ;encontrar alguém para
fazer o Desafio Mental de Dez Dias junto com você. Além disso, seria ótimo se mantivesse um diário durante o Desafïo Mental de dez dias, escrevendo suas experiências
a cada dia, istrando como superou os diversos obstáculos. Acho que descoirá que uma revisão posterior desse diário é bastante útil. Finalmente, um dos instrumentos
mais valiosos para criar uma dança é não apenas interromper seu antigo padrão, mas também stituí-lo por algo novo. Você pode decidir assumir o compromisso fazer
uma coisa que eu sempre fiz, numa base permanente, ao go de toda a minha vida: tornar-se um leitor.

LÍDERES SÃO LEITORES

muitos anos, um professor meu, Jim Rohn, ensinou-me que ler de substância, algo de valor, algo que alimentasse a mente e ene novas noções, era mais importante do
que comer. Ele me con~u para a idéia de ler pelo menos trinta minutos por dia: "Perca refeição, mas não perca sua leitura." Descobri que essa foi uma Gçóes mais
importantes que aprendi na vida. Assim, enquanto você ifica seu sistema do antigo, pode querer fortalecê-lo pela leitura
movo. E há muitas páginas de valiosas informações e estratégias à &ente, que você pode utilizar durante esses dez dias.
ï

Se alguma coisa você aprendeu com este livro, foi o poder das decisões. Você se encontra num ponto crítico da jornada que efetuamos juntos. Já aprendeu uma variedade
de estratégias e distinções fundamentais, que agora podem ser usadas para moldar sua vida de uma maneira vigorosa e positiva. Minha pergunta para você neste momento
é a seguinte: já tomou a decisão de usar tudo isso? Não deve a si mesmo o empenho de tirar o máximo proveito do que este livro tem a oferecer? Este é um dos meios
mais importantes de dar seguimento a tudo o que aprendeu. Assuma agora o compromisso de fazer isso imediatamente, da mesma forma como assumiu o compromisso de alcançar
a qualidade de vida com que sonhou.
Assim, compreenda que este capítulo é o meu desafio pessoal para você. É uma oportunidade e um convite para exigir mais de si mesmo do que as outras pessoas jamais
esperariam, e colher as re
compensas que derivam desse empenho. É tempo de pôr em prática o que você aprendeu. Mas é também um tempo de decidir se você está disposto a assumir o compromisso
de promover algumas melhorias em sua vida, simples mas poderosas. Sei que é justamente isso o que você deseja. Se precisa de alguma prova de que pode fazer isso,
acredito sinceramente que este capítulo vai lhe proporcionar... se você estiver disposto a se empenhar a fundo.
A esta altura, você já se encontra preparado para passar à próxima seção deste livro. Já aprendeu os instrumentos fundamentais para moldar sua vida, tomando decisões.
Mas agora vam s estudar o Sistema Central, que controla cada decisão que você t , ao longo de toda a sua vida. A compreensão da base de sua filoso ia pessoal
pode ser alcançada pela utilização...
14
A SUPREMA INFLUÊNCIA: SEU SISTEMA CENTRAL
"Elementar, meu caro Watson..."
- COM UM PEDIDO DE DESCULPAS A SIR ARTHUR CONAN DOYLE
u
JMA DAS COISAS que eu mais amo na minha atividade é a oportunidade de decifrar o mistério do comportamento humano, e 5im oferecer soluções que façam uma diferença
real na qualidade vida das pessoWSou fascinado pela exploração abaixo da superfície ra descobrir o "porquê" por trás do comportamento de uma pessoa, contrar suas
convicções, perguntas, metáforas, referências e valores '' Bicos. Como meu ponto forte é a capacidade de produzir resultados

odiatos e mensuráveis, tive de aprender, por necessidade, a localizar pressa os pontos de alavanca, a fim de facilitar a mudança. Todos das, devo viver o papel de
Sherlock Holmes, investigando detalhes Mimos para juntar o quebra-cabeça da experiência singular de cada Soa-creio que se pode dizer que sou um detetive muito particular!
!
pistas denunciadoras do comportamento humano tão evidentes
to um revólver fumegante.
Às vezes, porém, as pistas são um pouco mais sutis, e é preciso investigação mais profunda para descobri-las. Contudo, por diversificado que seja o comportamento
humano, uma das que me permitiu fazer o que eu faço com tanto sucesso é o
Ì

fato de que, em última análise, tudo se resume a determinados padrões, constituídos por elementos básicos específicos. Se tivermos a noção desses princípios organizacionais,
passamos a ter condições ., não apenas de influenciar as pessoas para uma mudança positiva, J' mas também para compreender por que elas fazem o que fazem.A
Você deve compreender que o estudo do Sistema Central, que dirige todo o comportamento humano, é uma ciência, tanto quanto a química e a física, governado por leis
previsíveis, e padrões de ação e reação. Pense em seu Sistema Central - os cinco componentes que determinam como você avalia tudo o que acontece em sua vida - como
uma espécie de Tabela Periódica, detalhando os elementos do comportamento humano. Assim como toda a matéria física se decompõe para as mesmas unidades básicas, o
mesmo acontece com o processo do comportamento humano, para quem sabe o que procurar. São a combinação e estrutura -como usamos esses elementos - que tornam cada
um de nós singular. Algumas misturas são voláteis e produzem resultados explosivos. Outras combinações neutralizam, algumas catalisam, e algumas paralisam.
Bombardeados como somos por incontáveis coisas que nos acontecem todos os dias, a maioria nem mesmo percebe que tem uma filosofia pessoal, muito menos o poder de
orientar a avaliação do que as coisas significam para nós. A segunda parte deste livro é., dedicada a ajudá-lo a assumir o controle direto do seu Sistema Cen-; tral de avaliação - a força que controla a maneira cgmc~ você se sente e o que fazem cada momento de sua vida.
A compreensão do Sistema Central dos outros lhe pámite de-,i' terminar imediatamente a essência de uma pessoa, quer seja cônjuge, filho, patrão, sócio, ou qualquer

outra pessoa com quem se en- 1 contra todos os dias. Não seria um dos maiores dons que poderia) ter, ser capaz de saber o que impulsiona as pessoas mais importantes
para você... inclusive você próprio? Não seria maravilhoso ir além, dos transtornos ou desafios com alguém, e compreender por que ele se comporta assim... e depois,
sem julgamento, ser capaz de imediatamente se religar com quem a pessoa realmente é?
Com as crianças, em geral nos lembramos que o mau humorh indica a necessidade de um cochilo, em vez de uma disposição aze-: da. No casamento, é muito importante
a capacidade de ver através);

das tensões cotidianas, a fim de que um possa apoiar o outro, e fortalecer o vínculo que os uniu. Se um cônjuge sente a pressão do trabalho, e descarrega a frustração,
isso não significa que o casamento acabou; em vez disso, é um sinal para a pessoa se tornar mais atenta, e concentrar seu foco no apoio a quem ama. Afinal, você
não julgaria o mercado de ações baseado apenas num dia em que o índice médio caiu vinte pontos. Da mesma forma, não se pode julgar o F caráter de uma pessoa por
um incidente isolado. As pessoas não são seus comportamentos.
A chave para compreender as pessoas é compreender seus Sistemas Centrais, a fim de se conhecer a maneira sistemática individual de raciocinar. Todos nós possuímos
um sistema ou procedimento a que recorremos, a fim de determinar o que as coisas significam ;para nós, e o que precisamos fazer em relação a elas, praticamente on
qualquer situação da vida. Precisamos lembrar que coisas diferentes são importantes para pessoas diferentes, e que elas avaliarão o que está acontecendo de maneiras
diferentes, baseadas em suas perspectivas e condicionamentos.
Imagine-se a jogar tênis, e ter um péssimo serviço. Pela sua pers,tiva, você errou. Pela perspectiva de ser adversário, foi um granserviço... para ele. Pela perspectiva
do juiz de linha, o serviço não 1 bom nem mau; foi apenas "dentro" ou "fora". O que acontece
1s que fazemos um lance ruim? As pessoas começam a generar... e quase sempre de uma maneira enfraquecedora. "Mas que imo serviço" torna-se "Eu não seria capaz dar
um bom serviço nem para salvar minha vida". É bem provável que os serviços intes sejam também abaixo da crítica. Depois, o trem da geneção aumenta a velocidade,
passando de "Eu não seria capaz dar um bom serviço hoje nem para salvar minha vida" para "Nunca um bom serviço", "Não sou na verdade um bom tenista", "Pa:que nunca

sou capaz de fazer qualquer coisa bem" e "Sou uma horrível". Parece absurdo, explicado assim, mas não é exatate o que acontece em tantas áreas de nossa vida? Se deixamos sumir o controle, nosso processo de avaliação literalmente se ntrola, e nos arrebata para o padrão cada vez mais intenso de - recriminação.

AVALIAÇÕES SUPERIORES CRIAM VIDAS SUPERIORES

Ao estudar as pessoas mais bem-sucedidas em nossa cultura, um' denominador comum que sempre encontro é a capacidade de efetua rem avaliações superiores. Pense em alguém que você considera um mestre de qualquer coisa, no mundo dos negócios, política, direito,:: artes, relacionamentos, saúde física, espiritualidade. O que levou pes== soas assim a atingirem o auge pessoal? O que fez o promotor Gerry Spence ganhar quase todos os casos em que atuou nos últimos quinzd,' anos? Por que Bill Cosby parece deliciar a audiência cada vez que,, entra no palco? O que torna a música de Andrew Lloyd Weber tão; perfeita?

Tudo se resume ao fato de essas pessoas efetuarem avaliações; superiores em suas áreas de atividade. Spence desenvolveu umWi' , compreensão superior do que influencia a emoção e decisão hu-3 mana. Cosby passou anos aprimorando as referências, convicções' e regras básicas sobre como usar qualquer coisa em seu ambien-' te como material para provocar o riso das pessoas. O domínio dai, melodia, orquestração, arranjos e outros elementos permite a Weber compor uma música que nos comove ao nível mais profundo.

Pense em Wayne Gretzky, do Los Angeles Kings. Ele já marcou,: mais tentos que qualquer outro jogador na história da Liga Nacio• Í nal de Hóquei. O que o torna tão eficiente? Por qu é o jogador, maior, mais forte ou mais rápido da liga? Como ele pr io disse, a resposta a essas três coisas é não. Contudo, ele foi sistem tiramentoo maior goleador da liga. Quando lhe perguntaram por que é tão.' eficiente, Gretzky respondeu que a maioria dos jogadores patina parai o lugar em que está o disco, enquanto ele segue para onde o disco vai. Em qualquer momento, sua capacidade de antecipar - avaliar a velocidade do disco, sua direção, as atuais estratégias e impulsQ,i físico dos outros jogadores - permite-lhe se colocar na posição ideal para marcar.

Um dos maiores administradores de dinheiro do mundo é Slr John Templeton, decano do investimento internacional, cuja atuam ção nos últimos cinqüenta anos é incomparável.

Dez mil dólares aplicados no Fundo Templeton em seu início, em 1954, valeriam hoje;

dois milhões e duzentos mil dólares! Para tê-lo trabalhando pessoalmente em sua carteira, você deve investir um mínimo de dez milhões de dólares; seu maior cliente
confiou-lhe mais de um bilhão de dólares para investir. O que tornou Templeton um dos maiores assessores de investimentos de todos os tempos? Quando lhe fiz essa
pergunta, ele não hesitou ao responder:
- Minha capacidade de avaliar o verdadeiro valor de um investimento.
Ele é capaz de fazer isso mesmo com os caprichos das tendências e oscilações de curto prazo do mercado.
A RIQUEZA E 0 RESULTADO DE AVALIAÇÔES EFICAZES
studei no ano passado outros destacados assessores de investintos, inclusive Peter Lynch, Robert Prechter e Warren Buffet. a ajudá-lo em suas avaliações financeiras,
Buffet usa uma porosa metáfora que aprendeu com seu amigo e mentor Ben taham: "[Como uma metáfora para acompanhar as flutuações mercado, trate de imaginá-las] como
partindo de um sujeito emamente amoldável, Mister Mercado, que é seu sócio num npreendimento particular... As cotações de Mister Mercado são quer coisa menos (estáveis).
Por quê? Pelo lamentável motivo pobre coitado sofrer problemas emocionais incuráveis. Às veele se sente eufórico, e só podemos perceber os aspectos favosis que afetam
o negócio; e quando ele se encontra nesse ânip, fixa um preço de compra e venda muito alto, porque receia ~ você possa abocanhar seus interesses, e privá-lo de ganhos
entes. Em outras ocasiões, ele fica deprimido, e só vê probleB à sua frente, tanto para o negócio quanto para o mundo. Quanisso acontece, ele fixa um preço muito
baixo, pelo pavor de que ~ê descarregue tudo em cima dele... Mas, como Cinderela no
você precisa dar atenção a um aviso, ou tudo se transformaabóboras e camundongos. Mister Mercado está ali para sery não para guiá-lo. É sua carteira, não sua sabedoria,
que será (para você. Se ele aparecer algum dia numa disposição particunte absurda, você tem toda liberdade para ignorá-lo, ou para

se aproveitar desse comportamento, mas será desastroso se cair sob a sua influência. Na verdade, se você não tem certeza de que compreende e pode valorizar seu negócio
muito melhor do que Mister Mercado, então não pertence ao jogo."*
É evidente que Buffet avalia suas decisões de investimento de uma maneira muito diferente daqueles que se preocupam demais 3 quando o mercado cai, ou ficam eufóricos

quando sobe. E porque avalia de maneira diferente, ele produz uma qualidade de resultado diferente. Se alguém está se saindo melhor do que nós, em qualquer área
da vida, é apenas porque possui um meio melhor de avaliar o que as coisas significam, e o que se deve fazer a respeito. Nunca devemos esquecer que o impacto das
avaliações vai muito além do ', hóquei ou finanças. Como avalia o que vai comer cada noite pode determinar a extensão e qualidade de sua vida. Avaliações deficientes
sobre a educação dos filhos podem criar o potencial para um sofrimento vitalício. A falta de compreensão dos procedimentos de', avaliação de outra pessoa pode destruir
um relacionamento lindo e afetuoso.
O objetivo, portanto, é ser capaz de avaliar tudo eNflua vida de uma maneira que o oriente sistematicamente para fazer opções que produzam os resultados que deseja.
O desafio é o fato; de que raramente assumimos o controle do que parece ser um processo complexo. Mas desenvolvi meios de simplificá-los, a fim', de pegarmos o timão
e começarmos a guiar nossos rocedimen-' tos de avaliação, e por conseguinte nossos destinos. ,apresento a -, seguir uma breve análise dos cinco elementos de avaliação,
alguns dos quais você já conhece, e os demais serão explicados nos;; capítulos seguintes. A seguir, você encontrará uma flecha apon-:' tando para alvos gêmeos. Esse
diagrama demonstra como o nosso Sistema Central de avaliação funciona. Vamos analisar os cin-1 co elementos, um de cada vez, e acrescentá-los ao diagrama no: decorrer
do processo.
*Buffet, Warren, Relatório Anual Berkshire, 1987, por James Hansberger, A Guide Excellence in Investing, 1976.

J s T
A D O
1) O primeiro elemento que afeta todas as nossas avaliações é bestado mental e emocional em que você se encontra ao efetuar uma raliação. Há ocasiões em sua vida
em que alguém pode lhe dizer
coisa que o fará chorar, enquanto em outras o mesmo comenio o fará rir. Qual é a diferença? Pode ser simplesmente o estado in que você se encontra. Quando você se
encontra num estado preensivo e vulnerável, o som de passos além da janela à noite, acomMhado pelo ranger de uma porta se abrindo, vai lhe parecer e sigficar algo
totalmente diferente do que ocorreria se estivesse num Dado de excitamento e expectativa positiva. Se você estremece sob cobertas, ou se levanta da cama de um pulo,

e corre para a porta
os braços estendidos, , o resultado das avaliações que fez soo os sons. Um ponto importante para efetuar avaliações superioportanto, é ter certeza de que, ao tomar
decisões sobre o que as s significam e o que fazer a respeito, estejamos num estado ;tal e emocional extremamente fértil, em vez de um ânimo de ivência.

s r A U O
2) O segundo bloco do nosso Sistema Central é constituído pela perguntas que fazemos. As perguntas criam a forma inicial das ava` liações. Lembre-se de que seu cérebro,
em reação a qu~quer cois
que ocorra em sua vida, avalia perguntando: "O qu está acoute* cendo? O que esta situação significa? Significa dor prazer? Q que posso fazer agora para evitar, reduzir
ou eliminar a or, ou obter algum prazer?" O que determina se você convida alguém para sair?' Suas avaliações são profundamente afetadas pela pergunta específl ca
que faz a si mesmo ao considerar a abordagem dessa pessoa. Se, você se pergunta "Não seria maravilhoso conhecer m lhor essa pes= soa?", é bem provável que se sinta
motivado a aboydá-la. Se, n~I entanto, habitualmente se faz perguntas como "E sé-a pessoa nrejeitar? E se ficar ofendida quando eu a abordar? E se eu sair maA goado?",
então é óbvio que essas perguntas o levarão por um con junto de avaliações que resultarão na perda da oportunidade de se relacionar com alguém por quem tanto se
interessa.
O que determina o tipo de alimento que você porá em seu prato n jantar também depende das perguntas que se faz. Se você se pergulito sistematicamente, ao olhar para
a comida, "O que eu poderia conter?
depressa que me proporcionaria um ânimo imediato?", tenderá a escoa lher alimentos processados de conveniência. Mas se, em vez disso, per•' guntasse "O que eu poderia
comer agora que seja nutritivo?", é mais; provável que opte por grupos de alimentos como sucos, frutas, lego•; mes e saladas. A diferença entre tomar um refrigerante
numa lancho.

nete, numa base regular, ou tomar um copo de suco de fruta espremi', do na hora vai determinar a qualidade de seu corpo físico, um resultado da maneira como você
avaliou. Suas perguntas habituais desempenham um papel da maior importância nesse processo.
s T

A D
3) O terceiro elemento que afeta suas avaliações é a hierarquia valores. Cada um de nós, ao longo da vida, aprendeu a valorizar erminadas emoções mais do que outras.
Todos queremos nos senbem, isto é, ter prazer, e evitar nos sentir mal, isto é, ter dor. Mas experiência de vida ensinou a cada um de nós um sistema de ïcação singular para o que representa dor e o que representa er. Isso pode ser encontrado no sistema de orientação de nossos ores. Por exemplo, uma pessoa pode ter
aprendido a vincular praà idéia de se sentir segura, enquanto outra pode ter vinculado dor escoa idéia, porque a obsessão de sua família com a segurança fez que
nunca experimentasse um senso de liberdade. Algumas pestentam alcançar o êxito, mas ao mesmo tempo evitam a rejeição lquer custo. Está entendendo como esse conflito
de valores pode uma pessoa a se sentir frustrada ou imobilizada?
Os valores escolhidos por você vão moldar cada decisão que r na vida. Há dois tipos de valores sobre os quais você aprenno capítulo seguinte: os estados emocionais
de prazer em cuja o estamos sempre tentando avançar - valores como amor,

alegria, compaixão e excitamento - e os estados emocionais de dor, que sempre tentamos evitar ou nos afastar - como humilhação, frustração, depressão e raiva. A
dinâmica criada por esses dois alvos determinará a direção de sua vida.
DO=pE voR s3 ~PQOS DE NR 9
y~ ~ v ~ J~~~~~~~
~RE" p~~ ~FS ÁTR
*2
/5
Rei'eréaciw ~ Convicções
A D
4) As convicções são o quarto elemento do Sistema Central. As convicções globais nos proporcionam um senso de certeza sobre como sentir e o que esperar de nós mesmos,
da vida e das pessoas; nossas regras são as convicções que assumimos sobre o que tem d acontecer para sentirmos que nossos valores foram satisfeitos. P~r exemplo,
algumas pessoas acreditam "Se você me ama, então mtnca levante a voz". Essa regra levará a pessoa a avaliar uma voz alteada como prova de que não há amor no relacionamento.
Isso pode não se basear em fatos, mas a regra dominará a avaliação e assim as percepções e a experiência sobre o que é verdadeiro da pessoa. Outras regras limitadoras
similares podem ser idéias como "Se você é bem-sucedido, então ganha milhões de dólares", ou "Se você é um bom pai, então nunca tem conflitos com seus filhos".

As convicções globais determinam nossas expectativas, e muitas vezes controla até o que nos dispomos a avaliar em primeïro lugar. Juntas, as forças dessas convicções
determina quando nos en tregamos a uma experiência de dor ou prazer, e constituem um elemento fundamental em todas as avaliações que fizermos.
e
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 409
5) 0 quinto elemento do Sistema Central é a miscelânea de eriências de referência a que você pode ter acesso, no gigantesco Muivo a que chama de cérebro. Nele, você
guardou tudo que já Cperimentou na vida... e também, diga-se de passagem, tudo o que ümaginou. Essas referências constituem a matéria-prima que usaps para produzir
nossas convicções e guiar nossas decisões. A fim p decidir o que alguma coisa significa para nós, temos de comparái com outra; por exemplo, esta situação é boa ou
má? Pense no templo do tênis citado no início deste capítulo: é boa ou má em Vnparação com o quê? É boa comparada com o que seus amigos gem ou têm? É má comparada
com a pior situação de que você já piu falar? Você dispõe de referências ilimitadas que pode usar ao lurar qualquer decisão. As referências que escolher determinarão
Significado que você extrai de qualquer experiência, como se sena respeito, e também, até certo ponto, o que fará.
., Sem qualquer dúvida, as referências moldam nossas convicções valores. Pode perceber como faria diferença, por exemplo, se fosse lado num ambiente em que se sentisse
sistematicamente explora
em oposição a ser criado sentindo um amor incondicional? Como po poderia influenciar suas convicções e valores, a maneira como çarou a vida, as pessoas e as oportunidades?
l Se, por exemplo, você aprendeu a saltar de pára-quedas em Mda livre quando tinha dezesseis anos, pode desenvolver valores ferentes sobre a idéia de aventura do
que alguém que foi rejeitado
410
cada vez que experimentou uma nova habilidade, conceito ou idéia. Muitas vezes, os mestres são apenas pessoas que possuem um pouco mais de referência do que você
sobre o que leva ao sucesso ou frustração, em qualquer situação determinada. É evidente que John Templeton, depois de quarenta anos como investidor, tem mais referências
para ajudá-lo a decidir o que é um excelente investimento; do que alguém que está efetuando sua primeira operação.
As referências adicionais nos oferecem o potencial para o domí-r nio da situação. Contudo, independente da experiência ou sua falta, temos meios ilimitados de organizar

nossas referências em convicções
e regras que nos fortalecem ou enfraquecem. A cada dia, temos a oportunidade de absorver novas referências, que podem nos ajudar a reforçar as convicções, refinar
os valores, formular novas perguntas, ter acesso aos estados que nos impulsionam na direção que queremos seguir, e realmente moldar nosso destino para melhor.
ANTHONY ROBBINS
Há vários anos, comecei a ouvir histórias sobre o incríveÏ sucesso de' um homem chamado Dwayne Chapman em procurar e capturar cri•' minosos que se haviam esquivado
à justiça por muito tempo. Conhecido pela maioria das pessoas como "Dog", ele se tornou famoso como o maior caçador de recompensas dos Estados Unidos. Fiquei fascinado,
quis conhecê-lo pessoalmente e descobrir o que o torna tâo eficiente. Dog é um homem muito espiritual, e seu objetivo não é ape=i nas capturar o criminoso, mas também
ajudá-lo a promover mudan•ças em sua vida. De onde veio esse desejo? De sua própria dor.
Quando jovem, Dog fazia avaliações ruins sobre as pessoas qud? escolhia para fazer amizade. Por seu desejo de pertencer a um grupo,, ingressou numa gangue de motociclistas,
os Discípulos do Diabo. Um6
dia, no meio de uma transação de tóxicos que saiu errada, um membrol
"Os homens são sábios não na proporão sua experiência, mas sim de sua capacida para a experiência."
- GEORGE BERNARD SHAW

da gangue deu um tiro, e atingiu mortalmente um homem que se en4contrava no local. Seguiu-se o pânico; os membros da gangue trataram de fugir. Dog não cometera o
assassinato, mas naquele estado não !}avia diferença entre ser cúmplice e o homem que de fato puxara o gatilho. Ele acabou cumprindo uma sentença de vários anos
de trabalhos forçados, nos termos do sistema penitenciário do Texas. A prisão e causou tanta dor que ele reavaliou toda a sua filosofia de vida. Cohieçou a compreender que suas convicções, regras e valores básicos viam lhe criado dor. Passou
a se fazer novas perguntas, e a focalizar experiências na prisão (referências) como sendo o efeito das opções e fizera com sua filosofia de vida anterior. Isso levou-o
ao ponto em e concluiu que deveria mudar sua vida, de uma vez por todas.
Nos anos subseqüentes à sua libertação, Dog empenhou-se em iversas carreiras alternativas, até que acabou abrindo uma agência investigação particular. Foi processado

pelo atraso nos pagamens de pensão alimentícia (pagamentos que não pudera efetuar quanestava na prisão, e no período de aperto financeiro depois de sua ertação).
O juiz ofereceu a Dog uma oportunidade de ganhar dieiro, em vez de exigir um pagamento que ele sabia que nunca poia ser feito. Sugeriu que Dog procurasse um estuprador
que ataa muitas mulheres na região de Denver. Também sugeriu que Dog utilizasse as noções que aprendera na prisão para calcular o que aquele inoso poderia estar
fazendo, e onde teria se escondido. Há mais um ano que as autoridades policiais vinham procurando em vão estuprador, mas Dog conseguiu localizá-lo em apenas três
dias! Para dizer o mínimo, o juiz ficou impressionado. Foi o início de brilhante carreira. Hoje, mais de três mil prisões depois, Dog tem dos melhores registros dos Estados Unidos, se não o melhor. Ele çou uma média de 360 prisões por ano-essencialmente, uma ão por dia. Um fator crítico, com toda certeza, é a avaliação que
faz. Dog entrevista os parentes ou amigos de sua presa, e por dis meios obtém as informações de que precisa. Descobre alguns valores, convicções e regras habituais
do homem ou mulher que perseguindo. Passa a compreender suas referências de vida, o que permite pensar da mesma maneira que a pessoa, e antecipar seus imentos, com
uma fantástica precisão. Ele compreende os SisteCentrais dos foragidos, e os resultados falam por si.

DOIS TIPOS DE MUDANÇA
Se queremos mudar qualquer coisa em nossa vida, é invariavelmente uma de duas coisas: como estamos sentindo ou nosso comportamento. Sem dúvida, podemos aprender
como mudar nossas emoções ou sentimentos dentro de um contexto. Por exemplo, se você se' sente apreensivo ou sendo rejeitado como um ator, eu posso ajudálo a se
condicionar para que não mais se sinta amedrontado. Ou podemos efetuar o segundo tipo de mudança: uma mudança global.';
Uma metáfora para isso poderia ser a seguinte: se quisermos mudar: a maneira como seu computador está processando os dados, posso . mudar o software que você usa,
e assim, quando bater nas teclas, o que vai aparecer na tela estará formatado de modo diferente. Ou se realmente quero efetuar uma mudança que afetará não apenas
esse tipo de arquivo, mas ambientes múltiplos, posso mudar o sistema de operação do computador. Pela mudança do Sistema Central, podemos mudar a sua interação numa
variedade de circunstâncias.

Assim, em vez de apenas se condicionar a se sentir dife nte em relação à rejeição e eliminar os comportamentos de medo, voéê pode J, adotar uma nova convicção
global, que diria o seguinte: "Sou a fon
te de todas as minhas emoções. Nada e ninguém pode mudar como me sinto, a não ser eu. Se me descubro em reação a alguma coisa, posso mudar isso no mesmo instante."
Se você adota essa onvicção para valer, não em termos intelectuais, mas sim emocio~almente, onde a sente com certeza absoluta, pode perceber como isso eliminaria
não apenas seu medo de rejeição, mas também seus sentimentos de raiva, frustração, ou inadequação. Subitamente, você se torna o dono de seu destino.
Ou podemos mudar seus valores, e fazer com que o valor mais alto seja o de contribuir. Neste caso, você não se incomodaria se alguém o rejeitasse: ainda haveria
de querer contribuir, e através da constante contribuição se descobriria não sendo mais rejeitado pelas pessoas. Também se descobrirá impregnado por um senso de
alegria e contato que talvez nunca tenha experimentado antes em outras áreas de sua vida. Ou podemos mudar seus sentimentos condicionados em relação ao fumo ao levá-lo
a deslocar saúde e vitalidade para o alto de sua lista de prioridades. A partir do momento

em que se torna a maior prioridade de sua vida, o comportamento defumar vai desaparecer; e ainda mais importante, pode ser substituído por outros comportamentos
que sustentarão seu novo valor Ide saúde e vitalidade: comer diferente, respirar diferente e assim por 'ante. Os dois tipos de mudanças são valiosos.
0 foco da segunda parte deste livro é como criar essas mudansiglobais, em que uma única alteração num dos cinco elementos Sistema Central afetará profundamente a
maneira como você "o nsa, sente e se comporta em diversas áreas de sua vida, ao mesmo po. Se você muda um único elemento em seu Sistema Central,
j arte. considerações que passará a ignorar, certas perguntas que vai mais formular, certas convicções que o computador nem smo aceitará. Esse processo de
criar uma mudança global pode uma força poderosa para moldar o destino.
"Elimine a causa, e o efeito cessa." - MIGUEL DE CERVANTES
aju a médica. Ainda está recuperando o fôlego quando ouve -.ada operação de salvamento, desta vez de duas moças. Antes ão demora muito e o homem está exausto, tendo
salvado uma
1 lhe
'e eliminar a causa, em vez de se esgotar a combater os efeitos.

Um dos melhores programas que já planejei é o meu seminário' Encontro com o Destino, de três dias. Em vez dos habituais dois mil participantes, limito esse programa
a duzentas pessoas. No Encon tro com o Destino, trabalhamos juntos para ajudar cada pessoa a y compreender exatamente como seu Sistema Central é formado. Essa ':';
compreensão transforma as pessoas: descobrem de repente por que sentem as coisas que sentem, e fazem as coisas que fazem. Também ~, aprendem a mudar praticamente
qualquer coisa em suas vidas. Mais ~ importante ainda, fazemos com que projetem o que o Sistema Centrai de cada uma precisa para que possam alcançar seu supremo
propósito na vida. Como podem se organizar para que, sem esforço, sejam levados na direção de seus desejos, em vez de serem dila- z Gerados por um senso de valores,
convicções ou regras conflitantes? t~,
Algumas das perguntas mais importantes que fazemos nesse pro- t` grama são "Quais são os valores que estão me controlando?", e "Como sei quando meus valores estão
sendo atendidos... e quais são
meu valores?" O seminário Encontro com o Destino tem contado com a participação não apenas de senadores e deputados fgderais americanos, executivos das 500 maiores
empresas relacionadas pela revista Fortune e artistas de cinema, mas também com pessoas de todos os escalões da vida. Todos temos em comum alguns desafios. Como
lidar com o desapontamento, frustração, fracasso, e determinados eventos em nosso ambiente que não podemos controlar, por . mais bem-sucedidos nos tornemos?
As emoções que sentimos e as ações que realizamos se~baseiam, no modo como avaliamos as coisas. E, no entanto, a maioria das pessoas não instituiu um sistema de
avaliação próprio. As profun das mudanças que as pessoas experimentam nesse programa, em apenas três dias, são indescritíveis. As pessoas literalmente mudam em questão
de momentos a maneira como pensam, o que sentem em relação a suas vidas, porque assumem o comando da parte do cérebro que controla a experiência de vida. As mudanças
acabam se. tornando emocionais, até mesmo físicas, à medida que o cérebro fixar! novas prioridades para o que é-mais importante. Embora este livro' não seja um substituto
para o Encontro com o Destino, quero oferecer os mesmos instrumentos básicos que usamos nesse programa para o seu uso imediato. Com os capítulos subseqüentes, você
pode' produzir os mesmos tipos de mudanças em sua vida, a partir deagora.

TESTE 0 QUE APRENDEU

fim de estimular seu pensamento sobre o funcionamento do Sisma Principal, farei algumas perguntas provocantes, que devem abrir i comportas de seu pensamento, e ajudá-lo
a identificar como par%diferentes de seu sistema são usadas para tomar decisões.
p05 DE pOR #3 ~PpoS DE pk
RESPONDA A ESTAS PERGUNTAS ANTES
DE CONTINUAR A LER:
Qual é a sua lembrança mais apreciada?
Se pudesse acabar com a fome no mundo hoje matando uma única pessoa inocente, você o faria? Por que sim, ou por que não?
Se batesse num Porsche vermelho, deixando-o amassado, e não houvesse ninguém por perto, você deixaria um bilhete? Por que sim, ou por que não?
Se pudesse ganhar dez mil dólares comendo um prato cheio 'de baratas vivas, você o faria? Por que sim, por que não?

Agora, vamos analisar como você respondeu a cada uma dessas perguntas. Consultando o diagrama do Sistema Central, qual dus cinco áreas de avaliação você usou para responder à primeira pergunta? Com ` toda certeza, fez uma pergunta a
si mesmo, a fim de iniciar a avalia ção - provavelmente repetiu a pergunta que eu formulei. A respos•' ta, no entanto, foi extraída de suas referências, não é mesmo?
Veri-` ficou as incontáveis experiências que teve ao longo da vida, e escolheu. uma como a sua lembrança mais apreciada. Ou talvez não tenha selecionado uma porque
acalenta uma convicção de que "Todas as experiências na vida são valiosas", ou "Escolher uma em detrimento de outra vai denegrir alguma experiência de vida". Essas
convir-' ções o impediriam de responder à pergunta. Ou seja, o Sistema Central de avaliação não apenas determina o que avaliamos, e como avaliamos, mas até mesmo
o que estamos dispostos a avaliar.
Vamos passar para a segunda pergunta, que eu liem The Book of Questions: Se pudesse acabar com a fome no mundo hoje matando uma única pessoa, você o faria?
Quando faço essa pergunta às pessoas, recebo semp~e as res• postas mais intensas. Algumas pessoas dizem "Claro que sim", com o argumento de que a vida de muitos
supera a vida de um único indivíduo. Por essa visão, se uma pessoa estivesse disposter a sofrer para acabar com todo o sofrimento do mund , o fim justificaria os
meios. Outros se mostram consternados c m tal pensamento. Acreditam que cada vida humana é valiosa. que tam-' bém se baseia num conjunto e convicções, não é mesmo?

Outros; possuem uma convicção global de que tudo na vida é exatamentei como deveria ser, e que todas as pessoas que passam fome estáo recebendo lições valiosas para
sua próxima encarnação. E algu~ mas pessoas respondem: "Claro que eu o faria, mas tiraria minha própria vida." É interessante como as pessoas reagem de manei• ras
tão diversas à mesma pergunta, baseadas em qual dos cinco; elementos de avaliação usam e o conteúdo que armazenaram.
Passemos à terceira pergunta: Se batesse num Porsche vermelho e o deixasse amassado, e não houvesse ninguém por perto, você dei•j xaria um bilhete? Algumas pessoas
respondem "Claro que sim". Por quê? Seu valor mais alto é a honestidade. Outras pessoas tambéDESPERTE O GIGANTE INTERIOR 417
dizem "Claro que sim", mas por um motivo diferente, porque uma das coisas que mais evitam no mundo é a culpa. Não deixar um bilhete faria com que se sentissem culpadas,
e isso é também doloroso. Outras dirão "Eu não deixaria um bilhete"; e quando indagamos por que, explicam: "Já me aconteceu várias vezes, e ninguém me deixou um
bilhete." Ou seja, estão dizendo que possuem referências pessoais que as levaram a desenvolver a convicção de que se deve a"fazer aos outros aquilo que fizeram com
você".
Agora, a quarta pergunta: Se pudesse ganhar dez mil dólares comendo um prato cheio de baratas, você o faria? Invariavelmente, rebem poucas respostas afirmativas.
Por quê? As referências da ioria das pessoas para baratas - as imagens e sensações que guaram em seus corpos - são intensamente negativas. Baratas não "o algo que
querem pôr em seus organismos. Depois, no entanto, enta a oferta: Quantos de vocês fariam isso por cem mil dólares? co a pouco, ocorre uma mudança; pessoas que antes
disseram não meçam a levantar a mão. Por que de repente se mostram dispostas '~fazê-lo por cem mil dólares? O que aconteceu com seu sistema de 'açâo? Duas coisas:
fiz uma pergunta diferente, mudando uma vra; e segundo, as pessoas têm a convicção de que cem mil dólapoderiam eliminar muita dor em suas vidas, talvez alguma dor
a o prazo, que seria mais difícil de lidar do que a dor a curto prazo ter baratas vivas descendo pela garganta.
E que tal um milhão de dólares? Ou dez milhões? Agora, a maiodas pessoas na sala levanta a mão. Acreditam que o prazer a lon'prazo que dez milhões de dólares proporcionariam,
a si mesmas outros, superaria em muito a dor a curto prazo. Ainda assim, mas pessoas não comeriam baratas vivas por dinheiro algum. ndo indagadas por que não, respondem

coisas como "Eu nun
'a capaz de matar uma coisa viva". Outras pessoas dizem "Eu obaratas o tempo todo só porque estão no meu caminho". Um em chegou a dizer que poderia comê-las com
a maior facilida
' que o faria por prazer, não pelo dinheiro! Por quê? Foi criado ~ lugar em que baratas e outros insetos são considerados uma 'a. Pessoas diferentes têm referências
diferentes, e meios difede avaliar as coisas - não é interessante?

CHEGA UM MOMENTO...
Ao estudarmos os cinco elementos do Sistema Central, há um outro' tema que precisamos ter sempre em mente: é possível haver uma superavaliação. Os seres humanos
adoram analisar as coisas à' saciedade. Há um momento, porém, em que temos de parar de ava-',, liar, e entrar em ação. Por exemplo, algumas pessoas fazem tantas,'
avaliações que até uma pequena decisão se transforma numa gran. de produção: talvez não sejam capazes de fazer exercícios como parte regular de seu estilo de vida.
Por quê? Encaram como uma grande` produção. Pela maneira como "englobam" a decisão, o jeito comma` consideram, há tantas que se sentem intimidadas.
A fim de fazerem exercício, as pessoas devem 1) levantar; 2)+ encontrar uma roupa de ginástica em que não pareçam muito gordas; 3) escolher os sapatos apropriados;
4) meter tudo do que pre-' cisam numa bolsa de ginástica; 5) ir ao ginásio; 6) arrumar uma vaga;;', 7) subir a escada; 8) matricular-se; 9) entrar no vestiário; (0) vestir,, a roupa de ginástica; 11) finalmente fazer a aula, pedalar na bicicle-. ta ergométrica, e malhar ao máximo. E depois de tudo isso; 12) devem{; fazer as mesmas coisas ao contrário. Claro que essas mesmas pes-.`á soas não encontram a menor dificuldade quando chega o momento' de irem à praia. Já estão com a disposição!
Se alguém perguntar por i~! que, responderão sem hesitação: "Ora, para ir à praia b~sta entrar no carro e partir." Não param para avaliar cada um e todos os passos
ao longo do caminho; encaram tudo como um único passo gigantesco, avaliando apenas se vão ou não, sem se preocuparem com, os detalhes. A avaliação excessiva de detalhes
pode às vezes acarretar a sensação de sobrecarga ou sufoco. Uma das coisas que apren, á deremos aqui, portanto, será como "englobar" muitos passos pe., quenos, convertendo-os
num só passo gigantesco, de tal forma que você obterá o resultado que deseja no instante em que o der.
Nesta parte, vamos analisar-nosso sistema de avaliação, explicá-lo: de uma maneira que faça sentido, e depois começar a usá-lo, em vez de ficar deliberando a respeito.

Ao ler os capítulos seguintes, compreenda que tem uma oportunidade de criar uma alavanca para si mesmo, a fim de produzir mudanças que nunca antes julgou que seriam
possíveis.
I. DECIDIR 0 QUE VOCÊ REALMENTE QUER, E 0 QUE 0 IMPEDE DE TER AGORA
II. OBTER UMA ALAVANCA ASSOCIE DOR INTENSA A NÃO MUDARA GORA, E UM PRAZER INTENSO À EXPERIÊNCIA DE MUDAR AGORA!
III. INTERROMPA 0 PADRÃO LIMITADOR
IV. CRIE UMA ALTERNATIVA NOVA E FORTALECEDORA
V. CONDICIONE 0 NOVO PADRÃO ATÉ QUE SE TORNE SISTEMÁTICO
VI. EXPERIMENTE!

Mas vamos aos fatos. Serei seu treinador no processo de revelar qual é o seu atual sistema de avaliação e de instituir um novo Sistema Central que seja consistentemente
fortalecedor'.'-Você já conhece
o poder do estado e das perguntas, e agora passaremos para a terceira área de avaliações. Analisemos os...
15
VALORES DA VIDA: SUA BÚSSOLA PESSOAL
"Nada de esplêndido jamais foi realizado, exceto por aqueles que ousaram acreditar que algo dentro deles era superior às circunstâncias."
- BRUCE BARTON
ORAGEM, DETERMINAÇÃO, perseverança, dedicação... Enquanto conduzia a tensa reunião em Dallas, Ross Perot via essas idades refletidas nos rostos dos homens que escolhera
para uma aordinária missão de resgate. Nos primeiros dias de 1979, a
ência civil e a histeria autiamericana elevavam-se para um auge il no Irã. Apenas dois dias antes, dois executivos de Perot em a haviam sido inexplicavelmente presos.
A fiança fora fixada em milhões de dólares.
Como as negociações diplomáticas de alto nível não obtivessem), Perot chegou à conclusão de que só havia um meio de tirar I homens de lá: teria de cuidar do problema
pessoalmente. Re"do à competência do lendário coronel do exército Arthur "Buli"
s para liderar a audaciosa expedição, Perot reuniu uma equi:elite de altos executivos seus para participarem da operação. M foram escolhidos porque já haviam estado
em Teerã, e tinham iência militar. Chamou a seus homens de "Águias", significando
422
"homens que voavam muito alto, tinham capacidade de iniciativa, t~ realizavam o trabalho, em vez de inventarem desculpas".*

As recompensas seriam altas se fossem bem-sucedidos, mas o! riscos eram ainda maiores: não havia nenhuma autorização oficial pana a missão, e não apenas o fracasso
era uma possibilidade, mas ta bém a morte. O que levou Ross Perot a empenhar todos os seus reá cursos, assumir os riscos, e desafiar as chances em contrário? Cova
toda certeza, é um homem que vive por seus valores. Coragem, leal dade, amor, compromisso e determinação são valores que lhe pro porcionam uma extraordinária capacidade
de se importar com a outros, e uma força de vontade que já se tornou lendária. Esses mesa mos valores foram a força que o levou a desenvolver sua companhia a EDS
(Eletronic Data Systems Corporation), de um investimentodl mil dólares para um empreendimento que vale hoje bilhões de dót res. Ele subiu ao topo por causa de sua
capacidade de avaliar e selá cionar os homens certos. Sempre os escolheu combase numrigorosr~ código de valores, e sabia que com as pessoas certas, que unhar padrões
elevados, bastava lhes dar o emprego, e sair do~aminho.
Agora, teria o supremo teste do pessoal que selecionara, ao cones car seus executivos para mobilizarem seus melhores recursos, e resga tarem uns poucos membros da
"farroba" empresarial presos em Teet~ A história da missão e dos desafios encontrados pode ser lida no livro i vôo da águia. * Basta dizer aqui que, apesar de todos
os bstáculos 9d pareciam insuperáveis, a heróica missão de resgate de P~rot foi coroa da de êxito, e trouxe de volta seu patrimônio mais valioso: seus hometr
ANTHONY ROBBINS
Os valores guiam cada decisão que tomamos, e assim o nosso de tino. Os que conhecem seus valores e vivem de acordo tornam-se a
"O caráter de um homem é sua divindade guardiá."
- HERÁCLITO
*Publicado no Brasil pela Editora Record.

líderes de nossa sociedade. São exemplificados por pessoas eminentes em todos os Estados Unidos, das salas de diretoria às salas de aula. j Você viu por acaso o
filme Stand and Deliver? Contava a história do professor de matemática Jaime Escalante.
. Você se sentiu tão inspirado quanto eu pelos seus esforços heróicos em transmitir aos alunos sua paixão pelo saber? Levouos a associarem no sistema nervoso,
em seu nível mais profundo, um senso de orgulho pela capacidade de dominar informações r que outros tinham certeza que nunca seriam capazes de aprender. Seu exemplo

de empenho ilustrou para aqueles jovens o po1 der dos valores. Aprenderam com ele a disciplina, confiança, im,portância da equipe, flexibilidade e o poder da determinação
absoluta.
Ele não falava com aqueles garotos sobre o que deveriam fazer Am suas vidas; era uma demonstração ao vivo, uma nova definição que era possível. Conseguiu não apenas
fazer seus alunos passam em testes de matemática, de uma forma que todos julgavam possível, mas também levou-os a mudarem suas convicções so quem eram e do que eram
capazes, se quisessem se empenhar ematicamente em alcançar um padrão superior.
Se queremos o nível mais profundo de realização na vida, só emos alcançá-lo de um modo, pelo mesmo caminho seguido por ases dois homens: decidindo o que mais prezamos
na vida, quais nossos valores superiores, e depois nos empenhando em viver eles, todos os dias. Infelizmente, essa ação é muito rara na socieatual. Com uma freqüência
excessiva, as pessoas não têm uma ião definida do que é importante para elas. Confundem-se com a tão; o mundo parece uma massa cinzenta; nunca assumem uma Idçáo
definitiva por qualquer coisa ou alguém.
1 Se não somos objetivos sobre o que é mais importante em nosMdas - o que realmente defendemos - então como podemos as fundações para o amor-próprio, muito menos
adquirir a idade de tomar decisões eficazes? Se algum dia você já se desi na situação de ter dificuldades para tomar uma decisão soquer coisa, o motivo é não ter
sido objetivo sobre o que mais !h dentro da situação. Devemos lembrar que toda tomada de dese resume a uma definição de valores.

Quando sabe o que é mais importante para você, a decisão é bem mais simples. A maioria das pessoas, no entanto, é indefinida sobre o que é mais importante em sua
vida, e com isso a tomada de decisão se torna uma forma de tortura interior. O que já não acontece com aqueles que definiram claramente os princípios mais altos
de suas vidas. Não foi difícil para Ross Perot saber o que fazer. Seus valores determinaram tudo. Atuaram como uma bússola pessoal para guiá-lo através de uma situação
eivada de perigo. Recentemente, Escalante deixou o sistema educacional de Los Angeles em que trabalhava, e se mudou para o norte da Califórnia. Por quê? Não podia
mais ser parte de uma organização em que não havia, como acreditava, padrões para o desempenho de um professor.

Quem são as pessoas mais universalmente admiradas e respeitadas em nossa cultura? Não são aqueles que possuem uma sólida noção de seus próprios valores, pessoas
que não apenas professam seus padrões, mas também vivem de acordo? Todos nós respeitamos as pessoas que defendem aquilo em que acreditam, mes o que não concordemos
com suas idéias sobre o que é certo ou er ado. Há poder em indivíduos que levam vidas congruentes, onde suas filosofias e ações são a mesma coisa.
Com bastante freqüência, reconhecemos esse estado singular da condição humana como uma pessoa íntegra. Em termos culturais, essas pessoas surgem sob muitas formas,
dos John Wayne e Ross Perots aos Bob Horpes e Jerry Lewises, aos Martin Sheens é Ralph Naders, aos Norman Cousinses e Walter Cronkites. O fato puro e simples é que
aqueles que percebemos como coerentes em seus valores possuem uma tremenda capacidade de influência em nossa cultura.
Incontáveis americanos se lembram dos noticiários noturnos com Walter Cronkite. Ele esteve conosco em todos os dias mais importantes da vida do país: durante tragédias
e triunfos, quando John E Kennedy foi assassinado, e quando Neil Armstrong se tornou o primeiro homem a pisar na lua. Walter era parte da familia de cada um. Os
americanos confiavam nele, implicitamente.
No início da Guerra do Vietnam, ele a relatou da maneira normal, com uma visão objetiva do envolvimento americano. Depois de visitar o Vietnam, no entanto, sua visão
mudou, e seus valores de integridade e honestidade exigiram que, certo ou errado, comuni-

•.•- .l. • • • •.•- •- • • •- .l .
•r.•- _ _ ~. • l- • • • . •. . •- .• - •.•
•' •- •. •. - l• • -
•- • • , • - - • • - • . l i a
• l. - •- l. .• l • .-•
. • • - • • • . • - • . . • l
• • - . • " • -
• 1 . 1 1 Y
• • . • ~ • • - . l • • - • . •
til .
. • • l • - • • • • - • .
n
l . f~ i f •• , • - • •.
•' •• ~•• ~~ • •• • • • •- . •- l •.~:s
r rrr~ ~.. ,,.- ... ,• l l

moldou a vida chinesa diferente da vida americana? O fato é que," dentro dos Estados Unidos, há constantes mudanças ocorrendo nos' valores da cultura como um todo.

Embora haja determinados valores básicos, eventos emocionais signijicativos podem criar mu aças nos indivíduos, e em decorrência nas empresas, organizações ep~ises
que eles constituem. As mudanças na Europa Oriental são obviamente as mais profundas alterações de valores que já ocorreram na comunidade internacional em nossas
vidas.
O que acontece com países e indivíduos também ocorre com empresas. A IBM é um exemplo de uma empresa cujos mo e destino foram fixados por seu fundador, Tom Watson.
Como? Ele de. finiu com clareza o que a companhia representava, o que seria mais importante para todas as pessoas experimentarem, independente dos produtos, serviços
ou circunstâncias financeiras que surgiriam no futuro. Orientou a "Big Blue" para ser uma das maiores e mais bemsucedidas empresas do mundo.
O que podemos aprender com tudo isso? Em nossa vida pessoal e profissionalkassim como na frente global, deverhos ser objetivos sobre o que é mais importante em nossa
vida, e decidir que vive. remos por esses valores, não importa o que aconteça. Essa coerência deve ocorrer independente de haver ou não recompensas do ambiente por
vivermos de acordo com os nossos padrões. Devemos viver por nossos princípios mesmo em meio às tempestades, mesmo quan. do ninguém nos concede o apoio de que precisamos.
O único meio

Este livro foi digitalizado por Raimundo do Vale Lucas, com a intenção de dar aos cegos a oportunidade de apreciarem mais uma manifestação do pensamento humano..

de termos a felicidade a longo prazo é vivermos por nossos ideais mais altos e agirmos sistematicamente em consonância com o que acreditamos ser fundamental em nossa
vida.
Mas não poderemos fazer isso se não soubermos claramente quais são os nossos valores! Essa é a maior tragédia na vida da maioria das pessoas: muitas pessoas sabem
o que querem ter, mas não fazem idéia do que querem ser Conseguir "coisas" apenas não vai satisfazê-lo. Só viver e fazer o que você acredita ser a "coisa certa"
é que lhe proporcionará o senso de força interior que todos merecemos.
Lembre-se de que seus valores - quaisquer que sejam - são a bússola que o guiam para seu supremo destino. Estão criando o caminho de sua vida ao orientá-lo a tomar
determinadas decisões e determinadas ações sistematicamente. Não usar a sua bússola interior de forma inteligente resulta em frustração, desapontamento, falta de

realização, e o sentimento incômodo de que a vida poderia ser mais, se ao menos, de algum modo, alguma coisa fosse diferente. Por outro lado, há um incrível poder
em viver por seus valores: um senso de certeza, uma paz interior, uma total harmonia, que poucas pessoas jamais experimentam.

SE VOCÊ NÃO CONHECE SEUS VERDADEIROS VALORES,
PREPARE-SE PARA A DOR

0 único meio pelo qual podemos nos sentir felizes e realizados, a longo prazo, é vivermos de acordo com os nossos verdadeiros valores. Se isso não acontecer, é certo
que vamos experimentar uma dor intensa. Com uma freqüência excessiva, as pessoas desenvolvem padrões de comportamento habituais que as frustram e têm o potencial
de destruí-las: fumar, beber, comer demais, consumir drogas, tentar controlar ou dominar os outros, assistir à televisão por horas a fio e assim por diante.

Qual é o verdadeiro problema? Esses comportamentos são na verdade o resultado de frustração, raiva e o vazio que as pessoas sentem, porque não há um senso de realização
em suas vidas. Tentam se distrair desses sentimentos de vazio, preenchendo a lacuna com o

comportamento que produz uma rápida e temporária mudança de estadoWsse comportamento acaba se tornando um padrão, e as pessoas muitas vezes focalizam apenas a mudança
do comportamento, sem cuidarem da causa. Não têm apenas um problema de bebida, por exemplo; têm um problema de valores. Só bebem para tentar mudar seu estado emocional,
porque não gostam da maneira como se sentem. Não sabem o que é mais importante para elas em suas vidas.

O consolo é que experimentamos, sempre que vivemos por nossos padrões mais elevados, sempre que atendemos a nossos valores, uma imensa alegria. Não precisamos de
comida ou bebida em exces so. Não precisamos entrar num estado de estupor, porque a vida já é incrivelmente rica sem esses excessos. Distrair-nos desses piques excepcionais
seria como tomar pílulas para dormir na manhã de Natal.

Adivinhe qual é o desafio! Como sempre, já estávamos dormindo quando a essência do que moldaria nossas vidas foi definida. Éramos crianças que não compreendiam a
importância de ter uma noção cla ra dos próprios valores, ou adultos lidando com as pressões da vida, já tão distraídos que não podíamos direcionar a formação de
nossos valores. Devo reiterar que cada decisão é guiada por esses valores, e na maioria dos casos não fomos nós que os fixamos.

Se eu lhe pedisse para fazer uma lista de seus dez valores principais, escrevendo-os na ordem exata de importância, posso apostar que apenas uma em cada dez mil
pessoas seria capaz. (E essa uma em dez mil teria participado de meu seminário Encontro com o Destino!) Mas se você não conhece a resposta a essa pergunta, como
pode tomar decisões objetivas? Como pode fazer opções que sabe que, a longo prazo, atenderão às suas necessidades emocionais mais profundas? E difícil atingir o
alvo quando nem se sabe qual é! Conhecer seus valores é fundamental para ser capaz de viver de acordo.
Sempre que você tiver dificuldade para tomar uma decisão importante, pode ter certeza de que é o resultado da indefinição sobre seus valores. O que faria se lhe
pedissem para se mudar para o outro lado do país, a fim de assumir um novo emprego? Se soubesse que haveria algum risco envolvido, mas a remuneração seria melhor,
e o trabalho mais interessante, o que você faria? Sua resposta a essa pergunta dependerá do que é mais importante para você: o crescimento pessoal ou a segurança?
A aventura ou o conforto?

"Mandei as crianças para a cama. Não quero que assistam a essas porcarias."
Por falar nisso, o que determina se você preza a aventura mais que o conforto? Seus valores derivam de uma mistura de experiêns, de condicionamento ao longo da vida,
através da punição e Iwmpensa. Seus pais lhe davam os parabéns e apoio quando fazia ~Sas que condiziam com os valores deles; e quando entrava em dito com esses valores,
era punido em termos físicos ou verbais, através da dor de ser ignorado. Seus professores também encowam e aplaudiam quando fazia coisas com que concordavam, e ~~avam
formas similares de punição quando você violava suas p~ões mais arraigadas. Esse ciclo foi perpetuado por seus amie empregadores. Você copiou os valores de seus
heróis, e talvez pbém alguns de anti-heróis.
;,Hoje, novos fatores econômicos entram em cena. Com a maio~tlas famílias, tendo tanto o pai quanto a mãe trabalhando fora, há mais o modelo tradicional de valores
em casa. A lacuna preenchida por escolas, igrejas e, pelo lado menos agradável, isão. Na verdade, a televisão tornou-se a babá mais conve~te, a média das pessoas
assistindo a programas é de sete ho-

ras por dia! Estou sugerindo que a estrutura familiar "tradicional" é o único meio de criar filhos com valores fortes? Claro que; não. Minha sugestão é que ensinemos

aos filhos nossa filosofia' de vida, sendo modelos vigorosos, conhecendo nossos valores, e= vivendo de acordo.
ANTHONY ROBBINS
O QUE SÃO VALORES?
Prezar alguma coisa significa atribuir-lhe importância; qualquer coisa ,a que você muito preza pode ser considerada um "valor". Neste capítulo, estou me referindo
especificamente aos valores da vida, às coisas que são mais importantes para você. Há dois tipos desses valo., res: os fins e os meios. Se eu lhe perguntar "Quais
são as coisas a que dá mais valor?", você pode responder "Amor, família, dinheiro..." Desses, o amor é o valor final que está procurando; em outras palavras, o estado
emocional que deseja. Por outro lado, família e dinheiro são apenas valores que servem como meios. Em outras palavras, servem para você acionar os estados emocionais
que real- 1 mente deseja.
Se eu perguntar "O que a fanulia lhe dá?", você pode responder 1 "Amor, segurança, felicidade". O que de fato preza - os fins que, procura - é amor, segurança e
felicidade. O mesmo acontece com'; o dinheiro. Eu poderia perguntar "O que o dinheiro realmente sig-1 nifica para você? O que lhe proporciona?" Você poderia responder:
1 "Liberdade, impacto, a capacidade de contribuir, um senso de segurança." Como pode perceber, o dinheiro é apenas um meio para' alcançar um conjunto de valores
muito mais profundos, um con- ` junto de emoções que deseja experimentar numa base sistemática, ao longo de sua vida.
O desafio na vida é que a maioria das pessoas não compreende muito bem a diferença entre valores meios e valores fins, e com isso '' experimenta muita dor. As pessoas
tanto se empenham na busca dos valores meios que não alcançam seu verdadeiro desejo: os valores fins. Os valores fins são aqueles que o tornam realizado, fazem sua
vida rica e compensadora. Um dos maiores desafios, a meu ver, é o fato

€das pessoas fixarem objetivos sem saberem o que realmente prezam una vida, e assim acabam indagando, ao alcançarem seus objetivos: "Isso é tudo?"
Por exemplo, digamos que os valores mais altos de uma muher são a preocupação com os outros e a contribuição. Resolve tornar-se uma advogada, porque conheceu um
advogado que muito a impressionou, por ser capaz de fazer uma diferença, ajudando as pessoas através de seu trabalho. O tempo vai passando, ela fica absorvida no
turbilhão do exercício da advocacia, querendo se tornar sócia da firma. Enquanto se empenha para conjuistar essa posição, seu trabalho assume um foco inteiramente

diferente. Passa a controlar e dirigir a firma, torna-se uma das mulheres mais bem-sucedidas que conhece, mas sente-se infeliz, porque não tem mais contato com os
clientes. Sua posição criou m relacionamento diferente com os outros advogados, e passa a pior parte do tempo em reuniões, determinando protocolos e •ocedimentos.
Ela alcançou seu objetivo, mas não realizou o tsejo de sua vida. Alguma vez você já caiu nessa armadilha de rocurar os meios como se fossem o fim que desejava? Para
enWntrar a felicidade, devemos conhecer a diferença, e buscar semore o fim.
VALORES ATRAENTES
tbora seja absolutamente verdadeiro que somos sempre motivas a avançar para os estados emocionais agradáveis, também é Jade que prezamos algumas emoções mais do
que outras. Por ,rnplo, quais são os estados emocionais que você mais aprecia na la? Quais são as emoções que acha que lhe proporcionarão mais azer? Amor ou sucesso?
Liberdade ou intimidade? Aventura ou urança?
Eu chamo esses estados agradáveis que mais prezamos de va,s atraentes, porque são os estados emocionais que tentares alcançar com mais empenho. Quais são alguns
dos sentimenB mais importantes para você experimentar em sua vida, numa

base sistemática? Quando essa pergunta ê apresentada em seu nários, os participantes invariavelmente respondem com palavr como:
Amor 1.
Sucesso 2.
Liberdade 3.
Intimidade 4.
Segurança S.
Aventura 6.
Poder 7.
Paixão S.
Conforto 9.
Saúde 10.
•, .. .• 1. . - .•
•1, i evidente que há alguns estados emoci~ '11 MIME
i ess Esta vai consíVexarÀguns estados emocionais mais im-~tixtan do que outros. Algumas pessoas prezam o conforto acima da paix-. • liberdade acima •. se-
urang&. • intimidade acima 11 sucesi
Faça aça uma pausa neste momento, e determine quais os vala 1 1 ' "
• 1 " • " 1 " - 1
_ _ , ordem • importância, • sendo • - . 1
em em- Rematei
• 1• '• • .. .g• 1 em branco na sua ordem de importância.

"Preocupe-se mais com seu caráter do que com sua reputação, porque seu caráter é o que você realmente é, enquanto a reputação é apenas o que os outros pensam que
você é."
- jOHN WOODEN
0 que você aprendeu ao elaborar sua lista? Se eu estivesse sentado ao seu lado, provavelmente poderia lhe oferecer algum retorno de qualiJade. Por exemplo, saberia
muita coisa a seu respeito se o valor número um fosse a liberdade, seguido por paixão, aventura P poder. Sei que tomará decisões diferentes de pessoas que têm como
valores prinFcipais a segurança, conforto, intimidade e saúde. Acha que uma pessoa cujo valor principal é a aventura toma decisões da mesma manei€ta que alguém que
preza a segurança acima de tudo? Acha que essas !,pessoas guiariam o mesmo tipo de carro? Partiriam em férias da mesma ;janeira? Procurariam a mesma profissão? De
jeito nenhum!
Lembre-se de que seus valores, quaisquer que sejam, afetam a ireção de sua vida. Todos aprendemos através da experiência de que determinadas emoções nos proporcionam
mais prazer do ~e outras. Por exemplo, algumas pessoas aprenderam que o meio ter as emoções mais agradáveis na vida é possuir um senso de ~ntrole, e por isso buscam
com um vigor inacreditável. Torna-se o ~o dominante de todas as suas ações: determina com quem terão acionamentos, e como viverão. Também as leva, como você pode
ito bem imaginar, a se sentirem desconfortáveis em qualquer dente em que não estejam no comando.
Por outro lado, algumas pessoas vinculam dor à idéia de conple. 0 que desejam, mais do que qualquer outra coisa, é um senso liberdade e aventura. Portanto, tomam
decisões completamente rentes. Outras obtêm o mesmo nível de prazer através de uma ão diferente: a contribuição. Esse valor leva a pessoa a indagar re: "O que posso
dar? Como posso fazer uma diferença?" Isso, toda certeza, as enviaria num rumo diferente de alguém que o controle como o valor mais alto.

A partir do momento em que você sabe quais são os seus valores, pode compreender claramente por que segue nas mesmas dire-`à ções de forma sistemática. Além disso,
ao constatar a hierarquia de,
seus valores, você pode perceber por que às vezes tem dificuldade, para tomar decisões, ou por que pode haver conflitos em sua vida Por exemplo, se o valor número

um de uma pessoa é a liberdade, e o número dois a intimidade, esses dois valores incompatíveis se encontram tão próximos que haverá desafios freqüentes.
Lembro de um homem que aconselhei uma ocasião. Ele sentia] essa constante pressão de um lado para outro. Procurava pela auto• 3 nomia, mas quando a alcançava, sentia-se
solitário, e ansiava peta
intimidade. Depois, ao buscar a intimidade, ficava com receio de' perder a liberdade, e por isso sabotava o relacionamento. Um rela- I cionamento em particular foi
suspenso e retomado várias vezes, `é enquanto ele oscilava entre esses dois valores. Depois que o ajudei a , efetuar uma mudança simples em sua hierarquia de valores,
o relacionamento e sua vida mudaram imediatamente. A mudança de prioridades produz poder.
O conhecimento de seus valores ajuda-o a ter mais lucidez sobre os motivos por que faz o que faz, e como pode viver de um modo mais coerente, mas o conhecimento
dos valores dos outros também
é importante. Não seria valioso conhecer os valores de alguém com quem mantém um relacionamento, ou de um associado profissional? Conhecer os valores de uma pessoa
oferece uma indicação de li sua bússola pessoal, e permite a percepção da maneira como toma 1 uma decisão.
O conhecimento de sua hierarquia também é absolutamente essencial, porque seus valores principais são os que lhe proporcionarão maior prazer. O que você realmente
deseja, sem dúvida, é dar um jeito de satisfazer a todos os seus valores todos os dias. Se não o fizer, experimentará o que parece ser um sentimento inexplicável de vazio ou infelicidade.
Minha filha, Jolie, leva uma vida excepcionalmente rica, em que seus valores mais altos são quase sempre atendidos. É também uma maravilhosa atriz, dançarina e cantora.
Aos dezesseis anos, participou de uma audição para se apresentar na Disneylândia (sabia que isso preencheria ,
seu valor de realização, se conseguisse). Por mais incrível que possa

parecer, superou outras setecentas moças, e conquistou um papel no '! Desfile da Luz Elétrica no famoso parque de diversões.
No início, Jolie ficou extasiada. Nós também, assim como seus amigos, ficamos deliciados e orgulhosos, e com freqüência íamos !! até lá nos fins de semana para assistir
seu desempenho. O trabalho, porém, era muito cansativo. Jolie tinha de se apresentar também todas as noites durante a semana, além dos fins de semana, e a escola

ainda não entrara nas férias de verão. Tinha de ir de San Diego a Orange t County de tarde, no período de tráfego mais intenso, ensaiar e se apresentar por várias
horas, voltava para casa de madrugada, e se t,levantava cedo na manhã seguinte para ir à escola. Como você pode muito bem imaginar, a viagem e as longas horas de
trabalho logo transformaram a experiência numa terrível provação, para não men~cionar o traje bastante pesado que era obrigada a usar, e a deixava com dores nas
costas.
Ainda pior, no entanto, pela perspectiva de Jolíe, era o fato de ~yue o trabalho intenso reduzia drasticamente sua vida pessoal, im~+edindo-a de passar algum tempo
com a farroba e os amigos. Comecei a notar que ela entrava a todo instante em estados emocionais bastante áridos. Chorava por qualquer coisa, passou a se queixar
las coisas numa base sistemática. O que nunca fora seu hábito. A ;ota d'água final ocorreu quando toda a farroba se preparava para passar três semanas no Havaí,
no programa de Confirmação - à ptceção de Jolie, que teria de permanecer em casa para continuar an seu trabalho na Disneylândia.
Uma manhã ela chegou ao limiar, e me procurou em lágrimas, adecisa e confusa. Sentia-se frustrada, infeliz e irrealizada, apesar e ter alcançado o que parecia ser
um objetivo incrível apenas seis peses antes. A Disneylândia se tornara uma coisa dolorosa para ela. br quê? Porque passara a ser um obstáculo à sua capacidade de
~sfrutar a companhia das pessoas que mais amava. Além disso, Jolie ~pre achara que o tempo que passava no programa de Confirmao, no qual participava como treinadora,
a ajudava a crescer, mais b que qualquer outra coisa em sua vida. Muìtos de seus amigos de aras partes do país compareciam ao programa todos os anos, e a isneylândia
começava a lhe parecer frustrante, porque sentia que b estava crescendo nem se expandindo ali. Sentiria dor se deci-

disse nos acompanhar ao Havaí (porque não queria ser uma pessoa que desiste facilmente), e também se continuasse a trabalhar na Disneylândia, porque isso acarretaria
a perda de coisas que considerava muito importantes.
Sentamos para conversar, e pude ajudá-la a examinar os quatro valores principais de sua vida. Eram os seguintes: 1) amor; 2) saúde e vibração; 3) crescimento; e
4) realização. Ao constatar seus valo res, compreendi que poderia ajudá-la a encontrar a lucidez necessária para decidir o que seria certo para ela. Por isso, perguntei-lhe-

O que o trabalho na Disneylândia proporciona a você? 0 que há de tão importante em trabalhar na Disneylândia?
Ela me disse que se animara originalmente porque o considerava como uma oportunidade de fazer novos amigos, receber o reco nhecimento por seu trabalho, divertir-se
e experimentar um tremendo senso de realização.
Agora, no entanto, não havia mais o senso de realização, porque sentia que não estava mais crescendo, e sabia que haveria outras coisas que poderia fazer para acelerar
sua carreira mais depressa. Jolie disse ainda:
- Sinto que estou me consumindo. Acho que não estou mais saudável, e sinto uma tremenda falta de convivência com a família. Indaguei então:
- O que representaria uma mudança nessa área de sua vida? Se deixasse a Disneylândia, passasse algum tempo em casa, e depois fosse para o Havaí com a gente, o que
isso lhe proporcionaria? Ela se animou no mesmo instante, sorriu, e disse:
- Teria mais tempo para ficar com vocês. Poderia me encontrar mais com meu namorado. Iria me sentir livre outra vez. Poderia descansar um pouco, e depois voltar
a fazer ginástica, para recupe rar a forma. Voltaria a tirar boas notas na escola. Poderia encontrar outros meios de crescer e me realizar. Eu seria feliz!
Sua resposta para o que fazer era óbvia. A fonte de sua infelicidade também era evidente. Antes de começar a trabalhar na Disneylândia, ela estava realizando seus
três valores principais: sentia-se amada, era muito saudável, e tinha certeza de que estava crescendo. Por isso, saiu em busca do valor seguinte em sua lista: a realização. Ao fazer isso, no entanto, criou um ambiente

em que tinha a realização, mas carecia dos outros três valores principais.
Essa é uma experiência muito comum. Todos precisamos compreender que devemos primeiro satisfazer nossos valores mais altos -os que têm a mais absoluta prioridade.
E devemos lembrar também que há sempre um meio de realizar todos os nossos valores simultaneamente, e que não podemos nos contentar com menos. Ainda restava um derradeiro
obstáculo para a decisão de Jolie: também vinculava dor a deixar a Disneylândia. Uma das coisas e mais evitava na vida era desistir de algo por que se empenhava.
m toda certeza, eu contribuíra para essa posição, pois acredito que da jamais é alcançado por aqueles que desistem quando as coisas tornam difíceis. Assim, ela encarava
sua saída da Disneylândia como
desistência. Assegurei-lhe que tomar uma decisão de viver de rdo com seus valores não é uma desistência, assim como a persisia tola não é uma virtude. Eu seria a

primeira pessoa a insisür a que ela continuasse, se achasse que estava desistindo só porque trabalho era árduo demais. Mas não era o caso, e ofereci-lhe a oporidade
de converter a transição num presente para outra pessoa, ndo:
- Jolie, pode imaginar como você se sentiria se fosse a seguncolocada, e de repente a vencedora resolvesse se afastar, dandouma chance de entrar no desfile? Por
que não dá esse presente a ém?
Como a definição de amor para Jolie é contribuição, a sugestão fiava a seu valor mais elevado. Ela deixou de vincular dor a deia Disneylândia, e passou a vincular
prazer à decisão.
Ela nunca esqueceu essa lição sobre valores, e o mais estimufoi que encontrou um novo meio de satisfazer a todos os seus es, que começou a encaminhá-la com mais
precisão na direção eus objetivos. Não apenas passou a experimentar mais diversão cidade, mas pouco depois obteve seu primeiro emprego, numa ação de Starlight Theater,
em San Diego.

LIÇÕES DE DOR
Assim como há emoções que desejamos experimentar porque sio' agradáveis, e é por isso que sempre nos encaminhamos para elas, também temos uma lista de emoções que
faríamos quase que qual-' quer coisa para nos afastarmos. No início da carreira, quando eu começava a desenvolver minha primeira empresa, experimentava uma' , tremenda
frustração por ter de viajar tanto e tentar dirigir os negócios ao mesmo tempo. Em determinada ocasião, parecia que ume pessoa que me representava não agira com
uma honestidade abso. : luta. Quando se lida, como ocorre comigo, com centenas de milha, res de pessoas, e literalmente milhares de acertos de negócios, a leidas
probabilidades indica que umas poucas pessoas tentarão se aproveitar de você. Infelizmente, são essas que tendem a se destacar em nossa mente, em vez das centenas
ou mesmo milhares que superam em muito as nossas melhores expectativas. Em decorrência dessa situação tão dolorosa, procurei um novo executivo, um homem que eu achasse que poderia dirigir minha com-`? panhia da melhor forma possível.
Armado com meu novo instrumento,
a capacidade de conhecer os valores de alguém, perguntei a cada um` dos candidatos: "Qual é a coisa mais importante para você em sua vida?", Alguns responderam coisas
como "sucesso", "realização", ou "ser o melhor". Mas um homem usou a palavra mágica: "Honestidade."

Não o aceitei apenas por sua palavra; claro que falei com diver- r sas pessoas com as quais ele trabalhara. Todos confirmaram que ele era muito honesto, e que às
vezes poderia até pôr de lado as pró
prias necessidades, se houvesse uma questão de integridade. Pensei: "Esse é o tipo de homem que quero que me represente." E ele fez um excelente trabalho. Não demorou
muito, porém, para que se tornasse evidente que precisávamos de um associado adicional para ajudar a dirigir os negócios em rápida expansão. Meu executivo recomendou
alguém que achava que poderia se tornar seu companheiro, com os dois dirigindo em conjunto a minha organização. Isso me pareceu sensacional. Conheci esse homem, a quem chamarei de Sr. Smith (tenho trocado nomes para proteger pessoas não tão inocentes), e ele fez uma apresentação espetacular, demonstrando
para mim como poderia uti-

lizar todas as habilidades que desenvolvera ao longo dos anos para levar minha companhia ao nível seguinte. Poderia liberar meu tempo, o que me permitiria promover
seminários ainda maiores, e causar impacto em mais pessoas, sem ter de viver em viagem. Na ocasião, eu passava quase 150 dias por ano longe de casa, conduzindo meus
seurinários. Além de todo o resto, ele não queria ser remunerado até '= produzir resultados! Parecia quase bom demais para ser verdade. O Sr. Smith e meu honesto
executivo dirigirian~a companhia.
Um ano e meio depois, despertei para descobrir que era mesmo bom demais para ser verdade. É verdade que meus seminários haviam se tornado maiores, mas agora eu passava
quase 270 dias por ano `viajando. Minha eficácia e impacto haviam aumentado, ajudava mais pessoas do que em qualquer outra ocasião anterior, mas subitamente fui
informado de que devia 758 mil dólares, depois de ter dado mais `do que jamais tivera em toda a minha vida. Como era possível? Bem, ~aadministração é tudo, tanto
nas empresas como em nossas vidas. E era evidente que eu não tinha os administradores certos.
k Pior ainda, o Sr. Smith, ao longo daqueles dezoito meses, se aproa de mais de um quarto de milhão de dólares de nossos cofres. Minha uma nova casa, um carro
novo... e eu presumira que comprara Ndo graças a suas outras atividades profissionais. Puxa, foi uma sursa e tanto! Dizer que fiquei furioso ou arrasado por essa
experiênseria, sem dúvida, usar o Vocabulário Transformacional para reir a intensidade de meus sentimentos. As metáforas que usei na ião foram coisas como `Eu me

senti apunhalado pelas costas" e le tentou assassinar meu primogênito". O que acha disso como ensidade emocional?
Contudo, o que mais me deixou perplexo foi o fato de meu exeivo honesto ter testemunhado tudo aquilo, sem me alertar para o ;estava acontecendo. Pois ele sabia de
tudo o que ocorria! Foi asa ocasião que comecei a compreender que as pessoas não ape 1s procuram o prazer, mas também se afastam da dor. Meu execuhonesto tentara
me dizer que estava preocupado com seu coleProcurara-me logo depois que eu passara três meses consecutivos viagem. No meu primeiro dia em casa, visitara-me para
dizer detinha dúvidas sobre a integridade do Sr. Smith. Fiquei preocuno mesmo instante, e perguntei por quê. Ele respondeu:

- Quando nos mudamos para o novo escritório, ele fez questão de ficar com a sala maior.
Era algo tão mesquinho que fiquei irritado, e disse, antes de interromper abruptamente a reunião:
- Foi você quem o indicou para o cargo. Portanto, cuide dele pessoalmente.
Eu deveria ter compreendido naquele dia que causara dor a esse homem quando ele tentava me transmitir uma informação. Em meu estado de exaustão e estresse, não fui
capaz de avaliar o significado mais profundo do que vinha acontecendo. Como se isso já não fosse bastante ruim, meu executivo honesto tornou a me procurar para dar
um retorno similar. Declarei que ele não estava sendo totalmente honesto ao falar comigo, em vez de conversar com o Sr. Smith. Fui até a sala do outro diretor, e
comuniquei:
- Ele me disse isso e aquilo a seu respeito. Vocês dois resolvam isso!
Pode imaginar a dor que ele obteve do Sr. Smith? Recordando a experiência agora, posso compreender claramente por que ele não me contou toda a verdade. Dizer a verdade
- que indicara alguém que desviara mais de um quarto de milhão de dólares da companhia -parecia-lhe, a curto prazo, ser mais doloroso do que simplesmente adiar,
e tentar encontrar algum outro meio de lidar com o problema mais tarde.
Na verdade, ao recordar todas as dificuldades que sempre tive com esse executivo, invariavelmente se reduziam a ocasiões em que ele não fazia as coisas que precisava
fazer apenas porque queria evitar o sen timento de confrontação. Essa era a dor suprema para ele. Embora a honestidade fosse importante, evitar a confrontação era
ainda mais importante. Por isso, nada me comunicou, e racionalizou que estava sendo honesto, porque eu nunca lhe perguntei se o Sr. Smith desviava dinheiro da empresa.
Se eu tivesse indagado, ele responderia.

Por mais furioso que a situação me deixasse, e por mais dolorosa em termos financeiros e emocionais, proporcionou-me uma das mais valiosas lições de minha vida,
porque me ofereceu uma das peças finais no quebra-cabeça para a compreensão do comportamento humano. Compreender essas duas forças gêmeas de dor e prazer ajudou-me
não apenas a exercer uma influência positiva sobre mim

Fmesmo e minha farroba, mas também sobre pessoas no mundo in~teiro, com maior precisão.

VALORES REPELENTES

Devemos lembrar, portanto, que em qualquer momento em que tooamosuma decisão sobre o que fazemos, o cérebro primeiro avalia e essa ação pode levar a estados de prazer
ou dor. O cérebro está empre pesando as alternativas, a fim de determinar o impacto, baeado em sua hierarquia de valores. Se, por exemplo, eu lhe pedisse sra saltar
de pára-quedas em queda livre, e a emoção número um ue você tenta evitar a qualquer custo é o senso de medo, então é bvio que você não fará essa ação, não é mesmo?
Se, no entanto, o olor número um que você quer evitar a qualquer custo é um sentiento de rejeição, e acha que eu posso rejeitá-lo se não me atender, pcê pode tomar
a decisão de pular do avião, apesar do seu medo. s níveis relativos de dor que associamos a certas emoções afetarão idas as nossas decisões.
Quais são algumas das emoções que você acha mais importante ditar, numa base sistemática? Muitas vezes, quando faço essa pernta às pessoas nos seminários, a lista
apresentada é mais ou mea a seguinte:
Rejeição 1.
Raiva 2.
Frustração 3.
Solidão 4.
Depressão 5. Fracasso 6. Humilhação 7. Culpa 8.
tia justo dizer que todas essas emoções são estados que você gosia de evitar ter de sentir? Claro, porque são dolorosos. Não seria

verdade dizer também que pode querer evitar todas essas emoções,`; mas algumas são mais dolorosas para você do que outras? Que você possui também uma hierarquia
de valores repelentes? Que valor na lista anterior seria o que mais evitaria ter de sentir? Rejeição, de- 1 pressão, humilhação? A resposta a essa pergunta determinará
seu comportamento praticamente em qualquer ambiente.
Faça uma pausa antes de continuar, escreva sua lista nas linhas em branco, começando pelos estados que mais tentará evitar, ao menos.

"Espero que possamos fazer uma universidade de que nosso time de futebol americano se orgulhe." - UNIVERSIDADE DE OKLAHOMA

O que lhe diz um exame de sua lista? Se, por exemplo, você põe no 1 topo da lista que a emoção que mais deseja evitar é a humilhação, pode perceber como evita sistematicamente
ingressar em situações em que poderia ser julgado com mais rigor? Se a solidão é a erroção que deseja evitar acima de tudo, isso pode levá-lo a se tornar., uma pessoa
protetora, projetando-se para os outros, e tentando ser generoso numa base regular, a fim de que queiram sua companhia, . e se encontre sempre cercado por muitos
amigos agradecidos.

A FONTE DA AUTO-SABOTAGEM: CONFLITOS DE VALORES

Agora, vamos examinar a dinâmica criada por sua hierarquia de valores. Se você selecionou o sucesso, por exemplo, como seu pri. meiro valor atraente, e a rejeição
como o principal valor repelente, percebe alguns possíveis desáfios que essa hierarquia pode criar em sua vida? Posso lhe garantir que uma pessoa que tenta alcançar
o prazer do sucesso sem jamais experimentar a dor da rejeição nunca terá êxito a longo prazo. Na verdade, essa pessoa vai sabotar a si mesma, antes de ser bem-sucedida
em grande escala.

Como posso fazer tal alegação? Lembre-se do princípio organizacional básico de que falamos aqui com tanta freqüência:As pessoas farão mais para evitar a dor do que
para alcançar o prazer. Se você quer realmente ter o sucesso ao nível mais alto, não deve estar ¡disposto a arriscar a rejeição? Não deve estar disposto a experimentála?

Não é verdade que mesmo que você seja honesto e sincero, e dê tudo aos outros todos os dias, ainda assim há pessoas que interpretam de forma errada suas ações, e
o julgam sem jamais tê-lo conhecido pessoalmente? Quer você seja um escritor, um cantor, um orador, quer um executivo, o potencial de rejeição sempre existe. Como
€océrebro sabe que para ter sucesso é preciso correr o risco de rejei~~o, e já concluiu que os sentimentos de rejeição são os níveis sufpremos de dor, tomará a decisão
de que o prazer do sucesso não fale o preço, e o levará a sabotar seu comportamento, antes mesmo e alcance a posição!

Muitas vezes encontro pessoas que dão gigantescos passos ra a frente, apenas para recuar misteriosamente no último ins1te. Ou dirão ou farão coisas que sabotam o
próprio sucesso essoal, emocional ou físico que procuram. Invariavelmente, o votivo é um conflito de valores. Parte do cérebro está dizendo ~Vá atrás!", enquanto

outra parte diz que "Se você o fizer, vai pfrer muita dor". Assim, tais pessoas dão dois passos para a fren~, e um para trás.
Durante a campanha eleitoral de 1988, eu costumava chamar e tipo de "Síndrome de Gary Hart". Era um homem de bem que Tecia sinceramente preocupado com as pessoas
e a sociedade, mas ujos conflitos de valores estavam expostos para todos verem. Gary t era um homem horrível? Duvido muito. Era apenas alguém tinha valores num tremendo
conflito. Foi criado numa igreja que singra que cometia um pecado se sequer dançasse. Ao mesmo po, foi exposto a modelos de vida como Warren Beatty. É evique esses
desejos conflitantes desempenharam um papel imte em sua derrocada política. t Você acha que uma pessoa tão inteligente quanto Gary Hart iaaos repórteres "Se vocês têm dúvidas a meu respeito, podem seguir", e imediatamente após sairia dali
para visitar a aman~É claro que isso era a maneira que seu cérebro tinha de livrar-

Ao analisar minha lista, compreendi por que fazia o que fazq Era um indivíduo intenso; por todas as descrições, tinha ud temperamento explosivo. Considerava isso
como minha paixíT Meu amor pela família e amigos, assim como o desejo de paru lhar em seminários, eram evidentes. Minha vontade era liberta as pessoas, e achava
que se libertasse os que se encontravam a meu redor, e lhes desse uma contribuição, haveria de sentir q era capaz de fazer qualquer coisa. Eu cresceria e me realizaria
teria diversão, seria saudável e criativo. O conhecimento de nha lista de valores ajudou-me a persistir no caminho, de um forma coerente com o que era mais importante
para mim. Dul rante anos, experimentei o maior senso de congruência em mio nha vida.
Mas logo eu faria outra definição que transformaria a qualida de de minha vida para sempre.
ANTHONY ROBBINS
Depois de minha experiência com o infame Sr. Smith, fui a Fif para escapar de tudo. Precisava recuperar o equilíbrio emocional e adquirir alguma perspectiva e objetividade
sobre a situação. Maio, importante ainda, precisava decidir o que faria, e como promove ria uma reviravolta. Na primeira noite, antes de dormir, fiz a mesmo uma
pergunta muito importante. Em vez de "Por que tudo isso me aconteceu?", formulei uma pergunta melhor: "Qual é ai fonte de todo o comportamento humano? O que leva
as pessoas al, fazerem o que fazem?"

Quando acordei, às oito horas da manhã seguinte, sentia um turbilhão de idéias aflorando em minha cabeça. Peguei minha agenda, e' comecei a escrever sem parar, sentado
na cabana principal. As pes-?
soas entraram e saíram durante o dia inteiro, e continuei a escrever, j das oito da manhã às seis e meia da tarde. Meu braço estava doído, os dedos dormentes. Não
estava apenas pensando calmamente e escrevendo; as idéias literalmente explodiam dentro de mim. A partir desse rio impetuoso de idéias, projetei as Tecnologias do
DestincJM, e uma boa parte da ciência do Condicionamento NeuroassociativoTM. Quando

,:peguei as anotações para revisá-las, no entanto, não consegui ler uma só palavra!
Mas as idéias e sentimentos estavam arraigados dentro de mim. `Percebi imediatamente o potencial do que criara: um programa que ,possa ajudar as pessoas a reformularem
as prioridades de vida de !seu sistema nervoso, permitindo redirecionar o processo de como pensar, como sentir, o que fazer em quase todas as áreas de suas vidas!
Passei a pensar no que aconteceria se, em vez de apenas ensinar ,às pessoas quais eram seus valores e esclarecê-los, levasse as pesioas a selecionar ou reformular
conscientemente a ordem e conteúdo de seu sistema hierárquico de valores. E se eu pegasse alguém ujo valor número um fosse a segurança, e tivesse como valor número
quinze a aventura, e trocasse a ordem, não apenas em termos ®telectuais, mas de tal forma que a aventura se tornasse a maior rioridade em seu sistema nervoso? Que
tipo de mudança você acha ge isso poderia promover na vida de alguém? Uma pequena mudança, ou uma grande?
Mas seria possível? Concluí que a melhor pessoa para testar E possibilidade era eu mesmo, é claro. Examinei minha lista de Fatores. A princípio, pensei: "Meus valores
são sensacionais! Adobmeus valores. Afinal, isso é quem eu sou." Mas lembrei a mim Lesmo que não somos nossos valores. Somos muito mais que nosqs valores. Aqueles
valores não eram o resultado de opções inOigentes e um plano mestre. O que eu conseguira até agora fora penas descobrir que prioridades estavam condicionadas em
milha vida, e escolhera conscientemente viver de acordo com o sis
a de dor e prazer para o qual me programara. Mas se eu fosse almente projetar minha vida, se quisesse criar um conjunto de dores que moldariam o destino supremo
que desejavam, o que ks precisariam ser?

"Não o fizemos nem do céu nem da terra, Nem mortal nem imortal,
Para que possa, com o livre-arbítrio e com honra, Como se fosse o criador de si mesmo, Moldar sua vida em qualquer forma que preferir. Pelo julgamento de sua alma,
você tem o poder De renascer nas formas superiores, Que são divinas."
ANTHONY ROBBINS
Eu me senti profundamente inspirado quando comecei a compreender que naquele momento estava prestes a tomar decisões que mudariam a direção de minha vida para sempre.
Passei a examinar meus valores, e a fazer a pergunta: "O que meus valores precisam ser para criar meu supremo destino, a fim de ser a melhor pessoa que eu puder,
a fim de causar o maior impacto durante a -'
minha vida?"
Pensei: "Os valores que tenho neste momento estão me ajudando." Mas logo pensei também: "Que outros valores precisaria acres-. tentar?" Constatei que uma das coisas
que não estava na minha lis ta era inteligência. Claro que eu era uma pessoa inteligente, mas não ;~ fizera de ser inteligente uma prioridade tão alta quanto ser
apaixo-,;~ nado. Na verdade, em minha paixão, eu fizera algumas opções bem estúpidas... inclusive quem seria meu executivo!
Concluí que se não convertesse a inteligência em uma priorida- ~' de consciente de meu sistema nervoso (isto é, se não aprendesse a., tirar um momento ou dois para
avaliar conscientemente e com an
tecedência as conseqüências de minha tomada de decisão), comi-~ nuaria a fracassar, sem alcançar meus desejos mais profundos. Não 1 havia agora a menor dúvida de
que a inteligência precisava ser colo- ' cada no alto da minha lista. Descobri em seguida uma série adicional de valores a acrescentar, e decidi onde precisavam entrar em minha hierarquia.
- Discurso de Deus a Adão, na Oração sobre a Dignidade do Homem, de Pico Della Mirandola

Depois, fiz uma pergunta que nunca formulara antes: "Que valores devo eliminar de minha lista para alcançar meu destino supremo?" Comecei a compreender que pelo
foco constante em como ser livre, eu estava perdendo a liberdade de que já desfrutava. Compreendi que não havia qualquer possibilidade de ser mais livre do que já
era naquele momento. Talvez meus sentimentos fossem diferentes se vivesse num país em que não existissem as opções que tenho nos Estados Unidos; para mim, no entanto,

não há possibilidade de ter mais liberdade do que já desfruto hoje. Por isso, decidi retirá-la de minha lista, e não mais me preocupar. Foi espantosa a liberdade
que experimentei ao retirar a liberdade de minha lista!
Em seguida, passei a avaliar cada valor individualmente, quanto i, ao mérito. Comecei a perguntar: "Que benefício obtenho ao colocar ¡este valor nesta posição em
minha lista?" Analisei primeiro a paixão, e indaguei: "Que benefício tenho por colocar a paixão aqui?" Pensei: "Proporciona-me ímpeto, excitamento, energia e o poder
de ~çausar impacto nas pessoas, de modo positivo. Torna a minha vida Suculenta."
Depois, fiz uma pergunta que me assustou um pouco, uma pernta que nunca formulara antes: "O que pode ter me custado a alusão da paixão no topo de minha lista?" Nesse
momento, a res Bosta tornou-se óbvia. Eu acabara de voltar de um seminário em enver, onde me sentira, pela primeira vez em anos, muito doente. k saúde sempre figurava
na minha lista de valores; era importante. s não estava nos primeiros lugares da lista.
Diga-se de passagem que você sempre considera importante quer coisa que tem na sua lista de valores, porque há centenas e coisas que poderiam estar incluídas, e
não estão. Mas minha idéia saúde era comer direito. Não fazia exercícios, e não descansava suficiente. Finalmente, meu corpo começava a ceder, sob a minha estante
demanda de energia ilimitada. Lembrei-me que naquele quando senti que não tinha saúde, exigi o máximo de mim, e izei o seminário assim mesmo. Mas não me sentia apaixonado,
me sentia amando, não sentia que podia causar algum impacto. hmecei a compreender que ter a paixão como o valor mais alto na a lista me levaria a me consumir, com
o potencial de custar o 16prio destino que eu procurava.
450
Acabei formulando a última pergunta: "Em que ordem meus va. lores precisam estar para que eu alcance meu destino supremo?" N^ "O que é importante para mim?", mas
sim "O que eles precisam, ser?" Ao iniciar esse processo, minha lista começou a evoluir, a tornar a seguinte:

Saúde/Vitalidade Amor/Ternura Inteligência Alegria Honestidade Paixão Gratidão Diversão/Felicidade Fazer uma diferença Aprender/Crescer Realizar Ser o melhor Investir
Contribuição
Criatividade

Essas mudanças podem parecer sutis para você, mas foram pra fundas no impacto emocional que me causaram. A simples criaçáo dessa nova lista de prioridades de vida
acarretou em alguns mo, mentos muita luta e um medo intenso. É bem provável que o mais difícil tenha sido a mudança ela ordem entre realização e felicida-'° de.
Se você está lembrado, em minha lista anterior eu tinha de sentir paixão, autor, liberdade, contribuição, ser capaz, crescimento e rea• lização, com ser feliz numa
prioridade baixa. Comecei a pensar: "O que aconteceria se eu tornasse a felicidade uma prioridade? 0
MINHA NOVA LISTA DE VALORES ATRAENTES

que aconteceria se eu a tornasse uma prioridade maior do que a realização?"
Para ser sincero, essa foi outra pergunta que me incutiu medo. r Pensei: "Se for fácil para mim me sentir feliz,,talvez eu perca o ímpeto. Talvez não queira mais realizar. Talvez não queira causar o mesmo impacto. Talvez não contribua tanto para as outras pessoas." Afinal, eu vinculava minha identidade à capacidade de fazer
uma diferença. Levei quase duas horas para tomar a decisão de optar pelo >que me parecia melhor, e decidi me fazer feliz. Que absurdo!
Mas depois de trabalhar com dezenas de milhares de pessoas no Encontro com o Destino, a maioria das quais seria considerada como grandes realizadoras, posso garantir
que esse é um dos maiores medos fique elas têm. Geralmente receiam perder seu poder ou ímpeto se antes sentirem felizes. Estou aqui para lhe dizer que o que aconteceu
em rinha vida foi que, em vez de realizar para ser feliz, comecei a ser feliz or realizar, e a diferença na qualidade de minha vida é tão profunda !ue não dá para
descrever em palavras. Não perdi o ímpeto - muito ~ contrário, passei a me sentir tão bem que queria fazer ainda mais!
Quando minha lista ficou completa, experimentei uma emoção pe não podia sequer lembrar de ter sentido antes: um senso de cal~a. Havia um senso de certeza que não
conhecera antes, porque agora u sabia que cada parte de mim seria atraída na direção certa dos meus onhos. Não mantinha mais um cabo-de-guerra comigo mesmo. Ao
ar de me empenhar constantemente pela liberdade, eu poderia ter Anda mais intimidade e amor - e poderia me sentir ainda mais livre. gora, seria feliz por realizar.
Seria saudável, dinâmico, cheio de vi~idade. Com a decisão de mudar as prioridades de minha vida, pude ~tir no mesmo instante as mudanças em meu corpo físico.
Também comecei a compreender que havia determinados esta~semocionais que eu deveria evitar, se queria ser bem-sucedido. Um sem qualquer dúvida, era a preocupação.

Eu me sentia arraÌdo, física e emocionalmente, pela dor de tentar imaginar como faria ra manter minha companhia em funcionamento, com todas as rtas abertas. Na ocasião,
eu acreditava que se ficasse preocupapoderia me tornar mais motivado, mas descobri que apreocupa~ me deixava menos fértil. Por isso, decidi que não poderia mais
epreocupar. Teria um interesse legítimo, mas passaria a focalizar,

o que era mais importante, as ações que efetuaria para fazer coe que tudo desse certo. Depois que decidi que a preocupação angu tiante destruiria meu destino, passei
a evitá-la a qualquer cust Obviamente, tornou-se uma emoção muito dolorosa para quem entregasse a ela. Comecei a formular uma lista de repelentes.
Voei de volta aos Estados Unidos, depois de projetar meu desd no. Puxa, que surpresa para meus amigos e associados! No pritnÁ ro dia no escritório, as pessoas me
procuravam e perguntavam: "1
que aconteceu com você? Parece tão diferente? Tão relaxado!" Cc mecei a descarregar minha tecnologia inteiramente nova, por hora a fio, em cada pessoa, até que compreendi
que precisava refiná-la, I incluí-la num seminário. Foi assim que nasceu o Encontro com Destino.
Escrevi este livro pelo desejo de divulgar a tecnologia Destina NAC para tantas pessoas quanto puder atingir. Espero que você use agora. Lembre-se de que podemos
realmente projetar quem na tornamos.
ANTHONY ROBBINS
Mas como você pode assumir o controle desse terceiro elemento de seu Sistema Central conhecido como valores? Dê os dois passos simples seguintes:
Passo 1: Descubra quais são os seus valores atuais, e classi• fique-os na ordem de importância. Isso lhe proporcionará uma percepção sobre o que mais quer experimentar
- seus valores atra entes - e o que mais quer evitar em sua vida - seus valores repelentes. Passará a ter uma compreensão de por que faz o que faz. Também lhe oferecerá
uma oportunidade, se quiser, de experimentar sistematicamente mais prazer em sua vida, pela compreensão do sistema dor-prazer que já está embutido em você.
"Dê-me beleza na alma interior; que o homem exterior e interior sejam um só."
- SÓCRATES

Passo 2: Se está disposto a pegar o touro a unha, você tem uma oportunidade de redirecionar seu destino. Faça a si mesmo uma nova pergunta: "Quais precisam ser meus
valores para alcançar o des

r tino que desejo e mereço?" Faça uma lista. Ponha-os na ordem. ~4Verifique de que valores pode querer se livrar, e que valores pode €acrescentar, a fim de criar
a qualidade de vida que deseja.
Você pode estar especulando: "Mas, afinal, qual é o meu destino?" Se esbarrar nisso, volte ao Capítulo 12. Nele, perguntei que tipo de pessoa você teria de ser para
alcançar tudo o que deseja. A
de ser essa pessoa, quais precisariam ser seus valores? Que va~res você precisaria acrescentar ou eliminar?
Por exemplo, como sua capacidade de lidar com o medo, frusção e rejeição seria afetada pela decisão de colocar a coragem no ato de sua lista de valores atraentes?
Ou qual poderia ser o impacto conceder uma alta prioridade à jovialidade? Poderia lhe permitir mais diversão na vida, talvez desfrutar todas as experiências à adida
que surgirem, tornar-se mais chegado a seus filhos, e ser pira eles mais do que apenas um "provedor"?
0 que você realizou ao criar sua nova lista de valores? Não é as um aglomerado de palavras num pedaço de papel? A respsta é sim - se você não se condicionar a usá-los
como sua nova sola. Se o fizer, no entanto, eles se tornam a sólida fundação de decisão que você tomar. É difícil apresentar neste livro toda a de instrumentos de
condicionamento que uso em seminários, tas deixe-me lembrá-lo do poder da alavanca. Muitas pessoas que u~ticiparam do Encontro com o Destino afixaram seus valores
em sições proeminentes no trabalho, em casa, em qualquer lugar em eserão vistos por pessoas que os farão se aterem a esse padrão novo erior.
Portanto, use o mesmo tipo de alavanca para fortalecer seu comisso com os novos valores. Na próxima vez em que se descogritando com as crianças, talvez alguém que
o ame possa se ~ximar e dizer: "A compaixão não é o valor número um em sua

"Eu toco o futuro, eu ensino." - ANÔNIMO
Observar as pessoas assumirem o controle de suas hierarquias dai valores no Encontro com o Destino é tão compensador por causa< do enorme contraste entre como eram
na manhã de sexta-feira ei quem se tornaram na noite de domingo. À medida que as transfor.? mações ocorrem, surge a magia. Lembro que um homem que fof arrastado
pela esposa para o programa, e não queria estar ali. Ao? começarmos a conversar sobre valores e a possibilidade de efetuar mudanças nessa área, ele proclamou:
- Não preciso mudar nenhum dos meus valores.

Seu valor número um, diga-se de passagem, era liberdade! Ele' resistia à idéia de ser "forçado" a mudar qualquer coisa em sua vida.~i que não quisesse alterar; tornou-se
uma questão de controle, en-''
quanto ele se recusava com firmeza a promover qualquer mudança. Acabei lhe dizendo:
- Sei que você não precisa fazer qualquer mudança. Também,,,' sei que é livre. Assim, tenho certeza de que é livre para acrescentar`' uns poucos valores. Que valores
poderiam ser úteis para você acres.
centar, a fim de aumentar a qualidade de sua vida, e talvez mesmo' causar impacto em seu destino supremo?
Depois de pensar por um momento, ele respondeu:
- Talvez flexibilidade pudesse ser um bom valor a acrescentar. A audiência aplaudiu.
- Isso é ótimo - declarei. - Em que lugar de sua lista poria , a flexibilidade?
Começamos de baixo e fomos subindo, e acabou sendo o valor número quatro em sua lista. No momento em que o homem decidiu que esse era mesmo o lugar certo para seu
novo valor, outro participante - um quiroprático = que estava sentado logo atrás dele '
indagou:
- Vocês viram isso?
Era tão evidente que várias outras pessoas na sala também haviam notado. A fisiologia do homem começara a mudar literalmente

diante de nossos olhos. A medida que ele absorvia a flexibilidade em seu sistema de valores, toda a sua postura pareceu relaxar, tornarse mais descontraída. Ele
sentou na cadeira de uma maneira dife
!~ : rente, e parecia respirar com muito mais liberdade. Até mesmo a expressão mudou, os músculos do rosto liberando a tensão. Com a flexibilidade como uma nova
prioridade, o sistema nervoso obviamente recebera a mensagem.
- Há outros valores que você gostaria de acrescentar à sua lista? - indaguei em seguida.
0 homem pensou por um momento. - Talvez... perdão?
Havia um tom de indagação em sua voz. O grupo desatou a rir. Ali estava um que começara eriçado em hostilidade e tensão, e agora completara uma volta de 180 graus.
Enquanto ele calculava como incluir o perdão em sua hierarquia de valores, foi maravilhoso observar as mudanças adicionais que ocorreram em sua postura, respiração,
músculos faciais e gestos. Durante o resto do fim de semana, as pessoas continuaram espantadas com as drásticas mudanças promovidas por dois simples acréscimos aos

seus valores. Ele falava ,com mais suavidade na voz, o rosto parecia se "abrir" com mais expressão, e se relacionava com as pessoas de uma forma como nunca acontecera
antes. Agora, três anos mais tarde, a liberdade nem mesmo consta de sua lista, e sua intimidade com a esposa se expandiu a `um ponto extraordinário.
"Somos aquilo que fazemos repetidamente." - ARISTÓTELES
Ávida sempre encontra um meio de testar o compromisso que temos Om nossos valores. Meu teste ocorreu quando embarcava num avião... 61á estava o ilustre Sr. Smith!
Senti a raiva e a hostilidade aflorarem, ~Orn uma intensidade como não experimentara durante dois anos, Iasicamente porque não o vira. Ele entrou apressado no avião,
e foi untar lá no fundo. Ao me instalar em meu lugar, sabendo que ele se

encontrava por trás de mim, as perguntas surgiam em disparada na minha cabeça: O que eu deveria fazer? Deveria confrontá-lo? Deveria apenas me aproximar, parar na
sua frente, e fitá-lo sem falar nada,; até que ele se contorcesse em aflição? Não me orgulho dessas perguntas, mas como a honestidade é um dos meus valores mais
altos, -'; não posso deixar de relatar o que realmente pensei.
Logo, no entanto, os valores guiaram minha ações. Por quê? Abri minha agenda para anotar alguma coisa, e deparei com minhas hierarquias de valores, colocadas bem
na frente. Lá no alto estava escrito que "O mais importante na vida para mim é ser amoroso e afetuoso". Hum... "Ser inteligente." Hum... "Ser alegre. Ser honesto.
Ser apaixonado. Ser agradecido. Divertir-me. Fazer uma diferença..." Como você pode muito bem imaginar, meu estado mudou de uma forma radical. É óbvio que meu padrão
fora rompido. Um lembrete de quem sou de fato me contemplava. E tornou-se evidente o que fazer.
Quando o avião pousou, procurei-o com sinceridade e cordialidade, disse-lhe que não apreciava nem aprovava seu comportamento passado, mas decidira que não manteria
um nível de intenso ressen timento contra ele, e até lhe desejava tudo de bom. Minha última lembrança do Sr. Smith é de seu rosto aturdido, enquanto eu virava as
costas e me afastava. Puxa! Que emoção! Mesmo num ambiente de tensão, eu fizera o que acreditava que era certo. Nada na vida pode se comparar à realização de saber
que você fez o que acredita ser a coisa certa.
Dê a si mesmo o presente de assumir o comando dessa força que molda seu destino. Não deixe de fazer os exercícios que podem definir as prioridades de sua vida.

É possível ter valores e sentir que não se está vivendo de acordo? Você pode ter um grande sistema de valores, que proporciona à sua vida uma direção magnífica,
mas ainda se sentir infeliz, a menos que compreenda o poder das...
16
REGRAS: SE VOCÊ NÃO E FELIZ, EIS 0 MOTIVO!
"Considere-se responsável por um padrão superior ao que todos os outros esperam de você." - HENRY WARD BEECHER
0 ESCREVER ESTAS palavras, estou contemplando o azul profundo do Pacífico, de meu quarto no Hyatt Regency Waikoloa, na Island do Havaí. Acabei de observar uma coisa
que não tornará a ntecer na América do Norte até o ano 2017: um eclipse total do . Becky e eu levantamos às cinco e meia da manhã, a fim de teste
rmos, junto com milhares de outros visitantes, esse raro evento onômico. Enquanto uma multidão se concentrava no ponto de observa, comecei a me distrair com a diversidade de pessoas que viera ali para partilhar a ocasião: de altos executivos
a familias em féw, de cientistas com as lunetas mais potentes e excursionistas que iam armado suas barracas durante a noite, até crianças, que só iam que se tratava
de um evento porque os pais haviam comen.Ali estavam incontáveis pessoas que tinham voado de todas as ;s do mundo, a um custo de milhares de dólares, apenas pela
nidade de assistirem algo que duraria apenas quatro minu0 que fazíamos ali? Queríamos ficar numa sombra! Não somos i espécie muito interessante?
458
ANTHONY ROBBINS
Às 6:28, o espetáculo começou. Havia ansiedade no ar, não' apenas pela expectativa de assistir ao eclipse, mas também pelo meda de desapontamento. Pois naquela manhã
única, as nuvens surgiram
do horizonte, e o céu começara a se tornar nublado. Foi interessar•:? te registrar como as pessoas lidavam com a possibilidade que suaal expectativas não fossem
atendidas. Não estavam ali para testemunhar apenas uma breve passagem de uma lasca da lua na frente da sol, mas sim um eclipse total de quatro minutos - quando a
sombra da lua bloqueara por completo os raios do sol, e nos envolveria; na escuridão. Havia até um nome para isso: totalidade!
Às 7:10, as nuvens haviam se expandido, tornavam-se mais der•' sas a cada minuto. Subitamente, o sol apareceu através de uma abar•' tura nas nuvens, e por um momento
todos pudemos observar ume
eclipse parcial. A multidão aplaudiu excitada, mas logo as nuvens tornaram a se fechar, mais e mais densas, bloqueando a vista pot', completo. Ao se aproximar o

momento da totalidade -a escuridâo completa - tornou-se óbvio que não poderíamos assistir a lua bloqueando o sol.
Subitamente, milhares de pessoas correram para a frente de um aparelho de televisão de tela grande, instalado ali por uma das mui-,.' tas equipes de TV Ficaram observando
o eclipse pela transmissâo~
de uma rede de televisão, como milhares de outras pessoas no resto{ do mundo! Naquele momento, tive a oportunidade de observar um `i âmbito ilimitado da emoção humana.
Cada pessoa reagiu de acordo comsuas refiras: suas convic~ões sobre o que tinha de acontecerpara se sentirem bem com a experiência. Um homem atrás de mim comentou,
irritado:
- Gastei quatro mil dólares, e viajei tão longe só para poder "" assistir a esses quatro minutos pela televisão?
Uma mulher, a poucos passos de distância repetiu várias vezes: '' - Não posso acreditar que tenhamos perdido!
A filha pequena, radiante e entusiasmada, lembrou: - Mas está acontecèndo neste momento, mamãe! Outra mulher, sentada à minha direita, disse:
- Não é incrível? Eu me sinto tão afortunada por estar aqui! Foi nesse instante que algo dramático ocorreu. Enquanto assistíamos pela TV à última lasca do sol desaparecer
por trás da lua, fomos

' engolfados pela escuridão. Era muito diferente do anoitecer, quando o céu escurece gradativamente. Aquilo foi imediato, e uma escuridão total! No início, a multidão
aclamou, mas depois houve silêncio. Os passarinhos voaram para as árvores, e também permaneceram em silêncio. Foi um momento espantoso. Foi então que algo histérico
ocorreu. Enquanto a multidão sentava em silêncio, olhando para o eclipse na tela da televisão, algumas das pessoas que haviam trazido suas câmeras, e estavam determinadas
a conseguir o que desejavam, ;;começaram a tirar fotos do aparelho! Logo ficamos outra vez inundados pela luz - não por causa do sol, mas pelos f ashes das câmeras!
Quase que no mesmo instante em que começou, porém, a tota%dade acabou. O momento mais dramático de todo o evento, para pmim, foi quando uma lasca do sol saiu de
trás da lua, trazendo a luz do dia de uma forma instantânea. Ocorreu-me nessa ocasião que io é preciso muita luz para dissipar a escuridão.
Pouco depois do retorno da luz do sol, muitas pessoas se levanta - ~m, começaram a se retirar. Fiquei perplexo. Afinal o eclipse ainda tava acontecendo. A maioria
murmurava queixas de que "viajara tão Dnge, e perdera a grande experiência de uma vida". Uns poucos fasnados, no entanto, ali permaneceram, para aproveitarem cada

mihuto, sentindo o maior excitamento e alegria. O mais irônico de toda situação foi que o vento começou a soprar, cerca de quinze ou vinte dnutos depois, afastando
todas as nuvens do céu. Ficou claro e azul, o eclipse foi revelado, para todos assistirem. Mas bem poucas peslas persistiram, a maioria ;á fora embora para seus
quartos, desa ada. Continuaram a se proporcionar as sensações de dor, porsuas expectativas não foram correspondidas.
Como costumo fazer, comecei a entrevistar as pessoas. Queria obrir como haviam sentido a experiência do eclipse. Muitas disque fora a mais incrível experiência espiritual
de suas vidas. mulher grávida massageou a barriga enorme, e me contou que elipse, de alguma forma, criara um sentimento de vínculo mais !te com a criança por nascer,
e que aquele era o lugar certo da Ta para ela estar naquele momento. Que contraste de convicções as notei hoje!
0 que me pareceu mais engraçado foi o fato das pessoas se arem tão excitadas e emocionais com algo assim, que era ape-

nas uma sombra de quatro minutos. Se a gente pensar bem a respeito, a conclusão é de que o evento não é mais milagroso do que o sol nascer todas as manhãs. Pode
imaginar se todas as manhãs as pessoas do mundo inteiro se levantassem cedo para assistir ao nascimento do sol? E se as agências noticiosas cobrissem com entusiasmo
o evento, acompanhando a ascensão do sol pelo céu, e todas as pessoas passassem a manhã comentando esse milagre? Pode imaginar o tipo de dias que teríamos? E se
a rede de televisão CNN iniciasse as suas transmissões com "Bom dia. Mais uma vez o milagre aconteceu... o sol nasceu!"? Por que não reagimos assim? Não seria possível?
Pode apostar que sim. Mas o problema é que já nos tornamos habituados. Estamos tão acostumados aos milagres que ocorrem ao nosso redor todos os dias que nem mesmo
os consideramos mais como milagres.
Para a maioria das pessoas, as regras sobre o que é valioso determina que cobicemos coisas que são escassas, em vez de apreciarmos os milagres que abundam. O que
determinou as diferenças nas reações daquelas pessoas, de um homem que ficou tão transtornado que destruiu sua câmera, aos que não apenas experimentaram a alegria
hoje, mas também continuarão a experimentá-la cada vez que contarem aos outros sobre o eclipse, nas próximas semanas, meses e anos?
Nossa experiência daquela realidade nada tinha a ver coma realidade, mas foi interpretada pela força controladora das convicções: de um modo mais específico, as

regras que tínhamos sobre o que devia acontecer para que nos sentíssemos bem. Chamo de convicções específicas as que determinam quando formulamos regras para obter
dor e obter prazer. A incompreensão de seu poder pode destruir qualquer possibilidade de felicidade vitalícia, e uma plena compreensão e utilização podem transformar
sua vida tanto quanto qualquer outra coisa que analisamos neste livro.
Quero lhe fazer uma pergunta antes de continuarmos. O que tem de acontecer para você se sentirbem? Precisa que alguém o abrace, beije, faça amor com você, diga o
quanto o respeita e aprecia? Deve ganhar um milhão de dólares? Tem de se tornar um exímio golfista? Tem de ser reconhecido por seu chefe? Tem de alcançar todos os
seus objetivos? Tem de guiar o carro certo, ir às festas certas, ser

conhecido pelas pessoas certas? Tem de ser espiritualmente evoluído, ou esperar até atingir o esclarecimento total? Tem de correr oito [quilômetros por dia? O que
realmente precisa acontecer para você se sentir bem?
A verdade é que nada tem de acontecer para que você se sinta bem. Não precisa de um eclipse para se sentir bem. Pode se sentir 'em neste momento, sem precisar absolutamente
de nenhuma raão! Pense a respeito. Se você ganha um milhão de dólares, o dieiro não lhe proporciona nenhum prazer. É sua regra que diz: 'Quando alcançar essa marca,
então darei a mim mesmo permissão
a me sentir bem." Nesse momento, quando decide se sentir bem, cê envia uma mensagem ao cérebro para mudar as reações nos íásculos do rosto, peito e resto do corpo,
para mudar sua respirak, e mudar a bioquímica do sistema nervoso, o que o leva a expe:ntar as sensações que chama de prazer.
Quem você acha que teve o pior tempo naquele dia do eclipAs pessoas com as regras mais intensas sobre o que tinha de ntecer para se sentirem bem! Não resta a menor
dúvida de que cientistas, assim como os turistas que se viam como cientiss, provavelmente tiveram mais dor. Muitos tinham enormes vendas que queriam concluir naqueles
quatro minutos, antes de sentirem bem.
Não interprete da forma errada; não há nada de errado em se nhar em realizar e alcançar tudo o que você puder. Anos atrás, ém, formulei uma definição que mudou a
qualidade de minha para sempre: enquanto estruturarmos nossas vidas de uma ma bem que a felicidade seja dependente de algo que não podemos lar, então vamos ÊÃRerimentar
dor. Como eu não estava mais posto a viver com o medo de que a dor pudesse continuar a me e me considerava um ser inteligente, reformulei minhas reassim, tenho dor

e prazer sempre que sinto que é apropriado, dona capacidade de dirigir minha própria mente, corpo e emo. Para ser mais específico, Becky e eu desfrutamos ao máximo
o ipse. De qualquer forma, estávamos no Havaí por outro motivo !para conduzir meu programa ComandoTM (MasteryTM), de três -; por isso, chegar uns poucos dias antes
para assistir ao e era uma bonificação para nós.
462
Mas o verdadeiro motivo para desfrutarmos tanto foi o fato de ' não termos grandes expectativas; apenas aguardávamos ansiosos. 0segredo para a nossa felicidade pode
ser encontrado numa regra básica que partilhamos: decidimos que nossa regra para o dia era'' desfrutar o evento, não importando o que acontecesse. Não que não ?',
tivéssemos expectativas; apenas decidimos que não importava o que pudesse acontecer, haveríamos de encontrar um meio de desfrutar.
Se você adotasse e aplicasse de uma forma sistemática essa re- 1 gra em sua própria vida, pode perceber como isso mudaria praticamente tudo o que experimenta! Quando
falo às pessoas sobre essa regra, algumas respondem: "Tudo bem, mas você está apenas bai-' xando seus padrões." Nada poderia estar mais longe da verdade! s Adotar
essa regra é elevar seus padrões. Significa que você manterá'1 um padrão superior de desfrute, apesar das condições do momento. Significa que se comprometeu a ser
bastante inteligente, bastante', flexível e bastante criativo para dirigir seu foco e avaliações de uma maneira que lhe permita experimentar a verdadeira riqueza da vida - talvez essa seja a suprema regra.
No último capítulo, você começou a projetar sua hierarquia de valores, a fim de refinar e definir o rumo de sua vida. Precisa com-' preender que se sente ou não que está realizando seus valores, de-, pende exclusivamente de suas regras - suas convicções sobre o que tem de acontecer para que se sinta bem-sucedido, feliz ou
experimentando o amor. Pode decidir que a felicidade tem prioridade, mas se sua regra para a felicidade é a de que tudo deve acontecer cow planejou, garanto que
não vai experimentar esse valor numa baseJj sistemática. A vida é um evento variável, e por isso nossas regraal devem ser organizadas de maneira a permitir a adaptação,
cresci•1 mento e satisfação. É fundamental compreender essas convicçõe* inconscientes que controlam quando nos proporcionamos dor c prazer.
ANTHONY ROBBINS
JUIZ E JÚRI
Todos temos regras e padrões diferentes que governam não apenas a maneira como nos sentimos sobre as coisas que acontecem er

nossas vidas, mas também como vamos nos comportar e reagir a puma determinada situação. Em suma, o que fazemos e o que nos tornamos depende do rumo a que somos levados
por nossos valores. Mas também importante, talvez até mais, nossas emoções e comPrtamentos serão determinados pelas convicções sobre o que é bom e o que é ruim,
o que podemos fazer, e o que temos de fazer. Esses padrões e critérios específicos constituem o que chamo de regras.
As regras são o gatilho para qualquer dor ou prazer que você ,sente no sistema nervoso, em qualquer momento. E como se tivésemos um sistema judiciário em miniatura
dentro do cérebro. Nos Ms regras pessoais são o supremo juiz e júri.
Determinam se um certo valor é atendido ou não, se vamos nos sentir bem ou mal, se aremos a
nós mesmos dor ou prazer. Se eu lhe perguntasse, por exemplo, "Você tem um grande corpo?", como responderia? Dependeria, se acha que corresponde a um determinado
conjunto de critérios que usa para julgar um grande corpo.
Aqui está outra pergunta: "Você é um grande amante?" Sua resposta estará baseada nas regras do que é exigido para ser um granamante, os padrões que adota. Se você
respondesse "Sim, sou un grande amante", eu descobriria suas regras ao fazer a pergunta Osica: "Como sabe que é um grande amante? O que tem de aconteorpara você
sentir que é um grande amante?"
Pode responder algo assim: "Sei que sou um grande amante pore a outra pessoa costuma dizer que foi sensacional. "Outros podem zer: "Sei que sou um grande amante
porque minha amante me diz kso." Ou: "Sei que sou um grande amante por causa das reações que Wtenho de minha parceira." Outras pessoas podem dizer ainda: "Sei ~e
sou um grande amante porque me sinto bem quando faço amor." Ks reações da parceira não têm a menor importância? Hum...) Ou bua resposta pode ser apenas: "Pergunte
por aí."
Por outro lado, algumas pessoas não sentem que são grandes nantes. Isso acontece porque não são grandes amantes? Ou é Arque suas regras são impróprias? Essa é uma
pergunta importanI para se responder. Em muitos casos, a pessoa não sente que é ande amante porque a parceira - ou parceiro - não lhe diz isso. íoutra pessoa pode
reagir com ardor, mas porque não atende a essa gra específica, ela tem certeza de que não é grande amante.

Essa situação de não sentir as emoções que merecemos não se,,, limita aos relacionamentos ou ato de amor. A maioria das pessoas tem regras que são igualmente impróprias

para definir o sucesn)l fazer uma diferença, segurança, inteligência ou qualquer outra coi-n sa. Tudo em nossas vidas, do trabalho à diversão, é presidido por esse,
sistema de juiz e júri.
O ponto aqui é simples: nossas regras controlam as reaçoes em: cada momento que vivemos. E, é claro, como você já adivinhou, foram instituídas de uma maneira totalmente
arbitrária. Como tan.
tos outros elementos do Sistema Central que dirige nossas vidas, nossas regras resultaram de uma estonteante colagem de influência a que fomos expostos. O mesmo
sistema de punição e recompensa t que molda nossos valores também molda as regras. Na verdade, ao Í` desenvolvermos novos valores, também desenvolvemos convicçces
sobre o que será preciso para que esses valores sejam atendidos, e assim as regras aumentam sempre. E com o acréscimo de mais re. '' gras, muitas vezes tendemos
a distorcer, generalizar e suprimir o passado. Desenvolvemos regras em conflito. Para algumas pessoas, ,I, as regras são formadas pelo desejo de se rebelar contra
as regras pelas quais foram criadas.
As regras que guiam sua vida hoje ainda são apropriadas para , 1, quem você se tornou? Ou você tem de se apegar a regras que o aju. , daram no passado, mas o prejudicaram
no presente? Mantém quais
quer regras impróprias da infância?
ANTHONY ROBBINS
As regras são um atalho para o cérebro. Ajudam-nos a ter um senso de certeza para as conseqüências de nossas ações; assim, permitemnos tomar decisões rápidas sobre
o que as coisas significam, e o que devemos fazer.
"Qualquer tolo pode fazer uma regra - E todo tolo se guiará por ela." - HENRY DAVID THOREAU

Quando alguém sorri para você, se tivesse de se empenhar numa longa e tediosa série de cálculos para calcular o que isso significa, sua vida seria frustrante. Em
vez disso, porém, você tem uma regra que diz que se uma pessoa lhe sorri, isso significa que está feliz, é cordial, ou talvez goste de você. Se alguém amarra a cara
para você, isso desencadeia outra série de regras para o que as coisas significam, e o que deve fazer. Para algumas pessoas, se alguém amarra a cara, isso significa
que o outro se encontra num estado ruim, e deve ser evitado. Outras pessoas, no entanto, podem ter uma regra que diz: "Se alguém se encontra num estado ruim, então
preciso mudar seu estado."

VOCÊ E DESAAAÜmuO % iasum
uma história no livro Steps to an Ecology of Mind, de Gregory teson. Era a transcrirão de uma conversa qae ele üNera com a anos atrás, e vou reproduzi-la aqui. Um
dia, ela o procurou, e uma pergunta interessante:
- Papai, por que as coisas se tornam desarrumadas com tanta cilidade?
- 0 que está querendo dizer com "desarrumadas", querida? perguntou ele.
- Sabe como é, papai. Quando as coisas não são perfeitas. Olhe a minha escrivaninha agora. Está cheia de coisas. Desarruma.E ontem à noite me esforcei ao máximo
para deixar tudo perfeiMas as coisas não permanecem perfeitas. Tornam-se desarrus com a maior facilidade!
Bateson pediu à filha:
- Mostre-me como é quando as coisas ficam perfeitas.
Ela arrumou cada coisa nas posições determinadas, e depois
- Aí está, papai, agora ficou perfeito. Mas não continuará assim. - E se eu deslocar esta caixa de tinta para cá, por cerca de um o? 0 que acontece?
- Ora, papai, agora ficou desarrumado. Além do mais, teria tar reta, e não torta, como você deixou.

- E se eu mudasse este lápis para cá? - Está desarrumado outra vez.
- E se deixasse este livro aberto? - Também fica desarrumado! Bateson declarou então para a filha:
- Querida, não é que as coisas fiquem desarrumadas com mais facilidade. Acontece apenas que você tem mais meios para desarrumar as coisas, e só tem um meio para
deixar tudo perfeito.
A maioria das pessoas cria numerosos meios de se sentir mal, e apenas uns poucos meios de se sentir realmente bem. Nunca deixo de me espantar com a incrível quantidade
de pessoas cujas regras as
preparam para a dor. É como se tivessem uma vasta e complexa rede de caminhos neurais levando ao próprio estado que tentam evitar, ao mesmo tempo em que só dispõem
de uns poucos caminhos neurais ligados ao prazer.
Um exemplo clássico disso é um homem que participou de um dos meus seminários Encontro com o Destino. Era um famoso executivo, incluído na lista dos 500 de Fortune,
amado pela comunida de por suas contribuições, muito ligado aos cinco filhos e à esposa, um homem em excelentes condições físicas - um maratonista.
Perguntei-lhe:
- Você é bem-sucedido?
Para surpresa de todos os presentes, ele respondeu, muito sério:
- Não.

- O que tem de acontecer para que você se sinta bem-sucedido? Essa é a pergunta fundamental que se deve sempre fazer para ', descobrir suas regras ou as de qualquer
outra pessoa. O que se seguiu foi uma litania de regras rígidas e exigências que ele achava que devia cumprir, a fim de ser bem-sucedido na vida. Tinha de ganhar
um salário de três milhões de dólares por ano (ganhava na ocasião, como salário, apenas um milhão e meio, e recebia mais dois a, milhões em bonificações - só que
isso não contava), precisava ter apenas oito por cento de gordura no corpo (estava com nove por cento), e nunca ficar frustrado com os filhos (lembre-se de que ele
tinha cinco, e todos seguindo por rumos diferentes na vida). Em sua opinião, quais as possibilidades desse homem se sentir bem-sucedido, quando tinha de atender
ao mesmo tempo a todos esses crité-

rios intensos e um tanto irracionais? É possível que algum dia ele se sinta bem-sucedido?
Em contraste, havia outro homem que parecia em constante ebulição, como todos notaram, porque tinha muita energia. Parecia desfrutar o seminário e a vida ao máximo.
Fiz-lhe a mesma pergunta:
- Você é bem-sucedido?
A expressão dele era radiante. - Claro!
- O que tem de acontecer para você se sentir bem-sucedido? Ele explicou com um largo sorriso:
- É muito fácil. Tudo o que preciso fazer é levantar, olhar para ixo, e constatar que estou acima do chão!
A audiência delirou, e ele acrescentou:
- Cada dia acima do chão é um grande dia!
Essa regra tornou-se uma das prediletas da equipe de Encontro +om o Destino. Agora, é apresentada em cada programa, para nos pmbrar como somos bem-sucedidos no momento
em que nos leontarmos, todas as manhãs.
Como o executivo que não satisfazia as próprias regras você pode ar ganhando e sentir que está perdendo, porque o boletim que usa ,injusto. Não é injusto apenas
com você, mas também com seu Onjuge e seus filhos, com as pessoas com que trabalha todos os dias, om todos os outros com cujas vidas mantém algum contato. Se pstituiu
um sistema de regras que o leva a se sentir frustrado, zanido, magoado ou fracassado - ou não tem regras definidas para saber o quanto é feliz, bem-sucedido e assim
por diante - essas noções afetam a maneira como trata as pessoas ao seu redor, ascomo elas também sentem quando se aproximam de você. Além ;o, quer você esteja ou

não consciente, é bastante freqüente julos outros por um conjunto de regras que talvez nunca tenha ressado - mas todos esperamos que os outros obedeçam às asas regras,
não é mesmo? Se você está sendo exigente consigo mo, é bem provável que também seja com os outros.
È Por que alguém imporia regulamentos tão rigorosos a si mesmo pessoas que ama? Em grande parte, isso se relaciona com o dicionamento cultural. Muitas pessoas receiam
que se não tiveoregras exigentes, então não serão impelidas ao sucesso, não serão
468
motivadas a trabalhar com afinco e alcançar o êxito. A verdade é que você não precisa ter regras absurdamente difíceis para manter seu ímpeto! Se uma pessoa formula
regras muito exigentes, muito dolorosas, logo vai descobrir que não pode vencer, não importa o que faça, e passa a experimentar o desamparo adquirido. Claro que
queremos usar o poder dos objetivos, a atração de um futuro irresistível, :i para nos projetar para a frente, mas devemos ter certeza de que no fundo de tudo existem
regras que nos permitem ser felizes em qual. quer momento que quisermos.
ANTHONY ROBBINS
Queremos desenvolver regras que nos levem a entrar em ação, que , nos façam sentir alegria, que nos permitam dar seguimento às coisas - não regras que nos obriguem
a parar em pouco tempo. Des. cobri que há uma quantidade espantosa de homens e mulheres que instituem regras para os relacionamentos que tornam absolutamente impossível
o êxito nessa área de suas vidas. Por exemplo, a regra de algumas pessoas para o amor é "Se você me ama, então fará tudo o que eu quiser". Ou "Se você me ama, posso
me lamentar, queixar e importunar, e você deve simplesmente aceitar". São regras apropriadas? Claro que não! Seriam injustas com as pessoas com quem você estaria
partilhando um relacionamento.
Uma mulher que participou do Encontro com o Destino disse-me que queria realmente ter um relacionamento íntimo comum homem, mas parecia não ser capaz de manter um
relacionamento com ninguém, passada a fase inicial da "emoção de caçada". Per-1, guntei-lhe:
- O que tem de acontecer para que você se sinta atraída por um homem?
Suas regras ajudaram a.nós dois a compreender no mesmo ins- ', tante qual era o seu desafio. Para que ela se sentisse atraída por um
11
homem, ele tinha de assediá-la constantemente, embora continuasse a rejeitá-lo. Se o homem insistisse, tentando superar a barreira, isso a levava a sentir uma intensa

atração por ele; significava que era um homem muito poderoso.
SUAS REGRAS 0 FORTALECEM OU ENFRAQUECEM?

Sua segunda regra era ainda mais interessante. Se ele persisia por mais de um mês, a mulher perdia o respeito, e com isso a atração. Pode adivinhar o que costumava
acontecer? Uns pouCos homens absorviam sua rejeição, e continuavam a assediá-la, nas é claro que a maioria desistia, depois de um breve período. ssim, ela nunca
teria um relacionamento com tais homens. Os cucos que persistiam contavam com seu favor secreto por alam tempo, mas depois de um período arbitrário de cerca de um
gês, ela perdia por completo o interesse. Descobria-se incapaz e permanecer atraída por qualquer homem durante mais de um pês, porque nenhum homem era capaz de prever
sua complexa Icala.
.. Quais as suas regras que são também inatingíveis? Algumas oas, para se sentirem no controle de qualquer situação, precisaber com antecedência o que vai acontecer.
Outras, para se Mirem confiantes em alguma área, precisam ter a experiência de zer. Se fosse essa a minha regra para a confiança, eu não conseia realizar a maior
parte do que fiz na vida! Muito do meu suesso deriva da capacidade de sentir certeza de que podia alcançar o, embora não tivesse referências a respeito. Minha regra
para a afiança é a seguinte: "Se decido ser confiante, então vou me sen.assim em relação a qualquer coisa, e minha confiança me ajuda~a ter êxito."
~. Acompetência é outra regra interessante. Algumas pessoas têm ta regra para a competência: "Se eu fizer alguma coisa com perâo, ao longo de alguns anos, então
sou competente." A regra de Viras: "Se eu fizer de forma eficaz uma vez, então sou competen," E para outros ainda, competência é "Se eu fiz algo parecido, âo sei
que posso dominar isso também, e, portanto, sou compee".
Pode perceber o impacto que regras assim teriam em sua con~ça, felicidade, senso de controle, qualidade de suas ações e de 1 vida?

FAÇA 0 JOGO PARA PODER VENCER
No último capítulo, dedicamos bastante tempo à definição dos valo." res f as como já declarei, se você não formular regras acessíveis, nunca sentirá que esses valores
estão sendo atendidos. Quando comecei desenvolver minhas idéias sobre a projeção do destino, tinha apenas o' conceito de valores, não o de regras; assim, era completamente
arbi 1
, trário determinar se uma pessoa se encontrava ou não em seu cami-'

nho. No dia em que descobri as regras, comecei a compreender a fontes; de dor e prazer em nossas experiência. Compreendi que as regras são;. o mecanismo que dispara
a emoção humana, e passei a avaliar como` podia usar as regras de maneira mais eficaz.
Como já mencionei antes, logo tornou-se evidente para mim que, a maioria das pessoas está sintonizada para a dor. Suas regras fazem com que seja muito difícil se
sentir bem, e muito fácil se sentir mal. Darei um exemplo impressionante. Aqui estão os valores de uma mulher a que chamaremos de Laurie, que participou de um dos
meus primeiros seminários de Encontra com o Destino:
ANTIGOS VALORES ATRAENTES DE LAURIE
Amor Saúde Segurança Liberdade Sucesso Aceitação Excelência Harmonia Respeito Integridade Honestidade Diversão

À primeira vista, esses valores não parecem maravilhosos? Qualquer um pensaria que essa pessoa é provavelmente afetuosa, saudável, orientada para a liberdade. A
um exame mais atento, porém, já
'podemos perceber uns poucos desafios. O terceiro valor de Laurie é a segurança, e o quarto valor é a liberdade. Esses dois se combinam? A realidade era que essa
mulher se encontrava sintonizada para ma dor intensa. Sentia-se frustrada em todos os sentidos da palavra, e estava se tornando literalmente uma reclusa, escondendo-se
das pessoas. Procurava vários terapeutas, mas nenhum conseguira descobrir o motivo. Todos trabalhavam em seus comportamentos, medos e emoções, em vez de examinarem
seu Sistema Central de avaliar ;cada evento e experiência para que sua vida estava sintonizada.
Comecei a definir suas regras para cada um dos valores: "O que em de acontecer para você se sentir ?" Para sentir amor, sua ;resposta foi "Tenho de sentir que o
mereci. Tenho de sentir que todas as inhas convicções são aceitas e aprovadas por todas as pessoas c~ue nh o. Não posso sentir que sou amada se não for perfeita.
Tenho de ~r uma grande mãe, uma grande esposa" e assim por diante.
No mesmo instante, começamos a perceber o problema. O amor era o valor no topo de sua lista, a maior fonte de prazer que podia sentir no corpo. Contudo, suas regras
não lhe permitiam se entre~ar a esse prazer, a menos que atendesse a complexos critérios, que a não podia controlar! Se qualquer um de nós tornasse sua capaCidade
de se sentir amado dependente da aceitação de nossas opi~ões por todos, não sentiríamos o amor com muita freqüência, não mesmo? Há muitas pessoas com idéias e convicções

diferentes, e or conseguinte muitos meios de nos sentirmos mal.
Como sabemos se uma regra nos fortalece ou en fraquece? Há três itérios primários:
1. É uma regra enfraquecedora seé impossível atendê-la. Se seus itérios são tão variados, complexos e rígidos que você não pode mca vencer no jogo da vida, é evidente
que você tem uma regra ~fraquecedora.
2. Uma regra é enfraquecedora se algo que você não pode conblar determina se a regra foi atendida ou não. Por exemplo, se outras assoas têm de reagir a você de uma
determinada maneira, ou se o ïfnbiente deve ser de uma determinada maneira, então é evidente

que se trata de uma regra enfraquecedora. Um exemplo clássico é o das pessoas esperando para ver o eclipse, e que não poderiam ser felizes a menos que o tempo -
algo que não podiam controlar - correspondesse a suas expectativas específicas.
3. Uma regra é enfraquecedora se proporciona apenas alguns meios de se sentir bem, e numerosos meios de se sentir mal. Laurie não conseguia preencher esses três
critérios para as re. gras enfraquecedoras? Ter de sentir que todas as suas convicções eram aceitas e aprovadas pelas pessoas era um critério impossível, Era preciso
o ambiente externo, algo que ela não podia controlaras opiniões dos outros - para que se sentisse bem.
Aqui estão algumas outras regras de Laurie para sua hierarquia de valores:
ANTIGOS VALORES E REGRAS
ATRAENTES DE LAURIE
Amor: Tenho de sentir que o mereci, que todas as minhas convicções são aceitas e aprovadas. Não posso sentir que sou amada se não for perfeita. Tenho de ser uma
grande mãe e esposa.
Saúde: Tenho de sentir que minha dieta é perfeita, por meus padrões rigorosos. Tenho de estar completamente livre da dor física. Devo sentir que sou mais saudável
do que todas as outras pessoas que conheço, e servir como um exemplo.
Segurança: Todos devem gostar de mim. Devo sentir que todos que conheço tenham certeza de que sou uma boa pessoa. Devo ter certeza de que não haverá uma guerra nuclear.
Devo ter muito mais dinheiro em minha poupança do que já possuo.
Liberdade: Devo estar no cóntrole das demandas profissionais, horários, remuneração, opiniões etc. Devo ter bastante segurança financeira para não viver sob a tensão
de pressões econômicas.

- Tenho a impressão de que uma pessoa com tais valores! regras acaba desenvolvendo uma úlcera.
Ao que ela respondeu: - Já estou com uma.
A experiência de Laurie, infelizmente, não é singular. É verdad que algumas de suas regras são mais intensas do que outras. W você ficará surpreso ao descobrir como
suas próprias regras s&
injustas, quando começar a analisá-las! No Encontro com o Desü no, contamos com a participação de algumas das pessoas bem-si cedidas dos Estados Unidos - pessoas
com um nível incomparám de competência e influência na cultura. E, no entanto, embora bem sucedidas por fora, muitas carecem da felicidade e satisfação qw merecem.
Invariavelmente, isso acontece por causa de conflitos d valores ou regras impróprias.
A SOLUÇÃO
A solução é muito simples. Tudo o que temos de fazer para nossa vidas funcionarem a contento é instituir um sistema de avaliação q inclua regras que sejamviáveis,
que tornem fácil se sentir bem, e dijg se sentir mal, que sempre nos atraíam para a direção que querenx seguir. Claro que é útil ter algumas regras que nos causem
dor. Pre cisamos ter limites; precisamos ter alguma espécie de pressão pa nos impulsionar. Não posso saborear o suco de laranja se não tii um copo, algo com limites
para conter o suco. Todos temos limiteA tanto corno uma sociedade quanto como indivíduos. Para começa no entanto, devemos pelo menos mudar a sintonia para podermc
experimentar prazer na vida de um modo mais sistemático. Quand as pessoas se sentem bem durante todo o tempo, tendem a trab melhor aos outros, tendem a tirar o proveito
máximo de seu potes cial como seres humanos.
Sendo assim, qual"é o nosso objetivo? A partir do momento e que projetamos nossos valores, devemos decidir que evidência pró cisamos ter antes de nos entregarmos
ao prazer. Precisamos projd
tar regras que nos levem na direção de nossos valores, que sejad viáveis, usando critérios que podemos controlar pessoalmente, a fui

de podermos tocar a campainha, em vez de esperar que o mundo exterior o faça.
Com base nesses requisitos, Laurie mudou a ordem de alguns de seus valores, e mudou por completo as regras para alcançá-los. Aqui estão seus novos valores e regras:
NOVOS VALORES E REGRAS
ATRAENTES DE LAURIE

Amor: Experimento amor sempre que expresso amor, dou amor aos outros, ou me permito receber amor.
Saúde: Sou saudável quando reconheço como já me sinto maravilhosa!
Diversão: Estou me divertindo quando encontro prazer e alegria no processo.
Gratidão:Sinto-me grata quando aprecio todas as coisas que tenho em minha vida neste momento.
Liberdade: Sinto-me livre quando vivo de acordo com as minhas convicções, e aceito a opção de criar a felicidade para mim mesma.
Observe que a diversão é agora uma prioridade. Isso transforu sua experiência de vida, para não mencionar o relacionamento m a filha e o marido. Mas ainda mais vigorosas
foram as mudanque ela efetuou em suas regras. A mudança de valores teria um pacto limitado se as regras permanecessem inviáveis.
0 que essa mulher fez? Mudou a sintonia de sua vida inteira, e gora tem o controle. Precisamos lembrar que a auto-estima está

vinculada à capacidade de sentir qúe estamos no controle dos even~v tos em nosso ambiente. Essas regras permitem a Laurie manter sem•s pre o controle, sem sequer
se esforçar.
Suas novas regras para o amor são viáveis? Pode apostar quer sim! Quem está no controle? Ela está! A qualquer momento, podai decidir ser amorosa consigo mesma e
com os outros, e agora terá
permissão para proporcionar a si mesma a emoção chamada amor ` Saberá que está atendendo a seus valores mais elevados. Com que freqüência ela pode fazer isso? Todos
os dias de sua vida! Há muitos meios de fazer isso, porque há muitas pessoas às quais ela podo devotar seu amor: ela própria, farmlia, amigos, estranhos. E sua nova
regra para a saúde? O melhor de tudo é que não apenas ela tem a~ comando - pode reconhecer como se sente maravilhosa em qual• quer momento - e não apenas é viável,
mas também não é verdade que se reconhecer de um modo regular que se sente bem, reforçará; o padrão de se tornar mais saudável?
Além disso, Laurie adotou alguns novos valores repelentes. Selecionou emoções que sabia que tinha de evitar para alcançar o êxito: negativismo e procrastinação.
Lembre-se de que queremos reverter &
o processo de como a maioria está sintonizada. Queremos tornardifícil se sentir mal, e fácil se sentir bem.
NOVOS VALORES E REGRAS
REPELENTES DE LAURIE
Negativismo: Evito sistematicamente dependerdaaceitação dos outros para minha suprema felicidade e sucesso.

Procrastinação: Evito sistematicamente esperar a perfeição de mim mesma e dos outros.

Com suas novas regras repelentes, Laurie não depende mais da aceitação dos outros. Sua regra para a procrastinação se baseia na compreensão de que esperar pela perfeição
criava dor, e ela não queria antes iniciar projetos que criassem dor, e por isso sempre
Ë os protelava. Essas mudanças nos valores e regras mudaram a direção de sua vida para um nível além de qualquer coisa que ela poderia ter imaginado.
Agora, aqui está uma tarefa para você: baseado nos novos valores ;que instituiu para si mesmo no capítulo anterior, crie um conjunto de regras para seus valores
atraentes que facilite se sentir bem, e um con 4junto de regras para os valores repelentes que dificulte se sentir mal. Em termos ideais, crie um amplo cardápio de possibilidades, com muitos meios de se sentir bem. Aqui estão alguns dos meus:
UMA AMOSTRA DE MEUS VALORES E REGRAS ATRAENTES
Saúde e Vitalidade: Sempre que me sinto centrado, vigoroso e equilibrado; sempre que faço qualquer coisa que aumenta minha força, flexibilidade ou resistência; sempre
que faço qualquer coisa que me aproxima de um senso de bem-estar físico; sempre que como alimentos ricos em água, ou vivo de acordo com minha filosofia de saúde.
Amor oAfeto: Sempre que sou afetuoso e apóio os amigos, ! família ou estranhos; sempre que focalizo em como ajudar; sempre que sou afetuoso comigo mesmo; sempre
que me expando, ou me torno mais eficaz; sempre que aplico qualquer coisa que eu saiba de uma maneira positiva.
Realização: Sempre que focalizo o valor de minha vida como ~já é; sempre que projeto um resultado, e o faço acontecer; .sempre que estou aprendendo alguma coisa,
ou criando valor, Êpara mim mesmo ou para os outros.

Você pode dizer: "Não é apenas um jogo? Eu não poderia instituir uma regra para a saúde que me exigisse apenas respirar?" Claro que pode se basear em alguma coisa
simples assim. Em termos ideais,
porém, deve projetar suas regras de tal forma que, ao persegui-laV terá mais do que deseja em sua vida. Você pode dizer também: "NíOQ perderei meu ímpeto para o
sucesso se não houver a motivação d dor?" Confie em mim. A vida lhe proporcionará dor suficiente porl sua própria iniciativa. Não precisa aumentá-la, criando um
conjunto de regras que o farão se sentir mal durante todo o tempo.

Em sociologia, há um conceito conhecido como "etnocentrismo",-!, que significa acreditar que os valores, regras e convicções de nosso cultura são os únicos válidos.IÉ
uma mentalidade extremamente
limitadora. Cada pessoa ao seu redor tem regras e valores diferentes dos seus, e não são melhores nem piores. A questão fundamental -r não é se as regras são certas
ou erradas, mas sim se o fortalecem ou enfraquecem. Na verdade...
ANTHONY ROBBINS
Pense sobre a última vez em que você ficou transtornado com alguém. Foi realmente com a pessoa, ou por causa de alguma coisa que ela fez, disse, ou deixou de fazer?
Irritou-se com a pessoa, ou irritou-se porque ela violou uma de suas regras? Por trás de cada transtorno emocional que você já teve com outro ser humano há um' transtorno
de regas. Alguém fez alguma coisa, ou deixou de fazer, e7 isso violou suas convicções sobre o que a pessoa deve ou tem de fazer.
Por exemplo, a regra de algumas pessoas para o respeito é "Se você me respeita, então nunca levante a voz". Se uma pessoa com quem você mantém um relacionamento
começa de repente a gritar, você vai sentir que não é respeitado, se for a sua regra. E se irritará porque foi violada. Mas a regra da outra pessoa pode ser "Se sou respeitoso, então devo ter sinceridade em todos os meus sentimentos e emoções - bons, maus e indiferentes - e expressá-los no momento com toda a minha intensidade".
lá imaginou o conflito que essas duas pessoas podem ter?
CADA TRANSTORNO E UM TRANSTORNO DE REGRAS
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 479
Esse foi o roteiro desempenhado entre mim e Becky, quando começamos a desenvolver nosso relacionamento. Tínhamos regras radicalmente diferentes sobre como demonstrar
respeito por outra pessoa. Por quê? Fui criado num ambiente em que se tinha muita dor quando não se era honesto. Se você saía da sala no meio de uma conversa, nunca
mais poderia se redimir. A regra número um era permanecer ali, e expressar suas emoções honestas, sabendo que poderia estar errado, mas persistia até que tudo ficasse
esclarecido.
Becky, por sua vez, foi criada numa família em que as regras r eram bastante diferentes, mas igualmente claras. Ela aprendeu: "Se `você não tem algo de bom para
dizer, então não diga nada; se tem respeito por alguém, então nunca eleve a voz para essa pessoa; se È outra pessoa eleva a voz, a única maneira de manter o auto-respeito
`é se levantar e sair da sala."

Com esse tipo de conflito em nossas regras sobre respeito, Becky eu levávamos à loucura um ao outro. Quase não casamos por causa ,disso. As regras determinam tudo
- para onde vamos, o que usamos, quem somos, o que é aceitável para nós, o que é inaceitável, luem temos como amigos, e se somos felizes ou tristes, praticamente
qualquer situação.
A regra de algumas pessoas para lidar com os transtornos é "Se você gosta de mim, então me deixe sozinho, e resolverei tudo à miOa maneira". A regra de outras pessoas
é "Se alguém está trans$ornado, e você gosta da pessoa, deve interferir para tentar ajudar". Isso cria um tremendo conflito. As duas partes estão tentando realiara
mesma coisa, que é demonstrar respeito e interesse uma pela putra, mas suas regras determinam comportamentos diferentes, e s regras de interpretação farão com que
as ações pareçam adveras, em vez de apoio.
Portanto, se você se sente zangado ou transtornado com alguém, cobre-se de que são as suas próprias regras que o estão transtornan9, não o comportamento da outra
pessoa. Isso o ajudará a parar de ülpá-la. Pode superar seu transtorno num instante, fazendo uma Busa e se perguntando: "Estou reagindo à situação de uma forma ~teligente?"
Depois, tenha uma comunicação direta com a pessoa, vendo algo assim: "Lamento ter reagido dessa maneira. Acontece .nas que você e eu temos regras diferentes sobre
o que precisa-
480
mos fazer nessa situação. Minhas expectativas são de que se você me respeita, fará e . Sei que não são essas as,,), suas regras. Assim, por favor, diga-me quais são as suas regras. Como i você expressa respeito (amor,
interesse, preocupação etc.)?"
Assim que ambos souberem com clareza o que a outra pessoa quer, é possível chegar a um acordo. Pergunte: "Estaria disposta a p, fazer para que eu me sinta
respeitado? Estou disposto a fazer por você." Qualquer relacionamento - profissional ou pessoal - pode ser transformado num instante pela definição das regras
e por um acordo a respeito. Afinal, como você espera)! ganhar um jogo se nem mesmo conhece as regras?
ANTHONY ROBBINS
Você já se encontrou alguma vez numa situação em que sabia quais , ; eram as regras, mas de repente começaram a surgir exceções? As pessoas possuem uma excepcional

capacidade de invocar sub-regras,,,; que podem estar em conflito com todas as suas outras regras. Uma ,= boa metáfora para isso poderia ser a de uma partida de beisebol
que resolvemos jogar. Eu pergunto a você: "Conhece as regras do beise-, bol?" Você responde "Claro", e depois indica as regras básicas: "Vamos jogar nove turnos,
a pessoa que completar mais circuitos ganha, é preciso tocar em todas as bases, tem direito a três tentativas, e assim '' por diante. Se você rebater uma bola dentro
do campo, e eu a pegar antes de cair no chão, você está fora. Se eu largar, você está salvo."
Começamos o jogo. Tudo vai muito bem até o final do último á turno. A partida está empatada. Tenho dois homens dentro, e um fora, rebato uma bola alta para dentro
do campo. Minhas regras ,
dizem que se você pegar a bola, eu estou fora, e o jogo acaba. Mas se você largar, eu estou seguro, e os homens nas bases têm a possi-. bilidade de marcar, e ainda
posso vencer. Corro para a base; você corre para a bola, mas não consegue pegá-la. Fico emocionado, meu companheiro de equipe marca, e acho que ganhamos o jogo.
Mas você se aproxima e diz: "Não, você saiu!" E eu respondo: "Mas que história é essa? Você não segurou a bola! As regras dizem que es-

,tou seguro se você não pega a bola!" E você declara: "Isso é verdade, exceto quando há dois homens dentro, e um fora. Nesse caso, mesmo '9ue eu não pegue a bola,
você está fora. Essa é a única exceção." _- Ainda protesto: "Você não pode inventar as regras à medida que gamos!" E você responderia: "Não inventei nada.
É a chamadaregra da bola alta dentro da parte interna do campo. Todo mundo a coece." Viro-me para meus companheiros, e eles dizem que tal regra não existe. Viro-me
para os jogadores adversários, e todos dim que é essa a regra... e terminamos brigando por causa das regras. Já experimentou essa situação num relacionamento pessoal?
yEstava jogando de acordo com todas as regras, e de repente a outra ssoa diz: "Isso é verdade, exceto nessa única situação." E você eira uma fera. As pessoas sentem
com a maior intensidade em relaão às suas regras. Todo mundo sabe que as suas regras são as reas certas. As pessoas se irritam em particular quando acham que .outros
estão inventando regras, ou mudando-as no meio do jogo. ~ontudo, essa dinâmica é parte da maioria das interações com ous seres humanos.
PROVÉRBIOS PARADOXAIS
Olhe antes de saltar.

` Cozinheiros demais estragam o caldo.
A ausência torna o coração I mais afetuoso.
Não se pode ensinar truques ',r novos a cachorro velho.
v0 gramado do vizinho é sempre mais viçoso.
tltintém poupado, vintém ganho.
Aquele que hesita está perdido.
Duas cabeças pensam melhor do que uma. Longe da vista, longe do coração.
Nunca é tarde demais para aprender.
Não há lugar como o lar.
Do mundo nada se leva.
482
Na verdade, o paradoxo das regras e convicções conflitantes 8 um dos motivos pelos quais as pessoas experimentam tanta frustra+t ção em suas vidas. Num relacionamento,
uma pessoa diz: "Eu a
você, exceto quando deixa aberta a pasta de dentes." Ou então: "Eul amo você, exceto quando levanta a voz para mim." Algumas dessa sub-regras parecem totalmente
triviais, mas podem ser bastante perdi niciosas. A melhor maneira de lidar com isso é se lembrar que suai; regras não se baseiam na realidade. São puramente arbitrárias.
S porque você as tem usado, e possui um forte sentimento a respeito"," isso não significa que sejam as melhores regras, ou as regras certas.; As regras devem ser
projetadas para fortalecer nossos relacionamen•y tos, não para destruí-los. A qualquer momento que uma regra atra' palhar, a pergunta que precisamos fazer é a seguinte:
"O que é mala importante, meu relacionamento ou minhas regras?"
Vamos supor que sua confiança foi violada num relacionamento romântico, e agora sente medo de se ligar a qualquer outra pessoa. Tem agora uma regra que diz: "Se
você ficar muito ligado, vai se
machucar." Ao mesmo tempo, seu valor mais alto é o amor, e sua regra é de que deve ter intimidade com outra pessoa para sentir o amor. Aí está um grande conflito:
suas regras e valores se encontram em absoluta oposição. 0 que você pode fazer nessa situação?;', 0 primeiro passo é compreender que tem regras conflitantes. 0 se-,
gundo passo é vincular bastante dor a qualquer regra que não lhe sirva, e substituí-la por uma regra que sirva. Mais importante ainda, !1 se você quer ter relacionamento
de qualidade com outras pessoas,' na vida profissional ou pessoal, então deve...
ANTHONY ROBBINS
COMUNICAR SUAS REGRAS
Se você quer assumir o controle de sua vida, se quer se sair bem no trabalho, se quer ser um grande negociador, se quer ser capaz de causar impacto em seus filhos,

se quer ser íntimo da parceira, então trate de descobrir as regras da outra pessoa para um relacionamento, e comunique também as suas. Não espere que as outras pessoas
vivam de acordo com as suas regras, se você não comunicar expressamente quais são. E não espere que as pessoas vivam de acordo

com suas regras se você não estiver disposto a fazer concessões, e também viver de acordo com algumas regras alheias.
Por exemplo, no início de qualquer relacionamento, uma das mi,Í nhas primeiras providências é deixar que a outra parte conheça minhas regras para a situação, e tentar
descobrir tantas das suas regras quanto for possível. Pergunto coisas assim: "O que será preciso para você saber que nosso relacionamento está dando certo? Com que
freqüência temos de nos comunicar? O que será necessário?"
Conversei uma ocasião com um amigo famoso, e ele comentou que achava que não tinha muitos amigos. E eu lhe disse:
- Tem certeza de que não tem muitos amigos? Sempre o vejo ;cercado por muitas pessoas que realmente se interessam por você. k,Será que é porque tem regras que eliminam
muitos que poderiam se `-tornar seus amigos?
- Apenas sinto que não são meus amigos.
- O que tem de acontecer para que você sinta que eles são seus lmigos?
- Acho que nem mesmo sei, conscientemente, quais são mias regras.
Ele pensou um pouco a respeito, e identificou uma de suas principais regras para a amizade: se você é um amigo, então fale com ele pelo menos duas ou três vezes
por semana. "É uma regra bem inteWessante", pensei. "Tenho amigos no mundo inteiro, pessoas que amo om absoluta sinceridade. Mas às vezes, até com meus maiores nigos,
pode passar um mês ou mais sem que tenhamos uma opornidade de nos falar, por causa de nossos inúmeros compromiskos. Muitas vezes trabalho em seminários do início
da manhã até perde da noite, e posso receber até cem telefonemas durante o dia. ão há possibilidade física de falar com todas essas pessoas! Condo, todos sabem que
são meus amigos."
- Acha que eu sou seu amigo? - perguntei a ele.
- Intelectualmente, sei que é, mas às vezes sinto que não, pois zase não nos falamos.
- Mas eu nunca soube disso! Nunca imaginei que era tão imibrtante para você, se você não tivesse me comunicado. Aposto que uma porção de amigos que adorariam conhecer
suas regras para K-amizade, se ao menos soubessem quais são.

Minha definição para amizade é muito simples: se você é um amigo, gosta de uma pessoa incondicionalmente, e fará qualquer coisa que puder para apoiá-la. Se a pessoa
o procura quando se
encontra em dificuldades ou em grande necessidade, você está sem,,, pre disposto a ajudar. Os meses podem passar, mas a amizade nuns ca enfraquece, depois que você
decide que alguém é de fato seca amigo. E ponto final! Você jamais questiona a amizade. Creio qtW tenho muitos amigos porque minhas regras para a amizade são tão
fáceis de satisfazer! Tudo o que você precisa fazer é se preocupar; comigo e me amar, e eu vou me preocupar com você e amá-lo,
agora somos amigos.
É da maior importância comunicar suas regras para qualqu situação na vida, quer seja o amor, amizade, ou trabalho. Mais ume:, coisa: mesmo que esclareça todas as
regras de antemão, ainda po
dem ocorrer mal-entendidos? Pode apostar que sim! Às vezes você esquecerá de comunicar uma de suas regras, ou pode não saber; conscientemente quais são algumas de
suas regras. Por isso é tão' importante a comunicação permanente. Nunca presuma em se tra- 1 tando de regras. Comunique.
HÁ ALGUMAS REGRAS QUE VOCÊ NÃO PODE VIOLAR!
Quanto mais eu estudava o comportamento das pessoas e o impacto suas regras, mais me interessava por uma dinâmica que notava de for-, ma sistemática: há determinadas
regras que as pessoas nunca violavam, J e outras que eram sempre violadas - sentiam-se mal a respeito ene' cada ocasião, mas mesmo assim faziam. Qual era a diferença?
Depois de alguma pesquisa, a resposta tornou-se evidente: temos uma hierarquia de regras, assim como existe a de valores. Há certas regras cuja violação nos causaria
tanta dor que nem sequer
consideramos a possibilidade. Raramente as violamos, se e que ai-, guma vez. Chamo essas regras de regras do limiar. Por exemplo, se eu lhe pedisse para dizer uma
coisa que nunca faria, você responde-," ria com uma regra de limiar. Diria uma regra que jamais violaria., Por quê? Porque vincula dor demais a isso.
29o bcLUJuuGUt6' LGgklugo 9 tngo.
L92 26Lu0 cou2t9utSUJ6ut6 Aiolgg92' G coin 1220 AOCe AIAGLI9 6W , t1AGL LGRL92 6w gSUJu2I9' d lci q92 bLopsplllgsgs2 q!s dns 2a9z wcut0' mut92 bcL2OUJIlgsqG2 q!1:6Leut62'
AOC6 Agi 6Ulondn6C6i uebom 2s Lcbetin: Ll9o tGL LcRI.u2 gGuJuj2' Coiu tguto2 coLbo2 Gw boilsutc dns Aocc2 ubLcugGLSUJ buis w9utci. 9 29ulqugSà„ nwu (192 qs dnrlltriblo2'

b6LRnutuLuw sol bul2: ,Onul 9 9 c0129 W9I2 IIAA6f V22I2t1 ccits Oc92I90 u nw bLoRaLuing dns ubLc2Sufon AIUt6 Luiui1s6Ri92 IwbGLsf!AJ2 cuJ SXcc220 bogcw toLusL J
AIg9 Iu2ribOLt9b6220912' jog92 clu2 bLOboLCIOusim nwu S2fLainLu 92 u02292 Aig92'
po92 92 LGRL92 q0 ,gSAcwo2,, c „A90 gcASUJ02„ 290 S2 qG bugL062 lsscL' V2 LcãL92 q0 ,fGwo2,, 6 q0 e,unucu bog6ÜJ02„ 290 92 LGãw2 qc
MIM COI3 3em bo %~ 1a@ 5@ 19f , Sf ás coisas que nunca podemos fazer. As regras do "temos" e do "nunca podemos" são as regras de limiar; as regras do "devemos"
e "não devemos" são as de padrões pessoais. Todas elas proporcionam uma estrutura às nossas vidas.
Regras imperativas em excesso podem tornar a vida insuportável. Assisti certa ocasião a um programa que apresentou vinte famílias de quíntuplos. Perguntaram aos
pais: "Qual é a coisa mais importante que vocês aprenderam para manter a sanidade?" Uma resposta se repetiu: Não ter regras demais. Com tantos corpos em ;movimento,
tantas personalidades diferentes, você vai enlouquecer
tiver regras em demasia. A lei das probabilidades diz que suas ras serão constantemente violadas, e com isso você viveria em nsão permanente, reagindo a tudo.
Esse tipo de tensão afeta você e as pessoas ao redor. Pense nas gras que temos hoje para as mulheres, em nossa sociedade. Há é um nome para isso: a "Síndrome da
Supermulher". As mulheres hoje parecem ter de fazer tudo, e ainda por cima com perfeição. ão apenas têm de cuidar do marido, filhos, pais e amigos, mas ém devem manter um corpo perfeito, sair às ruas para mudar o ndo, evitar a guerra nuclear, e ainda por cima ser a eficiente exetiva. Acha que isso pode criar um
pouco de tensão na vida, ter os imperativos para se sentir bem-sucedida?
Claro que as mulheres não são as únicas na sociedade que paspor isso - também os homens e as crianças de hoje sofrem tremenda tensão, por causa do aumento de expectativas.
Se os sobrecarregados com muitos imperativos que temos de saer, perdemos o entusiasmo e o gosto pela vida; e não queremais continuar no jogo. O amor-próprio deriva
de saber que êtem o controle sobre os acontecimentos, não são os acontecitos que o controlam. E quando você tem muitas regras impera, aumentam as possibilidades
de violação.

Qual seria uma regra de "nunca pode" num relacionamento? Muitas pessoas responderiam: "Meu marido ou esposa nunca pad ter uma relação extraconjugal." Para outras
pessoas, no entanto, isa

é apenas uma regra de deve: "Meu marido ou esposa nuncadevetaq uma ligação extraconjugal." Essa diferença nas regras encerra q potencial de criar problemas ao longo
do caminho? E bem possívelt Na verdade, quando as pessoas têm transtornos em seus relaciono mentos, invariavelmente é porque nunca definiram, embora te concordado
sobre as regras em geral, o que é uma regra de "nundi deve", e outra de "nunca pode". E necessário não apenas compro 1 ender as regras da outra pessoa, mas também
ter em mente que a duas espécies de regras são apropriadas.
A fim de alcançar determinados resultados, é importante ter ura abundância de regras imperativas, para ter certeza de que daremO seguimento, entraremos em ação.
Por exemplo, tenho uma amigo
que desfruta de uma magnífica condição física. O mais interessantl é o conjunto de regras para si mesma na área da saúde: há bem pou cos "deve", e uma porção de
"tem" e "nunca pode". Perguntei a ela - O que você nunca pode fazer se quiser ser saudável?
- Nunca posso fumar. Nunca posso violar meu corpo com, drogas. Nunca posso me empanturrar de comida. Nunca posso dei-j xar passar mais de um dia sem ginástica.
- E o que tem de fazer para ser saudável? A lista foi longa:
- Tenho de fazer exercício todos os dias, meia hora no mínio mo. Tenho de comer os tipos certos de alimentos. Tenho de comer apenas frutas pela manhã. Tenho de combinar
os alimentos da for.:
ma apropriada. Tenho de andar de bicicleta pelo menos oitenta quis lômetros por semana.
E a lista continuava. Ao final, perguntei quais eram as suas re, gras de "deve". Ao que ela respondeu:
- Devo fazer mais exercício.
Essa mulher tem uma amiga com excesso de peso. Quando perguntei o que nunca podia fazer para ser saudável, ela me fitou aturdida. Não tinha regras de "nunca pode"
na área da saúde!
tinha algumas regras imperativas: tinha de comer, e tinha de dormir. Indaguei se tinha alguma regra de "deve", e a mulher disse:

- Claro. Devo comer melhor, devo fazer exercício, devo cuidar melhor do meu corpo.
Ela também tinha uma lista de regras de "não deve", como "Não devo comer carne, não devo comer demais", e assim por diante. Havia muitas coisas que ela sabia que

devia fazer, mas como tinha bem poucas regras imperativas, nunca alcançou a posição de se proporcionar uma dor intensa por fazer coisas que não eram saudáveis. Assim,
não era difícil compreender por que ela nunca conseguira emagrecer.
Se você alguma vez já adiou qualquer coisa, não estaria usando algumas regras de "deve", como "Devo iniciar este projeto" ou "Devo começar um programa de exercícios"?
O que aconteceria se, em vez disso, você decidisse "Tenho de iniciar este projeto", ou "Tenho de começar um programa de exercícios", e depois desse seguimento, pelo
condicionamento em seu sistema nervoso?
Lembre-se de que todos precisamos de alguma estrutura. Algumas pessoas não têm regras definidas para o momento em que se tornam bem-sucedidas. As regras podem oferecer
o contexto para criarmos o valor adicional. As regras podem nos motivar a dar seguimento; podem nos levar a crescer e expandir. Seu objetivo é apenas criar um equilíbrio
entre as regras imperativas e as regras do "deve", e utilizar os dois tipos de regras no contexto apropriado.
REALINHAMENTO DE REGRAS
gora, comece a assumir o controle de suas regras, escrevendo as espostas para as perguntas seguintes. Formule as respostas da macia mais meticulosa possível.
. 1. 0 que é preciso para você se sentir bem-sucedido? 2. 0 que é preciso para você se sentir amado - pelos filhos, pela esposa, pelos pais, e por qualquer outra pessoa que seja importante para você?
1 3. 0 que é preciso para você se sentir confiante?
K 4. 0 que é preciso para você sentir que é excelente em qualquer área de sua vida?

Agora, examine essas regras, e pergunte a si mesmo: "São apro•'~ priadas? Fiz com que se tornasse difícil me sentir bem, e fácil me sennW mal?" Precisa que aconteçam
129 coisas antes de se sentir amado?:, Precisa de apenas uma ou duas coisas para se sentir rejeitado?
Se isso é verdade, mude os seus critérios, e formule regras quo o fortaleçam. O que suas regras precisam ser para que se sinta felizl e bem-sucedido nesse empenho?
Aqui está uma noção fundamena tal: projete suas regras para ter o controle, para que o mundo exterioA não tenha que determinar se você se sente bem ou mal. Faça
com que seja extremamente fácil para você se sentir bem, e extremamente' difícil se sentir mal.
Para as regras que governam seus valores atraentes, use a frase "Sempre que eu..." Em outras palavras, crie diversos meios para sentir bem. Por exemplo, "Sinto que

sou amado sempre que eu dow
amor, ou sempre que eu passo algum tempo com as pessoas que amor ou sempre que eu sorrio para alguém novo, ou sempre que eu conÀ verso com um velho amigo, ou sempre
que eu observo alguém faz zendo alguma coisa boa por mim, ou sempre que eu aprecio os quer já me amam". Percebeu o que fez? Armou o jogo do vencer, ajeitan• do o
baralho ostensivamente em seu favor!
Encontre toneladas de meios de satisfazer suas regras para sentir amor; faça com que seja extremamente fácil experimentar esse prazer, e trate de incluir muitos
critérios que estejam sob o seu ex
clusivo controle, a fim de não depender de ninguém ou qualquer coisa-; para se sentir bem. Sempre que você fizer quaisquer dessas coisas, você sentiria amor - não
por atender a algum critério bizarro, que só ocorria com a mesma freqüência de um eclipse total do sol!
Por falar nisso, tenho uma regra para você: enquanto faz isso, você deve se divertir! Seja ousado; explore as profundezas. Passou vida inteira usando regras para
contê-lo; por que não dar boas risa- i
das à custa disso? Talvez tudo o que precise para se sentir amado seja mexer o dedão do pé. Parece esquisito, mas quem sou eu para decidir o que lhe proporcioná
prazer?
Agora, trate de descobrir as regras das pessoas ao redor. Fa uma pesquisa. Descubra quais são as regras de seus filhos para serem membros da família, ou para serem
bem-sucedidos na escola," ou para se divertirem. Aposto que ficará espantado com suas desco• 1

ertas! Descubra as regras do cônjuge; pergunte a seus pais; perunte a seu chefe ou empregados.
Uma coisa é certa: se não conhece as regras, você está fadado a erder, porque é inevitável que as viole, mais cedo ou mais tarde. Ias se compreende as regras das
pessoas, pode prever o comporta
Inento delas; pode atender às suas necessidades, e assim enriquecer o qualidades dos relacionamentos. Lembre-se de que a regra mais rtalecedora é gostar de si mesmo,
não importa o que aconteça.
Nos últimos capítulos, quase concluímos o estudo dos cinco eleentos do Sistema Central. Conhecemos a importância do estado, a janeira como as perguntas dirigem nosso
foco e avaliações, e o poir dos valores e regras para moldar nossas vidas. Agora, vamos desDbrir o tecido do qual todos esses elementos são recortados...

REFERÉNCIAS: O TECIDO DA VIDA

`A mente do homem estendida para absorver uma nova idéia nunca volta ás suas dimensões originais."

- OLIVER WENDELL HOLMES

ARADO NO CONVÉS DE VÔO, o jovem tenente observou um aviã escapar ao controle no momento em que pousava no po aviões, uma asa atingindo e quase cortando ao meio um
homem, poucos metros de distância. A única coisa que o impediu através horror do momento foi a voz trovejante de seu comandante a gri - Alguém pegue uma vassoura,
e varra essas entranhas convés!*

Não havia tempo para pensar. Ele teve de reagir no mesmo ins tante. Junto com seus companheiros, o jovem tenente removeu restos mortais do marinheiro da pista de
pouso. Naquele instante,
jovem de dezenove anos chamado George Bush não tinha opção, não ser aprender a lidar com a carnificina da guerra. Seria uma lem brança que ele repètiria muitas vezes,
para descrever o choque morte violenta e a necessidade de ser capaz de reagir.

Outra experiência que moldou sua vida foi uma missão de bom bardeio que realizou não muito depois da tragédia no convés do poro
d

*"Commander in Chief", U.S. Neves and World Report, 31 de dezembro de 1990.

aviões. Foi enviado para bombardear uma torre de rádio numa pequena ilha no Pacífico Sul. Chichi Jima era um campo de prisioneiros de `; guerra dirigido por um infame
oficial japonês, Matoba. Bush e sua tripulação sabiam que ele cometera brutais crimes de guerra contra os prisioneiros: atrocidades indescritíveis, como retalhar
alguns homens e pôr pedaços de sua carne na sopa que era servida aos outros prisioneiros, e lhes dizer depois que haviam comido carne humana.

Ao se aproximar do alvo, o jovem George Bush estava absolutamente determinado a isolar aquele lunático, pela destruição de seu único instrumento de comunicação:
a torre de rádio. No momento
,, em que começou a descer, foi atingido pelo fogo inimigo. A fumaça '~ encheu a cabine, mas ele ainda queria cumprir sua missão. Nos se - !',gundos finais, conseguiu
lançar a bomba, e destruiu a torre. No ins~tante seguinte, deu ordens para os homens saltarem de pára-quedas. Virou o avião para o mar, e quando chegou sua vez de
saltar, as coisas não aconteceram conforme o planejado. Seu corpo bateu na (cauda do avião, rasgando uma parte do pára-quedas, e provocando
una escoriação na cabeça. O pára-quedas avariado ainda funcioiou parcialmente. Pouco antes de atingir a água, conseguiu se desencilhar. Lutou para voltar a superfície,

o sangue escorrendo do erimento na cabeça. Desesperado, procurou por sua balsa. Encon.ou-a, mas descobriu, ao subir, que os recipientes com água e aliiento haviam
sido destruídos pelo impacto com a cauda do avião.
Para agravar a situação, a correnteza começou a arrastá-lo para a lia que acabara de bombardear. Pode imaginar o que fariam com ele? tu medo aumentou à medida que
a balsa se aproximava da praia. E, repente, percebeu alguma coisa na água. A princípio, pensou que esse imaginação sua, mas depois concluiu que era mesmo um perislópio.
Estava prestes a se tornar um prisioneiro dos japoneses.
Mas quando o enorme submarino aflorou à sua frente, constaou que era oFinback, um submarino americano! Foi resgatado, mas no teve de enfrentar outro perigo. Depois
de recolher Bush, o Mack teve de mergulhar apressado, pois navios inimigos se aproimaram, lançando cargas de profundidade. O submarino só podia ergulhar, e permanecer
parado, em silêncio total. Só restava à triilação apelar para sua fé, e rezar para que os explosivos não atinissem o Finback.

George Bush não apenas sobreviveu a essa experiência, mas tam- ' bém realizou muitas outras missões de bombardeio bem-sucedidas. Voltou aos Estados Unidos como um
herói de guerra. Disse mais,`; tarde que seus dias no submarino estiveram entre os mais impor-li tantes de sua vida - uma ocasião em que começou apensar sobbrf seu
destino, sobre quem era, e por que viera a este mundo.
Que papel essas experiências desempenharam na formação dos caráter, identidade e destino de George Bush? Sem qualquer dúvida, tornaram-se o tecido do qual muitos
de seus valores e convicções fun--t
damentais foram recortados - o tecido a que chamo de experiências; de referência. Tais experiências seriam parte do que o guiaria mais deai quarenta anos depois
a se tornar Presidente dos Estados Unidos. Tam•}1, bém ajudaram a moldar suas convicções e o senso de certeza de quer= os bons devem "enfrentar o mal". Proporcionaram-lhe
um senso de;'' confiança, de que se estivesse disposto a se empenhar ao máximo, e) não desistisse, alcançaria os resultados que desejava, contra todas as probabilidades.
Como você acha que essas referências moldaram suas:) ações quase cinco décadas depois, ao sentar no Gabinete Oval, ava-;' liando sua reação à invasão do Kuwait,
uma nação amiga, pelas tro-1J pas de Saddam Hussein, sem qualquer provocação?,C

Se queremos compreender porque as pessoas fazem o que fa-` zem, um exame das experiências de referência mais significativas e de maior impacto de suas vidas vai
com certeza nos oferecer algu
mas pistas. As referências - o quinto elemento do Sistema Central de uma pessoa - fornecem a essência, os próprios fundamentos, de nossas convicções, regras e valores.
Constituem a argila com a qual é moldado o Sistema Central. Não resta a menor dúvida de que, uma pessoa que experimentou e triunfou sobre uma tremenda adversidade
tem fortes referências para desenvolver um nível sistemá--'
tico de confiança - uma convicção ou fé em si mesmas e nos outros, e a capacidade de superar os desafios. ' Quanto maior a quantidade e qualidade de nossas
referências, maior nosso nível potencial dê opções. Mais quantidade e qualidade de referências nos permitem avaliar com mais eficácia o que as coisas' significam,
e o que podemos fazer. Falei em "potencial" de opções porque as referências podem nos proporcionar os ingredientes básicos de nossas convicções, mas muitas vezes
deixamos de organizá-las: `

por meios que nos fortaleçam. Por exemplo, um jovem pode demons'trar uma tremenda confiança e habilidade num campo de futebol 1j americano, mas quando entra na aula
de história não consegue invo~car o mesmo senso de certeza que o ajudaria a,explorar ao máximo ;seu potencial, como faz quando enfrenta os adversários durante uma
;partida. Se tratasse o esporte com a mesma atitude de derrota e dúvida com que pensa na aula de inglês, seria um péssimo jogador.
0 que determina quais das nossas referências usamos? É evidente que o estado emocional terá um impacto radical em que crivos - isto é, lembranças, emoções, sentimentos
e sensações acumuladas - estarão disponíveis. Quando nos encontramos num tado de medo, apenas as referências que associamos a tais sensaíies no passado parecem aflorar
na mente, e nos descobrimos num írculo vicioso ("medo" levando a "referência de medo" levando a 'medo multiplicado").
Se nos sentimos magoados por alguém, tendemos a abrir o crivo e recordar todas as outras experiências em que essa pessoa qs magoou, em vez de mudar o estado pela
recordação do que a soa realmente sente por nós, pela recordação das ocasiões em e demonstrou todo o seu amor. Portanto, o nosso estado vai de
inar o quanto desse tecido se torna disponível para a criação de Havida de qualidade. Além do estado, outro fator é ter umsistema referências ampliado, que possa

acrescentar ao nível de compreão do que é possível, e do que somos capazes, não importa os safios que possam surgir.
à. Não pode haver a menor dúvida de que as referências constituem dos elementos mais importantes no processo de tomada de deci). Com toda certeza, moldarão não apenas
o que fazemos, mas tamp como sentimos, e quem nos tornamos. Compare as experiências Ficrências de Saddam Hussein com as de George Bush. Sabemos o pai de Sacidam o maltratava fisicamente, que o tio lhe ensinou alentar ressentimento e ódio contra os "colonizadores" ingleses. nto Bush era recompensado por seu
heroísmo, os modelos de dam foram aqueles que aprenderam a controlar os outros pelo osinato e propaganda.
Ao longo de um período entre quinze e vinte anos, Saddam tenvárias vezes derrubar o líder do Iraque, matando qualquer um

que se interpusesse em seu caminho. Em decorrência, ele não per•! cebe os reveses, por mais sangrentos que sejam, como fracasso passou a acreditar que, a longo prazo,
sempre terá êxito. Essa é um convicção, diga-se de passagem, que lhe permitiu prevalecer depor da derrota na Guerra do Golfo Pérsico. Aos quarenta e dois anos d
idade, ele já eliminara seus oponentes, e assumira o controle dd Iraque.
Para muitos, Saddam é um monstro, e as pessoas se espantatt com freqüência como os iraquianos podem apoiá-lo. A resposta ~' que os iraquianos consideram Saddam Hussein
como o homem gttt
ajudou a mudar a situação em seu país: melhorou o nível de habita= ção, educação e assim por diante. Para os iraquianos, ele é um ha rói. Além do mais, todos os
iraquianos são ensinados, desde os qua•~ tro ou cinco anos de idade, que ele é um herói. Sua imagem é exibid por toda parte, e o povo vê apenas o seu lado melhor
na televisâó controlada pelo Estado.
Saddam Hussein tornou-se um assassino apenas por causa dast referências de ser maltratado quando criança? Longe disso. Muita~~ pessoas saíram de experiências de
referência similares como s
humanos compadecidos e sensíveis, jamais permitindo, por causa de sua dor, que qualquer um ao seu redor fosse maltratado da mesma maneira. Muitas dessas pessoas
empenham-se em ajudar aos outros. Alguém que estivesse no mesmo porta-aviões de George' Bush, e ficasse arrasado pela morte do amigo, poderia usar isso comá uma
referência para a convicção de que a vida não vale a pena, oü que a guerra nunca é justificada? Pode apostar que sim. Repito, não s são as referências, mas sim a

maneira como as interpretamos, ü maneira como as organizamos, que determinam nossas convicções.'
Que referências desempenham um papel maior nas experiência de nossa vida? Tudo depende daquilo que nos reforgam. Saddami Hussein foi recompensado_ por abrir um caminho
de assassinato e
destruição, até assumir a liderança de seu país. George Bush foi reforçado constantemente por seu foco em "fazer a coisa certa",! contribuindo e ajudando aos necessitados.
Esses reforços ajudaram' a criar fundações para os destinos muito diferentes das vidas desses homens.

O QUE SÃO REFERÊNCIAS?
:Referências são todas as experiências de sua vida que você registrou no sistema nervoso - tudo o que já viu ouviu, tocou, pro¥ou, ou cheirou - guardadas no gigantesco
arquivo que é o seu cérebro. Algumas referências são captadas de forma consciente, outras inconscientemente. Algumas resultam de experiências pes ais; outras consistem em informações que recebeu de terceiros; e todas as suas referências, como toda a experiência humana, toram-se um tanto distorcidas, apagadas
e generalizadas, à medida ene as registra no sistema nervoso. Na verdade, você tem referênss também para coisas que nunca aconteceram - tudo o que já maginou em
sua mente ficou arquivado no cérebro como uma pemória.
Muitas dessas referências são organizadas para apoiar convicões; e como você aprendeu no Capítulo 4, uma convicção é apeps um sentimento de certeza sobre o que algo
significa. Se você credita que é inteligente, isso acontece porque ativou determinaas referências para apoiar esse sentimento de certeza. Talvez teia a experiência
de enfrentar com sucesso desafios mentais, como r aprovado num teste, ou se mostrar um competente executivo.)das essas experiências de referência atuam como "pernas
de ¡lesa" para apoiar a idéia, ou "tampo da mesa", de que você é inigente. Temos referências suficientes dentro de nós para apoiar qualgr idéia que quisermos: de que somos confiantes ou fracos, altruísp ou egoístas. O importante é expandir
as referências disponíveis sua vida. Procure conscientemente as experiências que expandem oso de quem você é, e do que é capaz, além de organizar as refeias por
meios fortalecedores.

"O conhecimento do mundo só pode ser adquirido no mundo, não dentro de um armário."
- LORDE CHESTERFIELD

Não faz muito tempo, ouvi a história de um homem que encontrou 35 mil dólares dentro de uma bolsa caída na rua. Procurou a proprie-' "' tária, e devolveu o dinheiro.
Todos queriam lhe dar os parabéns, mas ele se esquivou aos repórteres, recusou-se a permitir que o filmassem. Insistiu, obstinado, que a devolução do dinheiro era
a única coisa certa que podia fazer. Os 35 mil dólares eram as economias da vida inteira de uma mulher de sessenta e oito anos; através desse ato, ele salvou a mulher
de terríveis dificuldades, mas mesmo assim se recusou a aceitar o crédito. Por quê? É evidente que as referências do passado o ajudaram a desenvolver uma convicção
de que aceitar por fazer a coisa certa seria totalmente inadmissível. Não decidiu evitar o reconhecimento por capricho; tinha um senso de certeza que apenas as referências
de sua vida podiam criar.
Pense em suas referências, tanto as que considera boas quanto as ruins, como se fossem um gigantesco rolo de tecido, feito com suas experiências. Com os outros elementos
do Sistema Central seu estado, perguntas, valores e convicções - você corta um padrão desse tecido, que lhe permite tomar decisões sobre o que fazer com sua vida.
Você possui suprimento inesgotável de referências, que podem ser projetadas do modo como desejar. E aumenta esse suprimento a cada dia. Uma medida importante da
inteligência de uma pessoa é a maneira pela qual usa seu tecido de referências. Faz uma cortina para se esconder por trás, ou recorta um tapete mágico que o levará
a alturas incomparáveis? Escava conscientemente as experiências de sua vida, e desenterra as lembranças que mais o fortalecem numa base sistemática?
Como você aprendeu no Capítulo 4, provavelmente uma das coisas mais valiosas que as referências podem fazer por nós é proporcionar um sentimento de certeza. Sem
as referências, levaríamos

a vida em medo e dúvida; não seríamos capazes de funcionar. Não ficaria perturbado se esse livro de repente levantasse, flutuasse para longe, e tornasse a pousar
a dois metros de distância? O único motivo para sentir algum medo é o fato de não ter referências para isso. Não tem a menor idéia de como interpretar o significado.
Por que um bebê estende a mão para um cinzeiro sujo, tira uma ponta de P cigarro, e mastiga? Não é pela ausência de referências que lhe digam que isso não é bom
para ele? (Alguns adultos, é claro, ainda não descobriram isso!)

Perguntarei outra vez: Como você usa suas referências? Interpreta-as conscientemente por meios que o fortalecem, por meios que apóiam a realização de seus objetivos?
Ou seu cérebro projeta automaticamente as experiências individuais em que não contou com qualquer apoio, e desenvolve convicções como "Todo mundo está ';contra mim",
ou "Sou derrubado cada vez que tento alguma coisa", 'ou "Não mereço ser amado"?
A maneira pela qual usamos nossas referências determinará como hos sentimos, porque a definição se algo é bom ou ruim baseia-se em ,,nossas comparações. Quando uma
executiva entra num quarto de hotel, a avaliação se o quarto é acolhedor baseia-se em suas referências passadas. Garanto que se você pegar alguém da Europa Oriental
e hosedar no motel mais simples dos Estados Unidos, vai descobrir que a nsoa ficará emocionada, achando que são acomodações de primeira filasse. Às vezes perdemos
a perspectiva de que bom e mau baseiam-se penas em nossas referências.
0 seminário Encontro com o Destino é um dos meus ambientes Prediletos de aprendizado, porque me permite perceber, de uma Dana sistemática, como as referências das
pessoas são usadas para Qoldar seu comportamento. Como parte do questionário detalhado ie os participantes preenchem antes do seminário, eles devem incar cinco experiências
que acham que moldaram o resto de suas idas. 0 que fazem, nesse momento, é partilhar comigo algumas de tias referências mais poderosas, e sempre me espanta constatar
cantos significados diferentes extraem das mesmas referências. guinas pessoas foram estupradas, abusadas sexualmente, abandoidas. Algumas vieram de lares desfeitos
ou empobrecidos. AlguÏlas interpretam essas experiências de uma maneira que as ajuda a

formar a convicção de que não vale a pena viver sua vida, enquanto outras as usam para se motivarem a estudar, expandir, crescer, pac tilhar, e ser mais sensível.
É verdade que Saddam Hussein foi maltratado quando era criaR ça, mas o mesmo aconteceu com Oprah Winfrey. Eis uma mulhq que foi estuprada e violentamente maltratada
na juventude, e hoM comove milhões de vidas, todos os dias, com seu programa de tele visão. Pelo simples fato de partilhar suas experiências, ajudou pes, soas a
curarem alguns ferimentos do passado. Milhões de america nos se sentem ligados a Oprah porque sabem que ela compreende isto é, tem referências de dor, assim como
eles.

"Nós nos elevamos pelo pensamento, subimos apoiados na visão de nós mesmos."
- ORISON SWETT MARDEN
As referências não se limitam à experiência concreta. Sua própria imaginação é uma fonte de referências. Lembra de Roger Bannister e da milha em quatro minutos?
Ninguém acreditava que fosse fisicamente possível para os seres humanos correrem a milha em menos de quatro minutos, mas ele criou seu próprio senso de certeza,
através de referências imaginadas. Visualizou-se muitas e muitas vezes a quebrar a barreira da milha em quatro minutos, ouvindo e sentindo, até que adquiriu tantas
pernas de referência que teve certeza de que seria bem-sucedido - assim como outras pessoas tinham certeza de que isso era impossível.
Precisamos lembrar que a imaginação é dez vezes mais potente do que a força de vontade. Como foi capaz de usar a imaginação como as pernas sustentando o tampo da
mesa da certeza, Bannister também foi capaz de produzir' um resultado inédito ao longo da história humana. A imaginação desencadeada nos proporciona um senso de
certeza e uma visão que se projetam muito além das limitações do passado.
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
499
Recentemente, o Sr. Alcio Morita me enviou seu livro, Made in Japan. 0 Sr. Morita é o co-fundador da Sony Corporation, e um `homem extraordinariamente brilhante.
O destino da Sony, como o de qualquer indivíduo, é o resultado de uma série de decisões. No livro, Morita revela que uma das decisões mais difíceis e importantes
que já tomou foi a de recusar uma oferta da Bulova Corporation para comprar cem mil de seus novos rádios transistorizados - numa ,época em que a companhia não conseguia
distribuir sequer dez mil unidades por mês. A quantia oferecida era dez vezes mais do que 'sua companhia valia na ocasião, mas mesmo assim, depois de profunda consideração,
ele rejeitou o negócio.
Por quê? Apenas porque a Bulova queria pôr seu próprio nome no rádio. Ele compreendeu que, a curto prazo, a aceitação permiti - ~ria à sua companhia dar um salto
enorme, mas estaria projetando o ''nome da Bulova, não o da Sony. Os executivos da Bulova não queriam acreditar que ele recusara. Morita declarou-lhes:
- Daqui a cinqüenta anos o nome da minha companhia será tão grande quanto o de vocês, e sei que o rádio que criei vai nos judar a desenvolver esse nome.
Os sócios de Morita, é claro, acharam que ele enlouquecera. Como ele foi capaz de criar esse senso de certeza, que lhe permitiu ,tejeitar uma oferta tão atraente

e lucrativa? Imaginou com intensidade o futuro de sua companhia, e criou referências que ainda não istiam. Dirigiu o foco e visualizou os objetivos com clareza,
e depois acrescentou o apoio de uma fé absoluta e ativa. Hoje, a Sony Porporation não apenas é uma líder na indústria eletrônica, moviinentando 27 bilhões de dólares
por ano, mas também diversificou uas atividades para outras indústrias, como a produção de filmes adquirindo a Columbia e a Tri-Star Pictures), e a música (adquiIndo
a CBS Records e a Columbia House) e é famosa por sua quadade no mundo inteiro.
Com fé, você pode insistir em sua visão mesmo diante do apamte fracasso. 0 que aconteceria se Thomas Edison desistisse debis de sua primeira tentativa fracassada
de fazer a lâmpada elétria? Ou depois da centésima tentativa? Para sorte de todos nós, ele usistiu além de milhares de tentativas. Podia considerar cada exeriência
como uma referência para apoiar a convicção de que sua

invenção não era viável. Em vez disso, optou por usar cada tentad malograda como uma referência para a convicção de que estavacao vez mais próximo da solução. Lembre-se:
não siga para o passa usando o espelho retrovisor como um guia. Você quer aprender co o passado, não viver nele - focalize as coisas que o fortalecem.
ANTHONY ROBBINS
LER E ALIMENTAR A MENTE
Você nem mesmo está limitado às suas experiências pessoais corna referências. Pode tomar emprestadas as referências de outras pes soas. Ainda jovem, optei por focalizar
aqueles que conseguiram aqueles que tiveram êxito e contribuíram, e causavam um grandl impacto na vida das pessoas. Dediquei-me a ler biografias de pes; soas vitoriosas,
e aprendi que, independente de suas origens ou COn dições, quando se apegavam a seu senso de certeza, e contribuíam de uma forma sistemática, o sucesso acabava chegando.
Usei as re" ferências dessas pessoas como minhas, formando a convicção bás1 ca de que podia moldar meu destino.
Lembra do meu amigo Capitão Gerald Coffee, que foi prisioneira de guerra no Vietnam por mais de sete anos? Ele passou uma gran~ parte desse tempo em confinamento
solitário. Uma das coisas que llu
permitiu preservar a sanidade, quando o mundo exterior não propor cionava referências para alegria, foi se virar para seu rico mundo !ri.,' terior. Quando criança,
memorizara vários poemas e histórias, qpi repetia para si mesmo, a fim de criar um "ambiente" diferente do qu tinha de suportar dia a dia.

Você não precisa entrar em confmamento solitário para descobrir li beleza e o poder de cultivar uma arca do tesouro abundante de mem6, rias e referências imaginadas.
Como pode encher essa arca? Exploro
riqueza da literatura, história, mitos, poesia e música. Leia livros, assise ta a filmes e videotapes, escute fitas de áudio, compareça a seminárioq converse com
pessoas, e tenha idéias novas. Todas as referências têri poder, e você nunca sabe qual delas pode mudar toda a sua vida.
O poder de ler um grande livro é começar a pensar como o adi tor. Durante aqueles momentos mágicos em que se encontra na fio resta de Arden, você é William Shakespeare;
ao naufragar na Illu

do Tesouro, é Robert Louis Stevenson; ao comungar com a naturem em Walden Pond, é Henry David Thoreau. Começa a pensar como des pensam, sentir como eles sentem,
e usar a imaginação como eles
fariam. As referências deles tornam-se suas, e você continua a nantê-las por muito tempo depois de virar a última página. Esse é o poder da literatura, de uma boa
peça de teatro, da música; é por isso que queremos constantemente expandir nossas referências.
Houve um tempo em que eu achava que ir ao teatro era uma :perda de tempo. Por quê? Porque as únicas peças que assistira até então eram mal representadas, com um
ritmo lento demais. Mas um ;dia Becky e eu resolvemos assistir ao musical Os Miseráveis. Nunca
li ou ouvi algo que me comovesse tão fundo. Desde então, tornei-me um viciado no bom teatro, e uma das prioridades em todas nossas visitas à cidade de Nova York
é assistir a uma boa peça.
`A imaginação é mais importante do que o conhecimento."
- ALBERT EINSTEIN
Jma das melhores convicções que desenvolvi, anos atrás, e que me judou a desfrutar toda a minha experiência de vida, foi a idéia de que não há experiências ruins,
que não importa o que eu passe pela fida - quer seja uma experiência de desafio, ou uma experiência desagradável - toda e qualquer experiência me proporciona algo
alioso, se eu procurar. Basta extrair uma idéia ou distinção de uma aperiência para me expandir.
No tempo em que ainda cursava a escola secundária, e arrumava inheiro onde podia para comparecer a seminários de desenvolvimento essoal, meus amigos espantavam-se

por eu participar várias vezes bs mesmos seminários. E me perguntavam com freqüência: "Por que volta ao mesmo programa?" Respondia que compreendia o poder da repetição,
e a cada vez ouvia algo novo, porque eu era diferente. Além isso, sabia que ouvir alguma coisa várias vezes acabaria por me Dndicionar a usá-la, que a repetição
é de fato a mãe da habilidade. A

cada vez que revisava um programa, fazia distinções adicionais, o~ ouvia idéias que me causavam um impacto diferente, permitiam-m criar novas referências, e com
isso novas interpretações, novas açôol e novos resultados em minha vida.

USE A COMPARAÇÃO PARA PÔR SUA VIDA EM PERSPECTIVA

Enquanto algumas experiências o enobrecem e proporcionam uroq visão superior, outras mostram um lado da vida que você preferi não experimentar. Mas estas constituem
o tipo de referências quE podem ser usadas para ajudá-lo a manter sua vida em equihbri Oferecem um novo nível de contraste. Não importa quão ruim voo pense que as
coisas estão em sua vida, é bom lembrar que alguém sa encontra em pior situação.

Nos meus programas de Comando de sete dias, invariavelmente`` ocupo uma parte de um dia para apresentar pessoas que passaram pelo inferno físico ou emocional, e
saíram por cima-os W Mitchells'
do mundo, ou meu bom amigo Mique Davis, que na juventude,' embriagado, decidiu pular de uma ponte, mas não sabia que a profundidade da água era de apenas meio metro.
Ficou paralítico do pescoço para baixo. Os participantes começam a partilhar por seus corações como a vida é maravilhosa, como são felizes por estarem; vivos, o
quanto conseguiram realizar. Ou levo meu bom amigo Dax,. que foi acuado por um incêndio, teve o corpo inteiro queimado, e~ acabou cego. Mais tarde, apesar de todos
esses desafios, tornou-se um advogado militante.

O tema para o dia é estabelecer uma convicção simples e profunda: f "Não tenho problemas." Em comparação com os bravos indivíduos que partilham sua história, os
outros na sala compreendem que não têm 's
grandes desafios. Subitamente, os problemas que enfrentam com côn-.' juges, aproveitamento escolar dos filhos, e perda de um negócio, ou o fracasso em alcançar seus
objétivos, entram em perspectiva.

Também podemos usar novas referências para nos motivar, se começamos a nos tornar complacentes. Embora seja verdade que não importa quão ruins as coisas estejam

para você, sempre há al guém em pior situação, também é verdade que não importa quão

bem as coisas estejam para você, sempre há alguém se saindo melhor. No momento em que você pensa que sua habilidade alcançou o nível mais elevado, descobre alguém
que atingiu uma posição ainda mais alta. E isso é uma das maravilhas da vida: impele-nos a uma contínua expansão e crescimento.
0 poder de ter novas referências para aumentar os padrões é imenso, quer seja pelo estudo dos ensinamentos de um grande líder espiritual, que continua, apesar dos
abusos de outros, a dar amor, ou pela observação daqueles que alcançaram o sucesso financeiro, para se constatar o que é de fato possível. Jamais esquecerei meu
', primeiro encontro com o arquiteto e magnata da hotelaria Chris Hemmeter. Becky e eu tivemos o privilégio de figurar entre as primeiras pessoas convidadas a visitarem
a nova casa do Chris, junto com sua família, no Havaí - uma residência de setenta milhões de dólares, além de qualquer descrição verbal. Só a porta da frente custou
um milhão de dólares. Suas regras podem dizer "É um incrír vel desperdício de dinheiro", nias também foi uma tremenda experiencia de expansão, do que é possível
em termos de crescimento emr presarial ou econômico. De repente, meu castelo de quatro milhões [.de dólares entrou em sua devida perspectiva. Mal dava para cobrir
o ,custo da porta da frente e da escada de mármore! Havia espaço em , minha vida para pensar maior, empurrar os limites, imaginar o inimaginável. A melhor parte
de conhecer Chris e sua esposa, Patsy, ' foi descobrir que são pessoas muito simpáticas, que usam a riqueza para criar um ambiente que os inspire de verdade.
Usar referências de comparação é um dos meios mais poderosos, portanto, para mudar nossas percepções e sentimentos. Se em algum momento começo a perder a perspectiva
por sentir que estou
• trabalhando demais, penso sobre um homem que compareceu a um ' dos meus seminários, anos atrás. Era simpático e gentil, um homem t que infelizmente acabou no lugar
errado, na hora errada. Um dia, pouco antes de completar quarenta e cinco anos, ele entrou num ,posto de gasolina onde havia dois homens que haviam saído da pri,,são
naquele dia. Pelo breve episódio de liberdade, os homens con! cluíram que não gostavam da vida no mundo exterior, e projetaram y um plano para voltar à prisão: matariam
a primeira pessoa que entrasse no posto. Não importava quem fosse, de que idade, homem

ou mulher, simplesmente matariam o próximo ser humano que avisA tassem. Quando aquele homem parou o carro, e saltou para enche o tanque, eles o atacaram, e o espancaram
brutalmente até a morte:l,
Agora me diga: acha que você tem problemas? Ele deixou pare' trás viúva e quatro filhos pequenos. Fiquei arrasado com a história;? não podia acreditar. Como sair
com um significado positivo de uma
experiência que parece não ter nenhum? Eu nem seque*odia ima•; ginar uma coisa assim acontecendo a qualquer pessoa de minha fa-~ mília, e o que isso me causaria.
Perguntei a mim mesmo o que podia fazer para ajudar. Telefonei para a viúva, ofereci ajuda, por qual., quer meio ao meu alcance. Meu objetivo primário era me certificar
de que ela tentava encontrar na experiência alguma espécie de significado fortalecedor, para si mesmo e para os filhos. Seria fácil` demais usar aquilo como uma
referência para apoiar a convicção de =' que não vale a pena viver a vida, de que a humanidade é má e destrutiva, que você pode fazer tudo certo, e ainda assim ser
ceifado de um momento para outro, então por que se esforçar?
Comuniquei a essa mulher a importância, para o bem de seus °1 filhos, de encontrar de alguma forma nessa experiência um vestígio de significado, a fim de fortalecê-los,
em algum nível. Quando lhe
perguntei o que a experiência podia significar, ela disse que sua dor era profunda, e também, o que era muito mais importante, que a única coisa positiva fora o
fato de que, quando a notícia saíra nos jornais, recebera uma quantidade incrível de amor e apoio, pessoalmente e através de centenas de cartas de pessoas da comunidade.
- Compreendi que se acreditasse que as pessoas eram destrutivas - acrescentou ela -, ou que isso significava que a vida era injusta, destruiria a mim mesma e a meus
filhos. Por isso, embora seja extre
mamente doloroso neste momento, eu sei que deve ter acontecido por um motivo. Não tenho como explicar; é apenas uma questão de fé. . Essa mulher encontrou
a coragem para usar a fé como a suprema referência. Sua disposição em confiar que devia haver uma razão, mesmo que não pudesse conhecê-la, libertou-a da experiência
mais dolorosa de sua vida, e ainda a fortaleceu. Que mulher extraordinária! E como seus filhos são afortunados! Ela lhes disse:
- Crianças, quero que observem todas essas pessoas, e em quanto amor estão nos oferecendo. As pessoas são realmente boas. Há umas

Ipoucas no mundo que são más, e precisam ser ajudadas, mas seu pai pre acreditou em Deus, e agora foi para um lugar melhor. Teve coisas g fazer enquanto permaneceu
aqui, e agora seu tempo acabou. Mas o nosso tempo não acabou, e temos de aproveitar ao máximo enquanto Atamos aqui. Temos de usar a morte de seu pai para nos lembrar
que cada dia devemos viver a vida em toda a sua plenitude. E não podenos ficar pensando que o perdemos, pois ele estará sempre conosco.
"É apenas com o coração que se pode ver direito; o essencial é invisível aos olhos."
- ANTOINE DE SAINT- EXUPÉRY
possível que os dias que parecem piores em nossa vida podem ser mais poderosos em termos das lições que optamos por apren? Pense a respeito de uma das piores experiências
que já lhe ocor. Ao recordá-la agora, pode pensar emquaisquer meios pelos quais alguma espécie de impacto positivo em sua vida? Talvez tenha despedido, assaltado
e espancado, ou se envolvido num acidente carro, mas da experiência adquiriu uma nova determinação, ou nova percepção, que o levou a crescer como uma pessoa, e a
entar de forma considerável a sua capacidade de contribuir.
Compreendo que algumas situações podem ser mais desafiadoras 1 que outras para se encontrar algo de bom a respeito, mas a esta a do livro você não é mais um iniciante.
lá ampliou sua imagiÈão, e flexionou os músculos do fortalecimento. Aprendeu como olar seu estado, a dirigir o foco através de perguntas melhores. #oi maltratado
quando criança, talvez isso o tornasse mais sensíi relação às crianças, e o levasse a romper essa corrente de s; se foi criado num ambiente repressivo, talvez isso
o tenha o a lutar pela liberdade dos outros; se sentir que nunca foi basamado, talvez seja agora uma pessoa generosa. Ou talvez aquele ato "horrível" o levasse a
tomar novas decisões, a mudar a direde sua vida, e por conseguinte de seu destino. Talvez seus piores o tenham sido na verdade os melhores.
506
Você pode protestar: "Não, Tony, há algumas coisas no meu pas4 sado que não tiveram o menor propósito. Nunca vou superá-las sempre me causarão dor." Está absolutamente
certo: enquanto manJ tiver a convicção de que foi explorado, ou de que perdeu algo q nunca poderá ser restituído, sempre haverá de sentir a dor. Mas bast# lembrar
que a perda é imaginária. Nada jamais desaparece no unï•J verso. Apenas muda de forma. Se alguma coisa ainda o magoa, 0, por causa do significado que vinculou. Talvez
precise ter fé e dizer: "Mesmo que eu não saiba por que isso aconteceu, estou dispostos confiar. Algum dia, no momento oportuno, compreenderei."

Referências limitadas criam uma vida limitada. Se você quer' expandir sua vida, deve expandir suas referências, buscando idéias e experiências que não seriam parte
de sua vida se não as procurasse;
conscientemente. Lembre-se de que raramente uma boa idéia vai ao seu encontro; você deve procurá-la ativamente. As idéias e experiências fortalecedoras devem ser
perseguidas.
ANTHONY ROBBINS
Ao expandir nossas referências, criamos um grande contraste para'l avaliar a vida e as possibilidades. Se você tem aumentado seus pro= blemas de modo desproporcional,
pense no seguinte: vivemos nurnál galáxia que contém várias centenas de milhares de milhões de estrelãs. Depois, compreenda que vivemos num universo que contém várias
centenas de milhares de milhões de galáxias. Em outras pala-` vras, há várias centenas de milhares de milhões de sóis só em nossa 4, galáxia. Quando pensa sobre
a imensidão do universo, e depois con- à templa o período de vida médio de um ser humano (generosamente', em torno dos noventa anos), isso não lhe proporciona uma
perspectiva diferente? O período da vida humana é um ponto ínfimo no tempo. E, no entanto, as pessoas se preocupam angustiadas com o pagamento da hipoteca, que tipo
de carro guiam, ou como será sua 1, próxima reunião de negócios.
UM UNIVERSO DE IDÉIAS E EXPERIÊNCIAS

"Creio que uma folha de relva não é inferior ao dia de trabalho das estrelas."
- WALT WHITMAN
;Estou sempre tentando expandir e melhorar minhas referências, porque acredito no antigo tempo de computador GIGO: Garbage ~n, Garbage Out (Lixo Entra, Lixo Sai).
A cada dia que vivemos, bsorvemos novas informações, idéias, conceitos, experiências e nsações. Precisamos montar guarda conscientemente na porta de ossa mente,
a fim de garantir que só permitiremos o ingresso de yoisas que vão enriquecer nossa vida, e que as experiências procuadas aumentarão o suprimento de possibilidades.
Ao ajudarmos ossos filhos a se expandirem e crescerem, precisamos guiá-los para periencias que proporcionarão referências positivas para o futuro - referências que
os ajudarão a saber que são capazes de lidarem haticamente com qualquer coisa.
¡ Ao mesmo tempo, precisamos ensinar com que tomar cuidado vida. Certas referências denigrem nossa experiência de vida. Você o fica um pouco preocupado quando ouve

música como a dos Geto óys? Uma de suas canções recentes fala em cortar a garganta de ~a garota, e depois fazer sexo com o cadáver. Não acha que esse de referência, repetida muitas vezes, não apenas na mente de nças, mas também na de qualquer pessoa, seria um tanto destrub? Não estou dizendo que alguém vai ouvir
essa canção, e sair
fazer o que ela sugere; estou apenas dizendo que é um lixo. o significa que defendo a censura? Absolutamente não. Acho que das maravilhas dos Estados Unidos é a
liberdade, mas também o que você e eu, como líderes, temos o direito e a responsabilie de saber o que as referências significam, e o impacto que poter na qualidade
de nossas vidas.

AMPLIE AS REFERÊNCIAS E AMPLIE SUA VIDA

Sempre podemos aproveitar qualquer coisa que a vida tem a ofe de uma maneira fortalecedora, mas temos de fazê-lo antes da ação. opções que tenho em minha vida derivam
de um rico conjunto de e: riências de referência, que tenho buscado conscientemente, numa permanente. Procuro todos os dias por meios de me expandir. Em trinta e
um anos de vida, acumulei literalmente centenas de anos experiência. Como posso dizer isso? O número de experiências desá~ fiadoras e enriquecedoras que tenho em
um mês deve ser o que a mai~ ria das pessoas experimenta ao longo de um período de anos.

Um dos grandes meios pelos quais comecei a fazer isso, a p dos dezessete anos de idade, foi através das ricas experiências q os livros oferecem. Bem jovem, desenvolvi
a convicção de que os tí;
deres são leitores. Os livros podiam me levar a outras terras, onde podia conhecer pessoas excepcionais, como Abraham Lincoln o Ralph Waldo Emerson, as quais podia
utilizar como meus treinado• res pessoais. Também sabia que nas páginas dos livros podia encon• trar as respostas a praticamente qualquer pergunta. Essa amplitu
de referências proporcionada por centenas de livros me permitiu incontáveis opções para ajudar as pessoas. Procurei essas referências porque compreendi que se não
alimentasse a mente com os ele=; mentos nutritivos por que ansiava, teria de me contentar com o lixo' intelectual que podia ser encontrado nos programas noturnos
da' televisão, ou através das opiniões dos jornais. Se essa é a nossa prin~ cipal fonte de informações, então podemos esperar pelos mesmos resultados de todas as
outras pessoas na sociedade.

O meio mais poderoso de ter uma profunda compreensão da vida e das pessoas, de nos proporcionar o maior nível de opções, é nos; expormos a tantos tipos de referência
quanto for possível. Na juven-!
tude, fui inspirado a procurar a compreensão espiritual quando per-~ cebi que freqüentara apenas uma igreja, e fora exposto a apenas umas filosofia religiosa, durante
a maior parte de minha vida. Na escolí secundária, ganhei uma bolsa de estudos em jornalismo, para cursaq um programa de duas semanas na Universidade Politécnica
Estadual da Califórnia, em San Luis Obispo. Naquele domingo, todos recebe mos a incumbência de escrever um texto sobre um serviço religioso,

Ao circularmos pela comunidade, decidindo para onde ir, eu me descobri atraído para a igreja de minha denominação. No caminho, porém, ouvi alguns amigos falando
sobre a Igreja Mórmon pela qual acabáramos de passar, e como eram "horríveis" as pessoas que ali se encontravam. Pareceu-me que as pessoas não eram tão deploráveis
assim; e senti que tinha de ver o que acontecia naquela igreja.
É Compareci ao serviço, e constatei que os mórmons amavam Deus 4 tanto quanto eu. A única diferença era o fato de terem algumas regras que divergiam um pouco das
nossas.
Isso desencadeou minha odisséia espiritual, que se desenvolveu num ritual pessoal, por quase um ano e meio. Ao longo dos dezoito 1 e dezenove anos, duas ou três
vezes por mês, eu comparecia a um tipo diferente de culto: luterano, católico, batista, episcopaliano, metodista, judaico, budista e assim por diante. Em conseqüência,
passei a viver num nível mais espiritual, e comecei a apreciar as crenças espirituais de todas as pessoas. Mesmo não aceitando suas regras e percepções específicas,
dispunha de uma base muito mais ;ampla de compreensão e compaixão como resultado.
Se você quer expandir sua vida, trate de sair em busca! Procure ,algumas experiências que nunca teve antes. Vá mergulhar. Explore o mundo submarino, e descubra como
é a vida ali, como você é num :ambiente novo. Salte de pára-quedas. Quando se está sentado na beira de um avião, a quatro mil metros de altitude, e sabe-se que lerá
uma queda livre por um minuto inteiro, a uma velocidade de duzentos quilômetros horários, saltar do avião exige uma fé absolu' a. Você não sabe o que é fé enquanto

não tiver essa experiência! "Tome aquelas lições de pilotar helicóptero. Garanto que vai mudar sua vida para sempre. Tire quatro dias de folga e passe-os num curW
de pilotos de corrida. Vai aprender mais sobre limites e possibiliOades do que pode imaginar. Passe uma noite ouvindo um concerto
ônico, se não é algo que costuma fazer... ou vá a um concerto de Iack, se é o que habitualmente evita. Expanda seu nível de opções. Um dia, por sua livre e espontânea
vontade, vá a um hospital infan0, durante o horário de visitas. Encontre-se com pessoas estranhas, vente algumas histórias. O desafio de desenvolver o contato e
enontrar um meio de se envolver com as vidas de outras pessoas o vudará para sempre.

'~ Talvez seja tempo de mergulhar em outra cultura, ver o mundo através de olhos diferentes. Talvez seja tempo de visitar Fiji, e pard cipar da cerimônia da kava
com os habitantes locais. Ou participa de um programa de "carona" da polícia local, em que você senta n banco traseiro de uma radiopatrulha, e vê sua comunidade
atravé# dos olhos de um guarda. Lembre-se de que se queremos compreerIA der e apreciar as pessoas, um dos meios mais poderosos é partilha algumas de suas referências.

Talvez seja tempo de voltar à escola explorar o "universo interior" pela biologia ou fisiologia, ou comi preender melhor nossa cultura através da sociologia ou antropolo•
gia. Lembre-se de que quaisquer limites em sua vida são provavel mente apenas o resultado de referências limitadas. Amplie sua referências, e vá imediatamente expandir
sua vida.

Embora as possibilidades que mencionei sejam emocionantes 0 inspiradoras, foram apresentadas para acionar sua adrenalina. Você não precisa fazer todas elas - ou
qualquer uma delas - para adi
quirir novas referências. Não precisa fazer um safári na África; bas'á ta dobrar a esquina, e ajudar uma pessoa desabrigada em sua cts munidade a descobrir recursos
próprios que ela nem sabia que;; existiam. Mundos inteiros se abrem com o acréscimo de apenas umá nova referência. Pode ser uma coisa nova que você vê ou ouve, umas
conversa, um filme ou um seminário, algo que vai ver na páginel seguinte - nunca se sabe quando pode acontecer.

`A única maneira de descobrir os limites do possível é ir além deles para o impossível." - ARTHUR C. CLARKE

Vamos agora fazer o inventário de algumas das experiências maaiA poderosas que moldaram sua vida. Faça uma pausa e escreva as cinca experiências mais poderosas que
moldaram quem você se tornou comml uma pessoa. Não se limite a dar uma descrição da experiência, mas`! indique também como essa experiência causou impacto em você.
UI escrever qualquer coisa que pareça ter causado um impacto negativo,

acrescente no mesmo instante outra interpretação do evento, não importa o que for necessário para isso. Pode exigir alguma fé; pode exigir uma nova perspectiva que
você nunca teria considerado antes. Ë Lembre-se de que tudo na vida acontece por um motivo e um propósito, e nos serve. As vezes é preciso anos ou décadas para percebermos
o valor. Mas há valor em toda e qualquer experiência humana.
Ao revisar essa lista de eventos que moldaram sua vida de uma ;:forma positiva, quero que pense sobre algumas novas referências que ,seriam muito valiosas para você
procurar. Uma boa pergunta pode ser a seguinte: "A fim de realmente ter êxito ao nível mais elevado, ,de alcançar o que realmente quero para a minha vida, quais
são algumas referências que preciso?" Talvez precise fixar como modelo alguém que sabe fazer seus relacionamentos darem certo; descubra ¥ais são algumas de suas
convicções, quais são algumas de suas preferências sobre o que faz um relacionamento dar certo. Ou talvez você apenas procure referências que o levem a apreciar
mais a vida, 0 a sentir que está contribuindo.
Agora pense em algumas referências divertidas para se ter. Talvez você não "precise" delas, mas pense em alguma coisa divertida, ou lue apenas o faça se sentir bem.
Comecei a estudar artes marciais orque sabia que a disciplina me proporcionaria um incrível conjunto e estados. Conquistei a faixa preta em tae kwon do em oito meses,
Mudando com o Grande Mestre Jhoon Rhee, e modelando seu foco extraordinária intensidade. Compreendi que se podia ter a experiênda de me disciplinar com tanta determinação
nessa área de minha da, então a referência se transmitiria a outras áreas... e foi o que onteceu. Portanto, o que mais você pode fazer?
Depois de fazer uma lista de grandes referências para adquirir, dique uma data para cada uma. Decida quando as terá. Quando vai frender a falar espanhol, grego ou
japonês? Quando dará um pasio num balão de ar quente? Quando irá ao asilo de idosos local para emtar canções de Natal? Quando fará alguma coisa insólita e nova?

Quais são algumas referências que você poderia oferecer à sua ulia, e que seriam preciosas? Talvez seja levar seus filhos ao ithsonian, talvez seja algo tão simples
como sentar e conversar obre as referências que a família já partilhou, ou se reunir com alns dos avós, e falar sobre suas vidas, o que eles aprenderam.

Quantas referências valiosas essas pessoas de setenta, oitenta ou noventa anos têm para oferecer aos mais jovens!
Uma das experiências mais poderosas que tenho partilhado com minha família é a de entregar almoços do Dia de Ação de Graçaç aos que não podem ou não querem visitar
os abrigos. Jamais esque•
cerei a reação de meu filho caçula, quando ele tinha quatro anos,,! Foi a primeira participação de Jairek, e fomos a um parque público J em Oceanside, Califórnia.
Encontramos um velho dormindo no chão. de um banheiro sem porta, tentando se cobrir com roupas velhas que pegara em latas de lixo. Meu filho se espantou com a barb&â
comprida, ficou um pouco assustado. Entreguei a Jairek o cesto comg comida e outros produtos essenciais, e disse:
- Dê a esse homem, e deseje um Feliz Dia de Ação de Graças.,' Jairek adiantou-se, cauteloso. Entrou no banheiro, carregando; o cesto tão grande quanto ele, largou
no chão gentilmente. 0 fio.,. mem parecia bêbado ou dormindo. Jairek tocou nele, e disse:
- Feliz Dia de Ação de Graças!
Subitamente, o homem se levantou de um pulo, agarrou a mão de meu filho. Meu coração subiu pela garganta, e já ia avançar quan-, do o homem beijou a mão de Jairek
e disse, em voz rouca:
- Obrigado por se importar comigo!
Puxa, que referência para um menino de quatro anos! Lembre-se de que são os momentos de nossa vida que nos moldam. Cabe a nós procurar e criar os momentos que vão
nos levar, em vez de nos limitar.
Portanto, agora, saia do banco e entre no jogo da vida. Deixe l, sua imaginação à solta com as possibilidades de todas as coisas que , 11 pode explorar e experimentar...
e comece imediatamente. Quenova
experiência você pode procurar hoje que expandiria sua vida? Que 11 tipo de pessoa vai se tornar? Entre em ação, e desfrute explorar as possibilidades.
Vamos descobrir
a mudança profunda que deriva da...
is
IDENTIDADE: A CHAVE PARA A EXPANSÃO

"Nada de grande jamais será realizado sem grandes homens, e os homens só serão grandes se estiverem determinados a sê-lo."
- CHARLES DE GAULLE

ÃO HAVIA MARCAS em seu corpo. Os chineses comunistas mantiveram-no cativo num cubículo por mais de vinte horas, mas tláo o espancaram, nem torturaram. Até lhe ofereceram
um ou dois ~ïgarros... e como resultado da conversa polida, aquele soldado tinha ora na mão um documento, escrito com sua própria letra, Betado as incontáveis injustiças
e capacidade destrutiva do modo de americano - a sociedade capitalista - e elogiando a superiodade e ética humanitária do sistema comunista. E mais: o texto Bcrito
por esse oficial do exército dos Estados Unidos estava sendo gora transmitido para o seu e outros campos de prisioneiros de rra na Coréia do Norte, e também para
as tropas americanas fetacionadas na Coréia do Sul.* Mais tarde, ele revelaria informas militares, entregaria outros prisioneiros, e criticaria com mência seu próprio
país.

Idini, Robert, lnfluence, Nova York: HarperCollins Publishers, © 1988.

O que levou esse homem a inverter por completo sua visão do mundo, e demolir as convicções que lhe haviam sido incutidas du-' rante toda a sua vida? O que o levou
a abandonar os valores básicos
que antes defendia, e se tornar um colaborador do inimigo? Que mudança específica acarretaria uma transformação tão radical nos ? pensamentos, emoções e ações de
um indivíduo?

A resposta está na compreensão de que ele foi conduzido por um caminho que o levou a literalmente trocar sua identidade. Agia l agora de acordo com a nova imagem
que tinha de si mesmo.

Ao longo deste livro, você explorou junto comigo o impacto das ,1 convicções, um dos elementos fundamentais do Sistema Central que dirige todas as nossas avaliações.

As convicções nos guiam a con- 3
clusões, e assim nos ensinam como sentir e o que fazer. Contudo, há níveis diferentes de convicções que causam níveis diferentes de impacto na qualidade de nossa
vida. Algumas são bastante específicas. Por exemplo, as convicções que você tem sobre um amigo em particular determinarão como pensa e se sente em relação ao comportamento
dele, e o significado que vinculará a qualquer coisa que ele fizer. Se você "sabe" que ele é afetuoso, não vai questionar sua intenção final mesmo que ele pareça

furioso num determinado momento. Essa convicção o guiará em todas as suas interações com tal 11
pessoa. Mas isso não afetará necessariamente a maneira como você lida com um estranho. Essas convicções só lhe causam impacto numa área específica de sua vida: as
interações com esse amigo.
Algumas convicções, no entanto, exercem uma influência ampliada sobre sua vida; é o que chamo de convicções globais. São as convicções que produzem conseqüências
mais amplas. Por exemplo, as con vicções que você tem sobre as pessoas em geral afetarão não apenas a maneira como lida com seu amigo, mas também com todas as pessoas
que encontra. Essas convicções terão um poderoso impacto em sua carreira, nível de confiança, casamento e assim por diante.
As convicções globais que você tem sobre os conceitos de escassez e abundância, por exemplo; determinarão seu nível de estresse e sua generosidade com tempo, dinheiro,
energia e espírito. Se acre dita que vivemos num mundo com recursos escassos - onde há uma quantidade limitada de dinheiro, tempo, ou amor - então viverá com o medo
constante de não ter o suficiente. Essa tensão afetará a

maneira como pensa sobre vizinhos, colegas de trabalho, disponibi;Idades financeiras, e oportunidades em geral.
Mais poderosa do que qualquer dessas, porém, é a convicção básica que é o supremo filtro de todas as nossas identidades. Essa convicção controla diretamente a coerência
das decisões de sua vida. É for
, mada pelas coisas em que você acredita a respeito de sua identidade. 0 que podemos ou não podemos fazer, o que consideramos
pos-sível ou impossível, raramente é uma função de nossa verdadeira capacidade. E mais provável que seja uma função de nossas convicções a respeito de quem somos.
Se você já se descobriu alguma vez incapaz de sequer considerar a possibilidade de fazer alguma coisa, em que 5-sua reação a alguém é "Eu nunca poderia fazer isso",
ou "Não sou ',esse tipo de pessoa", então esbarrou nas barreiras de uma identidade limitada. Claro que nem sempre é tão ruim assim. Não se perceber como um assassino
é uma distinção da maior importância! Não se perceber como alguém que se aproveitaria dos outros é provavelmente muito útil. É importante compreender que nos definimos
não apenas por quem somos, mas também por quem não somos.
0 que é exatamente a identidade? E simplesmente as convicões que usamos para definir nossa individualidade, o que nos torna Únicos - bom, mau, ou indiferente - em

comparação com os ou =bos indivíduos. E nosso senso de certeza sobre quem somos cria as konteiras e limites dentro dos quais vivemos.
Sua capacidade é constante, mas o quanto você usa depende da identidade que projetou para si mesmo. Por exemplo, se você tem cer~za de que é uma pessoa expansiva,
vai explorar os recursos de com portamento que combinam com sua identidade. Quer se veja como por "fraco", um "rebelde", um "vitorioso", ou um "alienado", vai se
poldar por essas convicções. Talvez você já tenha lido o livro Pygmalion a the Classroom, que relata a dramática mudança no desempenho de estudantes quando se tornaram
convencidos de que eram talentosos.
Em diversas ocasiões, pesquisadores têm demonstrado que a caMcidade dos estudantes sofre a poderosa influência das identidades ate desenvolvem para si mesmos, em
decorrência das convicções dos rofessores sobre seu nível de inteligência. Num estudo, alguns prowores foram informados de que determinados estudantes em suas armas
eram de fato excepcionais, e que deviam desafiá-los cons-

tantemente, a fim de continuarem a se expandis Como se podia esperar, essas crianças se tornaram as primeiras em suas turmas. 0 ,! que torna esse estudo significativo
é o fato de que esses estudantes não haviam demonstrado níveis superiores de inteligência - e alguns haviam até sido classificados antes como estudantes medíocres.
Mas o senso de certeza de que eram superiores (incutido por ! "falsas convicções" dos professores) desencadeou o sucesso.
O impacto desse princípio não se limita aos estudantes. 0 tipo de pessoa como os outros o percebem controla a reação deles a você. Muitas vezes isso nada tem a ver
com seu verdadeiro caráter. Por exemplo, se uma pessoa o vê como um patife, mesmo que você seja '¡
honesto e faça boas coisas, a outra sempre vai procurar por motivos escusos por trás de seus atos. E o que é pior, nós mesmos, depois de efetuarmos uma mudança positiva,
muitas vezes permïtimos que os outros em nosso ambiente, que não mudaram a imagem que tinham de nós, projetem suas emoções e convicções para nos levar de volta aos
antigos comportamentos e identidades. Todos precisamos lembrar que possuímos um tremendo poder de influenciar as identidades daqueles que mais gostamos.
Esse é o poder que Marva Collins exerce quando influencia seus alunos a acreditarem que são donos de seu destino, que são tão talentosos quanto qualquer outro ser
humano que já passou por este mundo.
ANTHONY ROBBINS

Todos agimos em coerência com nossas opiniões de quem realmente somos, quer essa visão seja acurada ou não. O motivo é que uma das maiores forças no organismo humano
é a necessidade de coerência.
Ao longo de nossas vidas, fomos condicionados a vincular uma dor intensa à incoerência, e prazer a ser coerente. Pense a respeito. Que rótulos atribuímos às pessoas
que dizem uma coisa e depois
"O melhor efeito das pessoas de bem é sentido depois que saímos de sua presen~a."
- RALPH WALDO EMERSON

gizem outra, que alegam um jeito e depois se comportam de outro? Vós as chamamos de hipócritas, volúveis, instáveis, inconfiáveis, rresolutas, avoadas, indignas
de confiança. Você gostaria que esses étulos lhe fossem atribuídos? A resposta é óbvia: um retumbante Não! Por isso, sempre que assumimos uma posição - ainda mais
a posição pública - e declaramos em que acreditamos, quem tomos, ou o que tencionamos, experimentamos uma intensa presao para permanecermos coerentes com essa posição,
independente 'o que essa inflexibilidade pode nos custar no futuro.
Por outro lado, há tremendas recompensas por permanecer coeinte com nossas identidades enunciadas. Como chamamos as pessoas pe são coerentes? Usamos palavras como
digna de confiança, leal, firpe, sólida, inteligente, estável, racional, autêntica. Você não gostaria ie as pessoas usassem sistematicamente esses rótulos para descrevê
Outra vez, a resposta é óbvia: a maioria das pessoas adoraria. Ash, a necessidade de permanecer coerente torna-se irrevogavelmente imaculada à sua capacidade de
evitar a dor e adquirir prazer.
"Uma tola coerência é o fantasma das mentes pequenas."
- RALPH WALDO EMERSON
! efeito Pigmalião também funciona ao contrário. Se você sente irteza de que é "incapacitado para aprender", torna-se uma profea que se realiza por si mesma. É muito
diferente de acreditar que a atual estratégia para aprender é ineficaz. A capacidade de mur a estratégia é percebida pela maioria das pessoas como uma tafa simples
e viável, desde que tenhamos o mestre certo. Contudo, idar a nós mesmos - mudar a essência de quem somos - é rcebido pela maioria como uma coisa quase impossível.
A reação rnum "Eu sou assim" é uma frase que assassina os sonhos. Enrra a sentença de um problema inalterável e permanente.
x Uma pessoa que acredita que desenvolveu um vício em drogas de com certeza mudar. Será difícil, mas uma mudança pode ocor-

rer, e pode durar. Por outro lado, uma pessoa que acredita ser u viciada em drogas geralmente voltará ao consumo de drogas, m=i, mo depois de semanas ou meses de
abstinência. Por quê? Porque essa pessoa acredita que é quem é. Não tem um vício em droga; é uma viciada em droga. Lembre-se do que eu disse no Capítulo 4,1 que
a partir do momento em que uma pessoa tem uma convicçáo sobre qualquer coisa, vai ignorar ou até mesmo se defender con qualquer evidência que seja contrária à sua
convicção. Inconscietr temente, essa pessoa não acreditará que pode mudar a longo prazo e isso controlará seu comportamento.
Além disso, há com freqüência um ganho secundário envolvido w processo de manter o comportamento negativo. Afinal, essa pessoa pode atribuir ao vício a culpa por
algo que não pode controlar - ou seja+i
"quem ela é" - em vez de enfrentar a realidade de que consumir dro gas é uma decisão consciente. Isso será aumentado pela necessidade) de coerência do sistema nervoso
humano, e a pessoa sempre retorna ao padrão destrutivo. Renunciar à sua identidade seria ainda mais do• loroso do que os inequívocos efeitos destrutivos da droga.
Por quê? Porque todos temos a necessidade de um senso de ter- 7 teza. A maioria das pessoas possui um tremendo medo do desconfie- ã tido. A incerteza contém o potencial
de que a dor se abata sobre nós,
e preferimos lidar com a dor que já conhecemos do que lidar coma ; dor do desconhecido. Assim, vivendo num mundo que está sempre mudando - em que somos constantemente
cercados pelo fluxo de;' novos relacionamentos, redefinição de trabalho, alterações do ambiente, e novas informações -, a única coisa com que todos conta-f mos como
constante é o nosso senso de identidade. Se começamos' a questionar quem somos, então não há base para todas as noções' sobre as quais construímos nossa vida.
Se você não sabe quem é, então como pode decidir o que fazer?} Como pode formular valores, adotar convicções, ou definir regras? t Como pode julgar se alguma coisa
é boa, má ou indiferente? O maior t
desafio para alguém que percebe sua identidade como um viciado,? em drogas é o seguinte: para o que vai mudar sua identidade? Para;; a de "um viciado em drogas em
recuperação"? Isso não muda sua' identidade; apenas descreve o estado em que se encontra no momento. "Livre das drogas" também não resolve, porque a maioria

t considera que se trata de um estado temporário - e ainda focaliza as drogas como um dos meios de se definir. Quando essa pessoa ,1 desenvolve a convicção de que
está absolutamente limpa, que é ago`ra um "cristão", "muçulmano", "judeu", ou "budista", ou que é 1í'der" - ou qualquer outra coisa que não uma "viciada em drogas"
r - é nesse momento que seu comportamento muda. À medida que desenvolvemos novas convicções sobre quem somos, nosso compor!tamento mudará para apoiar a nova identidade.
A mesma coisa acontece com uma pessoa que tem excesso de peso, ~e cuja identidade é "Eu sou gorda". Essa pessoa pode fazer dieta e emagrecer a curto prazo, mas sempre
vai recuperar os quilos a mais, porque seu senso de certeza de quem é guiará todos os seus comportamentos, até que estejam coerentes outra vez com sua identidade.
Todos devemos manter a integridade de nossas convicções sobre quem (somos, mesmo quando são destrutivas e enfraquecedoras.
A única maneira de criar uma mudança duradoura para uma pesPsoa que consome drogas é mudar sua convicção de "Eu sou uma viMada em drogas" para "Eu sou uma fanática
por saúde", ou "Eu sou
i exemplo vivo de que nenhum problema é permanente", ou "Agora sou ".
Qualquer que seja a nova identidade, deve ser de tal tipo que jamais sequer consideraria o
consumo de drogas. Se as drogas lhe forem oferecidas de novo, sua reação imediata é não avaliar se deve ou não usá-las, mas apenas declarar, com absoluta certeza,
"Não sou esse tipo de pessoa. Isso é o que eu fui no passado".
Ás pessoas com excesso de peso devem transformar sua identida¥e, passando de gordas a seres humanos vitais, saudáveis e atléticos. isca mudança de identidade vai
transformar todos os seus comportasentos, da dieta aos exercícios, e permitirá a criação a longo prazo de mudanças fisiológicas coerentes com sua nova identidade.
Essa alterago pode parecer uma mera manipulação semântica, mas na verdade é Etna transformação muito mais profunda da realidade pessoal.
Uma troca de identidade pode acarretar uma troca de todo o seu gstema Central. Pense a respeito. Um viciado em droga não tem ün sistema de avaliação - os estados
que experimenta de forma sistemática, as perguntas que faz, os valores que guiam suas ações, e os referências que organiza em convicções - completamente difetnte
de alguém que se considera um líder, um apaixonado, um atleta,

ou um contribuidor? Embora seja verdade que nem todas as trocas de identidade sejam tão completas quanto outras, algumas são de fato tão profundas que o Sistema
Central é literalmente substituído num instante por outro.
Se você já tentou várias vezes efetuar uma mudança específica; em sua vida, apenas para malograr, invariavelmente o desafio é que,!, tentava criar uma mudança de
comportamento ou emocional que;'
era incoerente com sua convicção sobre quem é. Trocar, mudar ou :11 expandir a identidade pode produzir as mais profundas e rápidas melhorias na qualidade de sua
vida.
COMO SUA IDENTIDADE E FORMADA
Por que durante a guerra da Coréia mais prisioneiros americanos ' delataram companheiros do que em qualquer outra guerra da história moderna? A resposta é que os
comunistas chineses, ao contrário . de seus aliados, os norte-coreanos, compreendiam o poder da identidade para mudar não apenas convicções e valores antigos, mas
também as ações, num instante. Em vez de tratar os prisioneiros com brutalidade, eles se empenhavam em sua forma engenhosa de guerra psicológica, projetada não apenas
para extrair informações ou criar submissão, mas também para converter o soldado americano à sua filosofia política. Sabiam que se pudessem levá-lo a um novo conjunto
de convicções e valores, então ele veria o papel de seu país na guerra como inútil e destrutivo, e assim os ajudaria em qualquer coisa que pedissem. E foram bem-sucedidos.
A compreensão do que eles fizeram pode ajudá-lo a compreender como você chegou à sua atual identidade, e como pode expandir sua identidade, e com isso toda a sua
vida, numa questão de momentos.
A tarefa diante dos comunistas chineses era de fato formidável. Como se pode mudar toda a identidade de alguém sem a ameaça de morte ou a promessa de libérdade?
Ainda mais sabendo-se que o soldado americano fora treinado para revelar apenas seu nome, posto e número de série? O plano era muito simples: comece pequeno, e desenvolva.
Os chineses compreendiam que identificamos alguém por suas ações. Por exemplo, como você sabe quem é

realmente seu amigo? Não é pela maneira como a pessoa age, como ;trata os outros?
0 verdadeiro segredo dos comunistas, porém, foi a compreenMo de que determinamos quem somos - nossas identidades - !,também pelo julgamento de nossas ações. Em outras

palavras, anaiisamos o que fazemos para determinar quem somos. Os chineses jabiam que, para alcançar seu objetivo maior de mudar as convicções do prisioneiro sobre
sua identidade, tudo o que precisavam conseguir era levar o prisioneiro a fazer coisas que um colaborador ou um comunista faria.
Repito, não é uma tarefa simples, mas eles concluíram que poderia ser realizada se pudessem desgastar o prisioneiro de guerra pnericano através da conversa, durante
doze a vinte horas, e depois Lê-lo atender a um pedido menor: como dizer "Os Estados Unidos não são perfeitos", ou "É verdade que num país comunista o desemprego
não é um problema". Estabelecida essa base, os chinees começavam pequeno, e construíam todo o resto. Compreendiam t nossa necessidade de coerência. A partir do momento
em que laremos uma declaração em que dizemos acreditar, temos de estar Dispostos a apoiá-la.
Pediam simplesmente ao prisioneiro que escrevesse algumas das poisas pelas quais os Estados Unidos não eram perfeitos. Depois, 1perguntavam ao soldado americano,
que se encontrava em estado k completa exaustão: "Que outros benefícios sociais existem no pmunismo?" Em pouco tempo, o soldado tinha à sua frente um locumento em
que não apenas criticava seu país, mas também waltecia o comunismo, com todos os argumentos escritos com sua kópria letra. Agora, tinha de justificar para si mesmo
por que fizera quilo. Não fora espancado, nem haviam lhe oferecido recompenos especiais. Fizera todas as pequenas declarações pela necessidak de permanecer coerente
com as que já escrevera, e agora até as~nara o documento. Como podia explicar sua "disposição" para fazer eo? Mais tarde, pediam-lhe que lesse sua lista numa discussão
de rapo com outros prisioneiros, ou mesmo que escrevesse um en0o inteiro a respeito.
Quando os chineses irradiavam esses ensaios, junto com os Tomes dos prisioneiros que os haviam escrito, o soldado america-

Este livro foi digitalizado por Raimundo do Vale Lucas, com a intenção de dar aos cegos a oportunidade de apreciarem mais uma manifestação do pensamento humano..

ente seu amigo? Não é pela maneira como a pessoa age, como os outros?
i verdadeiro segredo dos comunistas, porém, foi a compreene que determinamos quem somos - nossas identidades - ;m pelo julgamento de nossas ações. Em outras palavras,
ana9s o que fazemos para determinar quem somos. Os chineses n que, para alcançar seu objetivo maior de mudar as convicdo prisioneiro sobre sua identidade, tudo o

que precisavam ;guir era levar o prisioneiro a fazer coisas que um colaborador a comunista faria.
.epito, não é uma tarefa simples, mas eles concluíram que poser realizada se pudessem desgastar o prisioneiro de guerra icano através da conversa, durante doze a
vinte horas, e depois o atender a um pedido menor: como dizer "Os Estados Uni.ão são perfeitos", ou "É verdade que num país comunista o nprego não é um problema".
Estabelecida essa base, os chinemeçavam pequeno, e construíam todo o resto. Compreendiam sa necessidade de coerência. A partir do momento em que fas uma declaração
em que dizemos acreditar, temos de estar stos a apoiá-la.
ediam simplesmente ao prisioneiro que escrevesse algumas das s pelas quais os Estados Unidos não eram perfeitos. Depois, ratavam ao soldado americano, que se encontrava
em estado ,mpleta exaustão: "Que outros benefícios sociais existem no ~.nismo?" Em pouco tempo, o soldado tinha à sua frente um mento em que não apenas criticava
seu país, mas também ;cia o comunismo, com todos os argumentos escritos com sua ia letra. Agora, tinha de justificar para si mesmo por que fizera . Não fora espancado,
nem haviam lhe oferecido recompenpeciais. Fizera todas as pequenas declarações pela necessidapermanecer coerente com as que já escrevera, e agora até aso documento.
Como podia explicar sua "disposição" para fazer Mais tarde, pediam-lhe que lesse sua lista numa discussão de ~ com outros prisioneiros, ou mesmo que escrevesse um
eniteiro a respeito.
guando os chineses irradiavam esses ensaios, junto com os s dos prisioneiros que os haviam escrito, o soldado america-
v;

no descobria-se de repente identificado publicamente como uni "colaboracionista" do inimigo. Quando os outros prisioneiros inÁ dagavam por que fizera isso, ele não
podia se defender com a ale-i, gação de que fora torturado. Tinha de justificar seus atos para à mesmo, a fim de manter seu senso de integridade. Num instante) ele
declararia que escrevera porque era verdade! Nesse momento; sua identidade mudou. Percebia-se agora como pró-comunista,, todos ao redor o rotulavam como tal. Reforçariam
sua nova ido tidade ao tratá-lo da mesma maneira como tratavam os guar, comunistas.
Logo, sua nova identidade o levaria a denunciar abertamente país; e a fim de manter a coerência entre suas declarações e o novo rótul passava a colaborar ainda mais

com os captores. Esse era um dos pectos mais brilhantes da estratégia chinesa: a partir do momento que um prisioneiro escrevia alguma coisa, não podia mais tarde
fi para si mesmo que nunca acontecera. Lá estava, preto no branco, qualquer um ver - algo que o impelia "a tornar suas convicções e au imagem coerentes com o que
inegavelmente fizera".*
Antes de julgar com muito rigor nossos prisioneiros de guerr no entanto, devemos olhar bem para nós mesmos. Você escolhei conscientemente sua identidade, ou é o
resultado do que outras pes
soas lhe disseram, de eventos significativos em sua vida, e de outro$ fatores que ocorreram sem sua percepção e aprovação? Que coin portamentos coerentes você teve
de adotar para ajudar a formar 9 base de sua identidade?
Estaria disposto a se submeter a uma dolorosa extração de meo dula óssea para ajudar um amigo? A primeira reação da maioria dam pessoas seria "Absolutamente não!"
Contudo, num estudo realiza
em 1970, os pesquisadores descobriram que se uma pessoa era 1o vada a acreditar que a coerência de sua identidade dependia dissoÂ muitos seriam capazes desse ato
altruísta. ,
O estudo demonstrou que quando se pedia às pessoas para ase sumirem Pequenos comprornissos, e seguia-se com doís atos quefao
.
zíam com que a recusa em serem voluntárias parecesse "incompatível com o caráter", muitas começavam a desenvolver uma nova e~
*Cialdini, Influence.

identidade. Passavam a se ver como "doadoras", como uma pessoa que se empenha incondicionalmente em ajudar aos que precisam, k através do sacrifício pessoal. Depois
que isso acontecia, quando se fazia o pedido para a doação da medula, essas pessoas sentiam-se compelidas, pela força de sua nova identidade, a atender, independente
do tempo, dinheiro ou dor física envolvidos. A visão de si mesmas como doadoras tornara-se um reflexo do que eram. Não há alavanca mais potente do que a identidade
para moldar o comporta; mento humano.
Você pode perguntar: "Minha identidade não é limitada por miMa experiência?" Não, é limitada por sua interpretação da experiência. Sua identidade é constituída pelas
decisões que tomou sobre quem você é, o que decidiu fundir em si mesmo. Você se torna os rótulos que conferiu a si mesmo. A maneira como define sua identidade define

sua vida.

A SUPREMA DOR - SEMENTES DE UMA CRISE DE IDENTIDADE

'essoas que agem de forma incoerente com o que acreditam esfo armando o cenário para o clichê social de uma "crise de idenidade". Quando a crise explode, elas ficam desorientadas, queslionando suas convicções anteriores. Seu mundo inteiro vira pelo esso, e experimentam um intenso medo de dor. É o que aconce com tantas pessoas que sofrem a "crise da meia-idade". uitas vezes essas pessoas se identificam como jovens, e algum timulante ambiental - alcançar uma determinada idade, contários dos amigos, cabelos brancos - leva-as a temerem os nos vindouros, e a nova e menos desejável identidade que espe experimentar com isso. Assim, num esforço desesperado para Innter a identidade, fazem coisas para provar que ainda são jocompram carros velozes, mudam o penteado, divorciam, trocam de emprego.

Se tais pessoas tivessem uma sólida noção de suas verdadeiras tidades, será que experimentariam essa crise? Desconfio que não.

x Ter uma identidade expressamente vinculada à idade ou aparência vai encaminhá-lo para mudar, porque é certo que essas coisas vão mudar. Se temos um senso mais amplo de quem somos, nossa iden• tidade nunca se torna ameaçada.

Até mesmo as empresas podem ter crises de identidade. A gigantesca Xerox Corporation passou por uma interessante mudança em sua imagem. Quando o computador pessoal emergiu como - "a onda do futuro", a Xerox queria usar seu poder tecnológico para entrar nesse novo e excitante mercado. Empenhou sua equipe de pesquisa e desenvolvimento, e depois de um investimento aproximado de dois bilhões de dólares conseguiu diversos avanços inovadores, inclusive o precursor do que agora chamamos de "mouse". Por que então a Xerox não está na competitiva corrida dos computadores, disputando com a Apple e a IBM? Um dos motivos, com toda certeza, é o fato de que, no início, sua identidade não Ihe per mitia seguir nessa direção. Até mesmo sua identidade "gráfica", que usava um monge gorducho, confinava sua capacidade a ser identificada como a epítome da vanguarda na tecnologia de computação. Embora simbolizasse a natureza meticulosa da cópia de manuscritos, o monge não era apropriado para o novo

empreendi- 1 mento em alta tecnologia, em que a velocidade era um dos crité-
(rios mais importantes. No lado do consumidor, a identidade queay Xerox estabelecera
como a mais destacada empresa copiadora do s mundo não incutia muita confiança nos seus esforços para entrar no mercado de computadores. Acrescente-se a isso uma
identidade gráfica que tinha pouco a ver com o processo rápido de infor••', mações, e se começa a perceber a origem de alguns dos problemas da Xerox. Os especialistas em marketing e programação gráfica vão lhe~~ dizer que a imagem empresarial é um enorme filtro, através do que;: os consumidores processam as informações
de compra - eles de-t vem saber quem você é, o que~representa, e quando estão investindo
grandes quantias, geralmente Querem comprar de uma empresa qve exemplifica seu produto. Enquanto a Xerox lutava com a incorpora• ção da área de computação à sua
identidade existente, outras companhias se lançaram no primeiro plano, dominando o mercado. A

esta altura, a Xerox decidiu que, em vez de tentar mudar sua identidade, passaria a utilizá-la. Iria computadorizar suas fotocopiadoras, e concentrar os dólares
de pesquisa e desenvolvimento na melhoria elo que já sabia fazer melhor. Hoje, a Xerox está iniciando o processo de transformação, pela rodução de novas "imagens Xerox" - exibindo comerciais com agens em ritmo acelerado de hardware, software,
redes de co.unicação - e concluindo a mensagem visual com as palavras erox... a Companhia dos Documentos". Essa identidade amplida deve ser condicionada dentro da
cultura para a Xerox expanseu mercado, e a empresa aproveita todas as oportunidades para zê-lo.

"Escrita em chinês, a palavra `crise' é composta por dois caracteres - um representa perigo, e o outro representa oportunidade."
- JOHN E KENNEDY

áo é preciso uma crise para a maioria de nós compreender que demos mudar nosso comportamento, mas a perspectiva de mur a identidade parece ameaçadora ou impossível
para quase todo ndo. O rompimento com as convicções básicas sobre quem nós mos proporciona a dor mais intensa, e algumas pessoas chegam ponto de se matarem para
preservar essas convicções. Isso foi ,amaticamente ilustrado pela obra-prima de Victor Hugo, Os Miáveis. Quando o herói, Jean Valjean, é libertado da prisão, sentefrustrado
e sozinho. Embora durante os muitos anos que passou

a custódia da polícia francesa nunca tenha aceitado o rótulo de noso" (apenas roubara um pão para alimentar a família fata, e por causa disso recebera uma longa
pena de trabalhos foros), descobre logo, depois de solto, que não consegue arrumar dia de trabalho honesto. É desprezado e repelido por causa de situação de ex-condenado.
526 ANTHONY ROBBINS
•e .eee- e e- e. e e
e.e- e - e e e e. e -e.e- ee •. . r,
e. , e • e, e, e e , e. e - e , e
- e - - .e ~e e. . - . e- e.~- ,
e . .~ e e. e~- e- e- e . , e
ee . e- - .e e- e - e- ee -
.e- , _ _ - , ,- .ee e- e -
e~e- e e- e e ee e.e - - e e
e. e e .ee e- e e e, e.
- .ee . - , ee - ee - •-ee e. .e -
.e ee . e e e.e - , e - e- e , e -
- e - e- e, e- e
- .e e e- - . e.e - e - . ~- e
- e.e- ~, e - ~e e . e. e e. e .
e- e, e e- ee e.e - 'e e
-e .e, 'e e ., , e- e. e e - .ee
e - e - e e e e- ~- -
e e- e .~ e. , e- e.e- e
ee e e, e .. e. - e. . , e.e
e- e.e- • e e eee , , ., - e ~FT'~
e - e- e. , e- e. , e.e
e ee ee e -~ .~- e e
e- e. - e - e
e _ _ _ e_ , e ,e _ e . e
• ee -e- e .e
e.e- e- - - e _ e ee e.
•-ee e- , e- -~ .e .- e. e- ee -
_ .~ ~_ e_ e ee e
.e eee- e, e e ee - e- e e - ,- , ,
e _ . e e_ e e•. e -e- ,e ,
SAArrvur1: v Yir^ ïriT.umR. 922
"Sua suprema agonia foi o desaparecimento da certeza, e sentiu-se desarraigado... Ah, que coisa assustadora! O homem determinado, não mais sabendo seu caminho, e
recuando!" - VICTOR HUGO, OS MISERÁVEIS
AFINAL, QUEM E VOCÊ?
0 que tudo isso realmente significa? Pode parecer muito esotérico, a menos que comecemos a definir a nós mesmos. Por isso, faça uma pausa para identificar quem você

é. Quem é você? Há muitos meios para nos definirmos. Podemos nos descrever como nossas emoções (sou um apaixonado, sou pacífico, sou arrebatado), nossas profissões
(sou um advogado, sou um médico, sou um sacerdote), nossos títulos (sou vice-presidente executivo), nossos rendimentos (sou um mi'vário), nossos papéis (sou mãe,
sou a mais velha de cinco mulhe
s), nossos comportamentos (sou um jogador), nossos bens (sou o ~' oprietário de um "Beemer"), nossas metáforas (sou o rei do peda` , estou por baixo), nosso retorno
(não valho nada, sou especial), ossas convicções espirituais (sou judeu), nossa aparência (sou veo, sou jovem, sou bonito), nossas realizações (sou a Rainha da Fesde
Formatura de Spring "válleyXm 1960), nosso passado (sou um casso), e até o que não somos (não sou um frouxo).
A identidade de nossos amigos e colegas também tende a nos etar. Dê uma boa olhada em seus amigos. Quem acredita que eles é muitas vezes um reflexo de quem acredita
que você é. Se os 'gos são afetuosos e sensíveis, há uma grande possibilidade de você se veja de um modo similar. A estrutura do tempo que você para definir sua
identidade também é muito importante. Olha a o passado, o presente ou o futuro ao definir quem realmente é? os atrás, meu presente e passado não eram muito excitantes,
e r isso, conscientemente, fundi minha identidade com a visão que a de quem sabia que me tornaria. Não precisei esperar; comecei iver como aquele homem no mesmo
instante.

É muito importante, quando se responde a essa pergunta, estar no estado certo. Você precisa se sentir relaxado, seguro e curioso. Se está apenas folheando este livro,
lendo muito depressa, por alto, ou se
tem muitas distrações, não vai obter as respostas de que precisa. Respire fundo, relaxe, deixe o ar sair devagar. Deixe a mente ficar " curiosa - não apreensiva, nem preocupada, nem procurando pela perfeição ou qualquer coisa em particular. Apenas pergunte a si í mesmo: "Quem sou eu?"Anote a resposta, torne a perguntar. Acada
v vez que perguntar, escreva o que aflorar, e continue sondando, mais ; e mais fundo. Continue a perguntar, até encontrar a descrição de si 1, mesmo sobre a qual
tem a convicção mais forte. Como você se defi• ne? Qual é a essência de quem é? Que metáforas usa para se des.. crever? Que papéis desempenha?
Com bastante freqüência, se você não criar esse estado seguro e curioso, todos os medos e hesitações sobre identidade insistirão emj', dar respostas inadequadas.

Se você fizer essa pergunta a alguém;#
repentinamente, "Quem é você?", sem levá-lo ao estado certo pri-1. meiro, obterá uma de duas respostas: 1 1) Um olhar aturdido. Esse tipo de pergunta deixa
muitas pessoas confusas, porque nunca foram chamadas a ponderar a sério, sobre a resposta.
2) Uma resposta superficial. É uma técnica de evasiva à pri-7; meira tentativa. A resposta pode ser definida como o "Princípio;, Popeye", em que a pessoa se limitará
a declarar "Eu sou o que sou, ,
e isso é tudo o que sou". Já descobri que, quando se faz uma per., gunta a alguém, em particular de caráter emocional, a pessoa não ~''' costuma responder antes
de fazer duas perguntas suas.
Primeiro, pergunta a si mesmo: "Posso responder a essa per-:;, gunta?" Se a pessoa não tem certeza de quem é, poderá dizer "Não.' sei", ou dar uma resposta superficial.
Às vezes as pessoas receiam, fazer a pergunta, por medo de compreenderem que carecem de lu.
cidez nessa área crítica de suas vidas. E a segunda pergunta que as pessoas costumam fazer, antes-de responderem, é a seguinte: "0 que- Í tem isso para mim? Se eu
responder a essa pergunta, como isso vai me beneficiar pessoalmente?"
Deixe-me oferecer as respostas a essas duas perguntas. Primeiro, você sabe quem é. Isso mesmo, pode encontrar a resposta se pensar
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
529
pouco a respeito neste momento. Mas tem de confiar em si mesmo a deixar as respostas, quaisquer que sejam, fluírem livres; e não deide escrevê-las. Segundo, o benefício
de saber quem você é de fato nsiste na capacidade de moldar todos os seus comportamentos.
Se fizer uma pausa para assumir o estado certo, vai oferecer... Uma resposta ponderada. Espero que seja o tipo de resposta que mura neste momento!
"Eu penso, logo existo." - RENÉ DESCARTES
brtanto, faça uma pausa agora para responder a uma pergunta Palisada pelos filósofos ao longo dos tempos, de Sócrates a Sartre. pnha-se naquele estado seguro e curioso.
Respire fundo, deixe o escapar devagar. E pergunte: "Quem eu sou?"
EU SOU...
i' Para ajudá-lo a se definir, lembre-se de que a identidade é simente o que o distingue das outras pessoas. Aqui estão dois exerlos que acho que você vai gostar.
1) Se você procurasse seu nome num dicionário, o que dk' ria? Três palavras bastariam para cobrir tudo, ou sua narrativa épi-ca consumiria páginas e mais páginas,

talvez até exigisse um volu me inteiro? Agora, escreva a definição que encontraria se fosse procurar seu nome num dicionário.
Faça uma pausa, absorva as respostas. Quando estiver pronto, passe para o exercício seguinte.
2) Se fosse criar um cartão de identidade que representasse quem você realmente é, o que haveria nele - e o que você deixaria de fora? Incluiria ou não um retrato?
Relacionaria suas estatísticas vitais? Descrição física? Emoções? Convicções? Associações? Aspirações? Lema? Capacidades? Tire um momento para descrever o que haveria
nesse cartão de identidade, e o que seria deixado de fora, a fim de mostrar a alguém quem você real-

MEU CARTÃO DE IDENTIDADE
Agora, dê uma olhada no que escreveu, na descrição de sua idende - em essência, a história de sua vida. Como se sente a resito? Espero que esteja fazendo uma pausa
agora para avaliar de to quem você é, para sentir a emoção profunda que deriva do renhecimento. Se percebe que sua identidade cria dor, saiba que lquer coisa que
chama de sua identidade é apenas aquilo com decidiu se identificar, e pode mudar isso num instante. Tem o er, dentro de você, neste momento. Mais do que isso, depois
de ificar como as identidades evoluem, terá uma oportunidade de andir sua identidade, e com isso toda a sua vida.
EVOLUÇÃO DE UMA IDENTIDADE
amiga, chamada Debra, a quem todos conhecem como aveneira e vibrante, recentemente partilhou comigo uma história soa transformação por que passara com sua identidade.
- Quando estava crescendo - disse ela -, sempre fui uma soa fraca. Não fazia nenhum esforço físico, nem qualquer coisa apresentasse um potencial para me machucar.
Depois de participar de alguns de meus seminários e realizar s experiências (mergulho submarino, pára-quedismo), ela co-

meçou a perceber que podia fazer essas coisas - se se forçasse. essas novas referências ainda não estavam organizadas numa nova convicção sobre quem ela é. Via-se
agora apenas como "uma cne4'' drosa que saltou de pára-quedas". A transformação ainda não ocor1" rera; sem que ela soubesse, porém, já fora desencadeada. Ela infor
ma que outras pessoas invejavam seus feitos, dizendo coisas asssmã' "Eu gostaria de ter coragem para fazer a mesma coisa. Você é tãu' aventureira!" Debra ficou sinceramente
surpresa com os comentá•' rios, mas a persistente opinião dos outros a seu respeito começou a levá-la a questionar a visão que tinha de si mesma.

- Ao final - contou Debra -, comecei a vincular dor â idéia de ser uma medrosa. Sabia que a convicção sobre a minha fraquezaestava me limitando, e por isso decidi
que isso não era mais o que eu queria ser.
Não era apenas isso, porque durante todo aquele tempo sua psique vinha lutando com a incongruência entre como os amigos a consideravam e como ela própria percebia
sua identidade. Assim, J, quando surgiu outra chance de saltar de pára-quedas, ela tratou de `' aproveitá-la, como a oportunidade de dar o pulo do potencial para
o fato, de "o que podia ser" a "o que é". Ela pensou: "Eu era assim, mas não sou mais essa pessoa. E hoje vou me divertir!" Usou a apreensão dos outros como contraste
coma nova pessoa que decidira se tornar. Pensou também: "Era assim que eu costumava reagir." Ficou surpresa ao compreender que acabara de efetuar uma grande mudança.
Não era mais uma medrosa, mas uma mulher aventureira e poderosa, prestes a aproveitar a vida ao máximo.
Foi a primeira a saltar do avião, e durante toda a descida gritou de satisfação, alegria e exultação. Nunca antes sentira níveis tão intensos de pura energia física
e excitamento. Um elemento básico que
pode tê-la levado a se superar, com a adoção da nova identidade, foi o nível profundo de empenho em dar o exemplo aos outros, como líder da equipe. Ela me disse:
- É como o que você faz, Tony. Se fizesse um seminário inteiro sobre superar o medo e a limitação, mas se recusasse a arriscar qualquer coisa, não daria certo. É
preciso fazer o que diz.
A transformação de Debra foi completa. Ela adquiriu novas referências, que começaram a lascar sua antiga identidade, tomou a

decisão de se identiflcãr com maiores possibilidades, e quando cheou o momento certo, contrastou a sua nova identidade com o que âo queria mais ser. Foi a alavanca
final de que precisava para con
r a transformação. Sua evolução foi simples, mas poderosa. Essa mpleta mudança de identidade causa agora o maior impacto nos lhos, no trabalho, e em tudo o mais
em que ela está envolvida. Hoje, ebra é de fato uma líder aventureira.
f~R4ME7MOWEFV '+•AfEI1E0ig70 QVE 1ENldq DiP~Kf~çIQO
REt717 oq Vipç COMIOPl.UXl/M~
R]PIXlEAUFO R~YlE LGyPlArrllGg9 TF,M ~RSCiV.OLlLtgAE.,
uwq~ásu~q uascEU v~r LY1Nl~40CEV.~. UN fi4L0 A7R9 ta4RERHlF yRglwR~q...
EGV/giC Eo MEVP.fl0A1fl7D N.Ol!l• .PqL .Uq 1~iGi9T
n
E T.QltTE, ~ G TR ~£.

ó
0
Claro que você sempre pode decidir se redefinir. Pense na ima~ção maravilhosa que inunda o coração e a alma de cada crian. Um dia o menino é o Zorro, o vingador
mascarado. No dia seinte é Hércules, o herói olímpico. E amanhã é o avô, seu herói na
real. As mudanças de identidade podem figurar entre as mais res, mágicas e libertadoras experiências da vida. Por que os aduls aguardam o ano inteiro pelo Dia das
Bruxas ou pelo Mardi Gras Nova Orleans? Um motivo, tenho certeza, é que essas celebras nos dão permissão para sairmos de nós mesmos, e assumirmos alter ego. Podemos
fazer coisas nessas novas identidades que
lmente não faríamos; podemos fazer coisas que queremos fat durante todo o tempo, mas que consideramos incoerentes com issas identidades.
4Arealidade é que podíamos fazer isso em qualquer dia do ano! erros nos redefinir por completo, ou podemos simplesmente tr nossos "verdadeiros eus" aflorar. Como
o manso Clark Kent do os óculos e o terno para revelar o poderoso Super-homem, demos descobrir uma identidade gigantesca que é mais do que sos comportamentos, mais
do que nosso passado, mais do que quer nível que já nos concedemos.

Agora, vamos expandir!
Se sua identidade não é tudo o que você quer ser, então faça o? que é indicado a seguir. Comece por dar os seguintes quatro passoãll para reinventar a si mesmo.
1. Faça uma lista neste momento de todos os elementos da id" tidade que você quer ter. Ao elaborar a lista, regozije-se corno' poder de que dispõe agora de mudar
pela simplesdecisão. Quem são algumas pessoas que possuem essas características a que vc
aspira? Podem servir como modelos? Imagine que está se fun• dindo com essa nova identidade. Como andaria? Como falaria? Como pensaria? Como se sentiria?
QUEM SOU EU AGORA (MINHA VISÃO AMPLIADA)
2. Se você gostaria realmente de expandir sua identidade e sua vida, então decida neste momento, conscientemente, quem deseja ser. Fique excitado, seja outra vez
como uma criança, e

escreva em detalhes quem você decidiu que é hoje. Faça uma pausa agora para escrever sua lista ampliada.

3. Formule agora um plano de ação que o levaria a saber que está de fato vivendo de acordo com sua nova identidade. Ao desenvolver esse plano, preste uma atenção
especial aos amigos que escolhe para passar algum tempo. Eles vão reforçar ou destruir a identidade que você está criando?
Não há nada tão agradável quanto observar alguém expandir sua ;ntidade. Uma das maiores alegrias que já experimentei, nos últi>s anos, foi observar a transformação
de meu filho mais velho, ler, ao passar de um neófito em voar de helicóptero comigo a um oto com brevê, e depois a um piloto de helicóptero profissional.

para si mesmo a liberdade sem limites que poucos jamais teria sequer a esperança de experimentar!
4. O passo final é se comprometer com sua nova identidade, iw radiando-a a todos ao seu redor. A transmissão mais importan. te, porém, é para você mesmo. Use o novo
rótulo para se descrever todos os dias, e ficará condicionado dentro de você.
O FUTURO DE SUA IDENTIDADE
Mesmo depois de completar esse exercício, você vai querer continuar a refinar sua identidade, expandi-la, ou criar melhores regras para ela. Vivemos num mundo dinâmico,
em que nossas identidades de. vem sempre se expandir, para que possamos desfrutar uma qualidade de vida maior. Você precisa estar consciente de coisas que podem
influenciar sua identidade, verificar se o estão fortalecendo ou enfraquecendo, e assumir o controle de todo o processo. Se não, for assim, você se torna um prisioneiro
de seu passado. Estou curioso: Você é agora a mesma pessoa que era ao pegar este livro?
Estou constantemente me redefinindo, e as pessoas costumam se espantar com meu nível de confiança ao lançar novos empreendi. mentos. Muitas vezes me perguntam: "Como
conseguiu realizar tanta; coisa em sua vida?" Creio que em grande parte é o resultado.de encarar as coisas de uma maneira diferentes da maioria: enquanto a maioria
das pessoas precisa estabelecer sua competência antes de se sentir confiante, eu decido me sentir confiante, e isso me proporcio. na o senso de certeza para persistir
até ser competente. É por isso que minha identidade não é limitada por referências passadas.
Se você me perguntasse quem sou eu hoje (e posso decidir mudar amanhã!), responderia que sou um criador de possibilidades, um instigador de alegria, um catalisador
para o crescimento, um cons trutor de pessoas, e um produtor de paixão. Não sou um motivados, um pregador, ou um guru. Sou um dos especialistas da nação ame-

pcana em psicologia da mudança. Sou um treinador, um empreenedor, marido, pai, amante, amigo, personalidade da televisão, aur de best sellers, um dos oradores de
maior impacto dos Estados Jnidos, faixa preta, piloto de helicóptero a jato, empresário interacional, perito em saúde, defensor dos desamparados, filantropo, rofessor,
uma pessoa que faz uma diferença, uma força para o bem, rn curador, um desafiador... e um sujeito divertido, audacioso e umilde! Identifico-me com os elementos mais
elevados do meu eu, E encaro os meus aspectos que ainda não são perfeitos como uma pportunidade para o crescimento, em vez de falhas de caráter.
Precisamos expandir nossa visão de quem somos. Precisamos arantir que os rótulos que atribuímos a nós mesmos não sejam limites, mas estímulos, que acrescentamos
a tudo o que já é bom em os-pois vamos nos tornar qualquer coisa com que comecemos a los identificar. Esse é o poder da convicção.
"Se todos nós fizéssemos as coisas de que somos capazes, iríamos literalmente espantar
a nós mesmos." - THOMAS A. EDISON
Dr causa de meu empenho em expandir sempre minha capacide de apreciar todos os aspectos da vida, vivo à procura de rerências singulares. Anos atrás, decidi visitar
o necrotério do rlleme, e experimentei uma grande transformação na vida. Fui ~ lá porque um amigo, o Dr. Fred Covan, que é o psicólogoefe do Bellevue Hospital, em
Nova York, convenceu-me de que mos de compreender a morte para compreender a vida. Becky ,eu chegamos à sua sala com bastante apreensão. Fred conviiu-nos a sentar,
e advertiu-nos a não dizer uma só palavra dute toda a experiência.
- Apenas deixem acontecer - disse ele. - Observem os senentos que afloram, e conversaremos a respeito mais tarde.

Sem sabermos o que esperar, nós o seguimos, bastante ne sos, descemos a escada. Ele nos conduziu à seção de corpos nã reclamados, onde a maioria dos que ali permaneciam
provinha
população de indigentes que vivia nas ruas. Ao puxar o primei gavetão de metal, e abrir o zíper do saco que encerrava o corpo, s um tremor percorrer meu corpo. Ali
estava aquela "pessoa", mas r mesmo instante fui dominado pelo sentimento de vazio, Becky ficodo abalada ao pensar que viu o corpo se mexer. Fred explicou mais tara!
de que a experiência de Becky era comum, que todos temos dificul»I dade para lidar com corpos que não se mexem, que estão desprovi dos da pulsação da vida.

Enquanto ele abria um gavetão depois de outro, a emoção tornou a me envolver: não há ninguém aqui. O corpo está aqui, mas não há um indivíduo. Momentos depois da
morte, aquelas pessoas
pesavam tanto quanto na ocasião em que estavam vivas, mas algu- z ma coisa - a essência de quem realmente foram - não está mais ali. Não somos os nossos corpos.
Quando morremos, não resta a menor dúvida de que desaparece a identidade intangível, sem peso, a essência da vida, que alguns chamam de espírito. Creio que é igualmente
importante para nos lembrarmos que enquanto estamos vivos também não somos os nossos corpos. Também não somos nosso passado, nem nossos comportamentos no momento.
Essa experiência me proporcionou um incrível senso de gratidão pela dádiva abençoada da vida. Subitamente, pensei nas pessoas que tinham grandes desafios físicos,
e concluí: "Puxa, como parecem saudáveis!" Não há nada como um pequeno contraste para nos lembrar como somos todos afortunados!
Há pouco tempo, meus sentimentos foram traduzidos em palavras, quando tive a oportunidade de visitar o escritor Wayne Dyer. Ele disse uma coisa naquele dia que expressa
meus sentimentos:
- Não somos seres humanos tendo uma experiência espiritual. Somos seres espirituais tendo uma experiência humana.
Nossa identidade é a pedra fundamental dessa experiência. Creio que nossa verdadeira identidade é algo indefinível e maior do que qualquer coisa que se possa descrever.
Somos alma, somos espírito. Lembrar quem somos de fato põe tudo em perspectiva, não é mesmo? A partir do momento em que agimos com o conhecimento de

que somos seres espirituais, não seremos apanhados nos pequenos jogos que nos separam uns dos outros. Saberemos com uma pro"funda convicção que estamos ligados a
toda a criação.
"Cada um de nós inevitável; Cada um ilimitado - cada um com o seu direito neste mundo; Cada um com acesso aos eternos sentidos do mundo; Cada um aqui tão divino
quanto tudo."
- WALT WHITMAN
1Va próxima vez em que se descobrir a dizer "Eu nunca poderei fazer isso", ou "Eu não sou assim", tire um momento para considerar o impacto do que está dizendo.
Tem um conceito limitado de si mesmo? Neste caso, aproveite cada oportunidade de expandir sua identidade. Trate de fazer as coisas que acha que não poderia, e use

duas novas ações como uma referência que lhe proporcione um senso de certeza de que é mais do que imaginava.
Comece por se perguntar: "O que mais posso ser? O que mais srei? Quem estou me tornando agora?" Pense em sua lista de valoes e sonhos, e assuma consigo mesmo o compromisso
de que, inependente do ambiente, "Agirei sistematicamente como uma pessoa que já está alcançando esses objetivos. Assim respirarei. Assim findarei. Assim reagirei
às pessoas. Tratarei as pessoas com a mesa dignidade, respeito, compaixão e amor com que elas me trata~iam." Se decidirmos pensar, sentir e agir como o tipo de pessoa
e queremos ser, vamos nos tornar essa pessoa. Não estaremos apenas nos comportando "como" essa pessoa; seremos essa pessoa.
Você se encontra agora numa encruzilhada. Esta é a sua oporidade de tomar a decisão mais importante que já tomou. Esquej<t seu passado. Quem é você agora ? Quem
você decidiu que é realente agora? Não pense a respeito de quem tem sido. Quem é você

agora? Quem decidiu se tornar? Tome a decisão conscientemente. Tome com cuidado. Tome com força.
Ao deixarmos agora o estudo do Sistema Central, lembre-se do seguinte: você não precisa efetuar todas as mudanças de que falamos aqui para transformar a qualidade
de sua vida. Se mudar
qualquer uma das cinco áreas do sistema, toda a sua vida mudará. Basta uma mudança nas perguntas habituais para mudar seu foco, e mudar sua vida. As alterações na
hierarquia de valores mudarão -Ã imediatamente o rumo de sua vida. O cultivo de estados poderosos e férteis em sua fisiologia mudará a maneira como pensa e sente.
Só isso já poderia mudar sua identidade. E o mesmo aconteceria com a mudança de algumas convicções globais. A busca de referências adicionais proporcionará a matéria-prima
para montar uma nova experiência de quem você é. E, com toda certeza, decidir expandir sua identidade pode transformar praticamente tudo.
Sei que você vai querer voltar a estas páginas, muitas e muitas vezes, ao longo de sua vida, a partir do momento em que começara reinventar a si mesmo e a definir
quem realmente quer ser agora, contra o que foi no passado. Divirta-se!
Descubra a aventura que acompanha um senso de expansão permanente de que você é algo mais
a cada dia que passa.
Agora, vamos nos divertir um pouco, iniciando um desafio de sete dias. A cada dia eu lhe darei um exercício para usar o que aprendeu, e a oportunidade de começar

a colher as recompensas de algu mas das estratégias e instrumentos a que esteve exposto.Puito bem, vamos iniciar o...

PARTE TRÊS

SETE DIAS PARA MOLDAR SUA VIDA

19

DESTINO EMOCIONAL: 0 ÚNICO VERDADEIRO SUCESSO

PRIMEIRO DIA

Seu resultado: Assuma o controle de suas emoções sistemáticas e ,,°comece deforma consciente e deliberada a reformular sua experiência de vida cotidiana.

ATÃo HÁ UM SUCESSo autêntico sem o sucesso emocional; apesar disso, das mais de três mil emoções que temos palavras para descrever, a pessoa média experimenta apenas
uma dúzia difeentes, ao longo de uma semana média. Devemos lembrar que isso ião reflete a capacidade emocional, mas sim as limitações de nossos ladrões atuais de
foco e fisiologia.

Ao longo deste livro, estudamos continuamente o controle das èmoções, e você desenvolveu um amplo espectro de instrumentos para mudar de forma poderosa e rápida
qualquer emoção que desear. Compreende agora que mudar como se sente é a motivação por trás de quase todos os seus comportamentos. Assim, é tempo de ormular um plano
pré-ação para lidar com os padrões emocionais egativos que habitualmente experimenta. É também importante oporcionar a si mesmo o presente de expandir a quantidade
e finalidade do tempc~que passa em estados emocionais positivos. 0

544

arsenal de habilidades de que dispõe para mudar seus estados emocionais é o seguinte:

• fisiologia • foco
• perguntas
• submodalidades
• Vocabulário Transformacional • metáforas
• Condicionamento Neuroassociativo

O propósito do exercício de hoje é simplesmente o de torná-lo consciente de seus atuais padrões emocionais, e levá-lo a utilizar tantas das habilidades relacionadas
acima quantas forem necessárias para garantir a modelagem diária de seu destino emocional.

ANTHONY ROBBINS

• convicções
• futuro irresistível • valores
• regras
• referências • identidade

"Ver é crer, mas sentir é a verdade- - THOMAS FULLER, M. D.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 545

A Tarefa de Hoje:

l. Escreva todas as emoções que experimenta numa semana média.
2. Relacione os eventos ou situações que costumam desencadear essas emoções.
3. Determine um antídoto para cada emoção negativa, e empregue um dos instrumentos apropriados para reagir ao Sinal de Ação. Precisa mudar as palavras que usa para
descrever essa experiência? Precisa mudar o que acredita sobre esse estado emocional? Precisa fazer a si mesmo uma nova pergunta? Trate de focalizar sistematicamente
as soluções, em vez dos problemas.
Empenhe-se ao longo deste dia em substituir a emoção antiga e i limitadora por uma emoção nova e fortalecedora, e condicione esse : novo padrão até que se torne
consistente. Com nossas emoções sob ï controle, começaremos amanhã a controlar nosso...

SEGUNDO DIA
Seu Resultado: Assim como aprendeu a condicionar o sistema nervoso para produzir os comportamentos que lhe proporcionarão os resultados que deseja, o destino físico
que experimenta depende de como condiciona seu metabolismo e músculos para produzirem os níveis de energia e capacidade física que deseja.
SEU OBJETIVO ERA quebrar um recorde mundial. Há onze dias consecutivos que corria vinte e uma horas por dia, e dormia apenas três horas por noite. O desafio mental
era tão grande quanto o desafio físico: tinha de viajar do mundo cotidiano em que vivera durante toda a sua vida para um mundo em que o objetivo primário era o passo
seguinte. Devotou anos de treinamento não apenas ao corpo, mas também à mente. Seu objetivo? Demonstrar o potencial físico ilimitado que se encontra trancado dentro
de todos nós. Ao quebrar o recorde anterior e correr mais de 1.600 quilômetros em onze dias e dezenove horas, a uma média de 135 quilômetros por dia, Stu Mittleman
provou que é possível, quando se sabe como condicionar a mente e o corpo, produzir resultados muito além de qualquer coisa que a sociedade poderia admitir. Ele de-

nonstrou, com seu exemplo, que a capacidade humana é incrível, e que podemos nos adaptar a qualquer coisa, se fizermos as exigências certas a nós mesmos, de uma
forma incremental. O propósito deste capítulo é partilhar com você os segredos fundamentais que permitiram a Stu Mittleman se condicionar para realizar essa façanha
sem precedentes.

Durante anos, estudei os que considerava mestres em suas áreas de,atividade, e a capacidade física e saúde têm sido um grande foco í emminha vida há mais de uma
década. Quando iniciei a pesquisa nessa área, fiquei confuso com o turbilhão de posições conflitantes de peritos supostamente no mesmo nível de qualificação. Para
atravessar o labirinto de opiniões, meu critério número um foi o dos resultados. Us que produziam resultados de qualidade eram os que eu emulava, com os quais aprendia.
Assim como tinha dificuldade na área psico gica de conceder credibilidade a um médico que aconselhava os cientes sobre saúde, mas tinha vinte quilos de excesso de
peso, tamm questionava a validade dos supostos peritos em aptidão física que eciam emaciados, tinham um punhado de lesões e baixos níveis de ergia.
Fiquei fascinado quando ouvi falar pela primeira vez de Stu ttlernan e seus feitos, e ainda mais quando soube que as testemus de sua espantosa façanha comentaram
que ele parecia melhor fmal da corrida de 1.600 quilômetros do que no momento da tida! Não sofrera lesões... nem mesmo uma bolha! O que lhe porcionava a incrível
capacidade de levar seu corpo aos limites, mizar seu potencial sem lesioná-lo? Stu estava bem preparado para a corrida, sem dúvida. Tinha domas de psicologia do esporte, sociologia e psicologia social, e ra faz o doutorado em fisiologia do
exercício na Universidade Colúmbia. Mas o conhecimento que demonstrou ser mais valiofoi a distinção de que saúde e capacidade física não são a mesma
. Esta é uma distinção que Jim Fixx, o famoso autor de livros corrida, não tinha. Possuía uma grande capacidade física, mas tinha saúde.
O fracasso da maioria das pessoas em perceber a diferença entre idade f isica e saúde é o que leva à frustração de fazer exercício !giosamente, e ainda assim ter
os quatro a cinco quilos a mais

aderindo com obstinação à cintura. É o próprio desamparo adquiri'•! do! Pior do que isso é o apuro dos que fazem do exercício o por central de suas vidas, e acreditam
que suas ações os tornam maid saudáveis, mas a cada dia estão apenas se empurrando por mais u passo para a fadiga, doença e convulsão emocional.
O que exatamente estou querendo dizer com a diferença entr saúde e capacidade física? Capacidade física é "a capacidade d desempenhar atividade atlética". A saúde,
no entanto, é definida como
"o estado em que todos os sistemas do corpo - nervoso, musculut esquelético, circulatório, digestivo, linfático, hormonal etc. - cionam de uma forma ideal... ".

* A maioria das pessoas pensa que capacidade física implica em saúde, mas a verdade é que as dua coisas não se harmonizam necessariamente. É ideal ter tanto saúd
quanto capacidade física, mas pondo a saúde em primeiro lugar ve sempre terá enormes benefícios em sua vida. Se alcançar a capaci dade física à custa da saúde, talvez
não viva por tempo suficiente para desfrutar seu físico espetacular.
O equilíbrio ideal de saúde e capacidade física é alcançado pela treinamento do metabolismo. Assim como treinamos a mente, e as-'j sim como treinamos os músculos,
Stu e um dos seu treinadores, Dr.,
Philip Maffetone, demonstraram que também podemos treinar nos-'1 so metabolismo. Os resultados de Stu confirmam isso, sem a menor sombra de dúvida: enquanto fazia
sua corrida de 1.600 quilôme-' tros, ele devia com certeza chegar ao ponto de ficar com a ene rgil ~á esgotada e depender da força de vontade para continuar. Contudo,!;
em nenhum momento experimentou isso, apesar de correr 135 qui-'` lômetros por dia. O conhecimento das distinções simples, mas profundas, que Stu usou pode mudar
não apenas sua aparência, mula também seu nível de energia, a qualidade de sua vida, e em última análise o destino físico que aciona.
A maior diferença entre saúde e capacidade física se resume à compreensão da distinção entre exercício aeróbio e anaeróbio, entre'' resistência e vigor. Aeróbio significa, literalmente, "com oxigênio", e' I
se refere a exercício moderado mantido ao longo de um certo perío
*Maffetone, Dr. Philip, Everyone Is an Athlete, Nova York: David Barmore Publishers, ', 1990.

do. O sistema aeróbio é o sistema da resistência, e abrange o coração, pulmões, vasos sangüíneos e músculos aeróbios. Se você ativa o sistema aeróbio, com dieta
e exercícios apropriados, queima gordura como combustível primário.
Por outro lado, anaeróbio significa, literalmente, "sem oxigênio", e se refere aos exercícios que produzem curtas explosões de energia. O exercício anaeróbio queima
glicogênio como o combustível primário, ao mesmo tempo em que faz o corpo acumular gordura. A genética desempenha um papel na capacidade de seu corpo de queimar
gordura, e algumas pessoas nascem com um sistema aeróbio já bem desenvolvido. São as pessoas que invejamos, por serem capazes, aparentemente, de comer qualquer coisa
sem engordarem um quilo sequer.
A maioria dos tipos de exercício pode ser aeróbia ou anaeróbia. 0 nível de intensidade determina se você está usando o sistema aeróbio ou o anaeróbio. Andar, correr,

andar de bicicleta, nadar, dançar etc. podem proporcionar qualquer dos dois benefícios. Batimentos cardíacos baixos tornam essas atividades aeróbias, e batimentos
cardíacos altos fazem com que segam anaeróbias... De um modo geral, o tênis, basquete e esportes similares são anacróbios.*
A maioria dos americanos leva hoje um estilo de vida que causa 2,um constante estado anae,-óbio, inundado de tensões e pressões, ;agravado pela maneira como escolhem
se exercitar. Em conseqüên~ia, treinam o metabolismo para ser continuamente anaeróbio, isto é, para queimar glicogênio como uma forma primária de energia. Quando
os níveis de glicogênio se tornam expressivamente baixos, o metabolismo treinado anaerobiamente converte o açúcar do sangue em fonte secundária de energia, o que
afeta no mesmo instante seu nível de saúde e vitalidade.
À medida que as demandas anaeróbias privam seu corpo de açúpar do sangue, que poderia estar usando para outras tarefas, você iomeça imediatamente a sentir os efeitos
negativos. Como seu siste
Naffetone, Dr. Philip, "The 1.000-Mile Race of Life: How to Be Healthyand Fit",Robbins ,search Report, outubro de 1990, San Diego: Robbins Research International,
Inc.

ma nervoso exige o consumo de dois terços do açúcar no sangue, o déficit criado pelos exercícios anaeróbios pode causar problemas neuromusculares, como dor de cabeça
e desorientação. Aqui está uma lista de alguns sintomas indicadores diretamente relacionados como treinamento anaeróbio excessivo de seu metabolismo: fadiga, lesões
recorrentes de exercício, baixos níveis de açúcar no sangue, depressão e ansiedade, problemas de metabolismo da gordura, síndrome pré. menstrual, ou problemas de
circulação e articulação rígidas.
Vivemos numa sociedade que é excessiva em anaeróbio e deficiente em aeróbio, e isso causa um impacto negativo na qualidade da saúde por toda parte. Na sociedade
industrializada moderna, as pessoas tor nam-se menos ativas fisicamente. Há bem poucas décadas, a maioria das pessoas realizava suas tarefas diárias de forma física.
Hoje, no entanto, projetamos demandas ativas para nossos corpos, a fim de substituir a inatividade que a vida cotidiana não cria mais. Chamamos a essa atividade
forçada de exercício. Infelizmente, muitas pessoas com intenções positivas, inclusive atletas eficientes, estão se tornando menos saudáveis com os exercícios. Por

nosso ímpeto de produzir os maiores resultados no prazo mais curto, a maioria cria um equilíbrio impróprio entre saúde e capacidade física, e sofre as conseqüências.
A solução, porém, é bem simples. O segredo de Stu Mitfeman é que ele compreende que saúde e capacidade física devem seguir juntas. Segundo o Dr. Maffetone, isso
é obtido pela compreensão de que:
...todos os programas de exercício exigem que você comece pelo desenvolvimento de uma base aeróbia - um período durante o qual todo o seu programa de exercício baseia-se
exclusivamente em atividade aeróbia, sem nenhum exercício anaeróbio. Esse período básico pode durar de um mínimo de dois a um máximo de oito meses, durante o qual
o sistema aeróbio é desenvolvido e maximizado. Esse período básico é seguido por exercícios anaeróbios, uma, duas ou até três vezes por semana. O desenvolvimento
apropriado do sistema anaeróbio não apenas o tornará um atleta melhor, (mas) também queimará a gordura extra dos quadris, melhorará o sistema imunológico, proporcionará
mais energia, e o manterá relativamente livre de lesões. Em outras palavras, é um meio de desenvolver a capacidade física e saúde totais, através do condicionamento
apro-

priado do metabolismo para o treinamento aeróbio e, quando conveniente, anaeróbio.*
Ao criar uma base aeróbia, você também criará uma tremenda quantidade de energia e resistência. Lembre-se de que ao expandir sua capacidade aeróbia, você está expandindo
a capacidade do corpo de levar oxigênio (a fonte de energia e saúde) a cada órgão e sistema.
O problema é que a maioria das pessoas tenta se exigir além dos batimentos cardíacos ideais, e passa todo o tempo se exercitando em estado anaeróbio. Basta lembrar
uma coisa: se você ainda não desenvolveu uma base aeróbia, então todo o seu exercício anaeróbio é à custa da resistência. Muitas pessoas, pelo desejo de "malhar"
até um estado de plena capacidade física, tentam se exercitar ao batimento cardíaco máximo. Tradicionalmente, a forma para o batimento cardíaco máximo é de 220 menos
a sua idade. Para alguém de trinta anos, isso significaria um ritmo cardíaco de 190. Exercitar-se nessa intensidade por longos períodos, sem dúvida, é uma das coisas
mais destrutivas que você pode fazer com seu corpo: pode deixá-lo em "forma", mas será à custa de sua saúde.

De passagem, adivinhe quem foi culpado disso por vários anos? Eu me empenhava em "alcançar" o ritmo cardíaco máximo: saltava em minha StairMaster no nível mais alto,
por vinte minutos. Ou, depois de várias semanas sem correr, saía e corria oito quilômetros, sem qualquer aquecimento. Depois, passava dias sem conseguir andar direito,
mas acreditava que através dessa disciplina de "sem dor, sem ganho" estava me tornando mais saudável! Tudo o que fazia era estabelecer um relacionamento de amor-ódio
com o exercicio. Minhas associações mistas de dor e prazer me levavam a protelar por tanto tempo quanto a consciência permitia, e depois tentava compensar o tempo
perdido em apenas uma sessão.
Desde então, aprendi que quando você começa a se exercitar num ritmo que imediatamente lança seu corpo numa capacidade anaeróbia, uma coisa muito perigosa pode ocorrer.
A fim de suprir a demanda imediata de sangue que o exercício anaeróbio exige para os músculos que mais precisam, seu corpo desvia sangue de órgãos
*Maffetone, °The 1.000-Mile Race of Life".

críticos, como fígado e rins. Em conseqüência, esses órgãos perdem uma grande quantidade de oxigênio, o que deteriora de manei significativa sua vitalidade e saúde.
Fazer isso continuamente resul• ta em fraqueza, lesão ou destruição desses órgãos.
O segredo é treinar seu metabolismo para operar sistematicamen te de maneira aeróbia. Seu corpo não queimará gordura se você não d treinar expressamente para isso.
Portanto, se você quer perder essa
persistente camada de gordura na cintura, deve treinar o corpo a quei• mar gordura, não açúcar. Lembre-se de que o critério tanto de Stu quanto de Phil para a função
aeróbia é queimar gordura. Um dos maiores benefícios do exercício aeróbio é impedir a obstrução de ar-'-0 térias, o que leva à doença cardíaca, a principal causa
de morte nos~~ Estados Unidos (responsável por matar uma em cada duas pessoas)!'
Algumas pessoas, em seu empenho para eliminar toda a gordura da dieta, induzem o corpo a entrar num clima de "emergência'; em que' passa a armazenar gordura ainda
com mais eficiência. Agravam o erro ao passarem fome, e quando, como é inevitável, retornam aos antigos padrões alimentares, ainda mais gordura é armazenada da mesma
quantidade de alimento que comiam antes da dieta - e com isso recuperam mais peso do que perderam! É por isso que nossa cultura se tornou tão obcecada com a perda

"daqueles cinco quilos finais".
Quando as pessoas me dizem que querem perder cinco quilos, eu pergunto: "Cinco quilos do quê?" Com a maior freqüência, exercitam-se de uma maneira que as fazem perder
água ou músculo, não gordura. Você pode pesar hoje a mesma coisa que pesava há dez anos, mas ser muito menos saudável, porque seus músculos foram substituídos por
gordura. O músculo pesa mais do que gordura; assim, se você tem o mesmo peso que há dez anos, e seu corpo é constituído de mais gordura ainda, então está com um
tremendo problema!
Embora devamos limitar a ingestão de gordura, a fim de que não se torne excessiva (vinte a trinta por cento da ingestão de calorias), nada pode se comparar ao exercício
aeróbio para treinar seu meta bolismo a queimar gordura. 1Vão há nenhuma porcentagem "certa" de ingestão de gordura para todas as pessoas; depende da maneira
*Para noções adicionais sobre dieta, leia o capítulo "Energia: O Combustível da Excelência", em meu primeiro livro, Poder sem limites.

como você metaboliza a gordura que ingere.* Você não adoraria ter a mesma capacidade que inveja em outros, que parecem tão abençoados com metabolismos que queimam
gordura? Pode conseguir a mesma coisa! É tudo uma questão de condicionamento.
Mas, como treinar o metabolismo a queimar a gordura, a fim de '` ter energia, resistência e vitalidade para pôr em prática tudo o que .você aprendeu neste livro,
e viver a vida em toda a sua plenitude? "Tenho algumas notícias boas, e também algumas más notícias. Primeiro, a boa notícia: você pode conseguir isso através de
algumas medidas simples diárias. Agora, a má notícia: você não será capaz de usar o tradicional método americano de encher a banheira, tirar a tampa, e lutar contra
a correnteza! Nem poderá guiar um carrinho de golfe de um buraco a outro para conseguir. Essas não são formas de exercício aeróbio. Oscilar para o outro extremo
também `` não vai adiantar. A corrida com tiros sucessivos é um exercício anaeróbio. Cria um imediato déficit de oxigênio nas células, e começa a condicionar o metabolismo
a queimar glicogênio e/ou açúcar no sangue; assim, a gordura continua a ser armazenada.
Provavelmente o elemento mais importante para a saúde da pessoa e o oxigênio. Todos os dias, respiramos cerca 2.500 galões de ar para suprir os tecidos com oxigênio.

Sem isso, as células enfraquecem e morrem. Há cerca de 5 trilhões de células no corpo; fornecem trifosfato de adenosina (ATP), a energia básica para tudo o que o
corpo faz, quer seja respirar, sonhar, comer ou se exercitar. A fim de sobreviver, as célulasprecisam ter oxigênio, para queimar glicose, e criar ATP para o crescimento
contínuo.
É fundamental não esgotar o oxigênio durante o exercício. Se você quer saber se passou do aeróbio para o anaeróbio, aqui está um teste ';simples: quando está se
exercitando, consegue falar (aeróbio) ? Ou fica sem fôlego (anaeróbio) ? Sua respiração dever ser firme e audível, mas ÀãodifícIl. Como se sente quando está se exercitando?
Se o exercício é ;aeróbio, deve ser agradável, embora cançntivo. Se o exercício éanae
"Há um princípio da fisiologia chamado de Lei da Ação de Massa, que governa como o corpo usa o combustível que você lhe fornece. Se der ao corpo gordura suficiente,
ele a meará como combustível; se deixar o corpo à míngua de gordura, ele vai armazená-la.
outras palavras, o corpo usará o que você lhe alimentar. Claro que essa equação é (Incompleta sem o fator de exercício para queimar de fato a gordura que você consome.
554
ANTHONY ROBBINS
"Precisa de mais exercício. Vá me buscar um cheeseburger com bastante cebola."
róbio, você foi longe demais. Numa escala de 0 a 10, com 0 sendo 4 esforço mínimo, e 10 o mais intenso, qual é a sua pontuação? Sevou passou de 7, então foi além
do aeróbio, entrou no anaeróbio; em ter,, mos ideais, deve se avaliar entre 6 e 7.
Aproveitar sua capacidade aeróbia exige uma forma muito espeg cífica de treinamento. Primeiro, é aconselhável usar um monitor d11 batimento cardíaco. Depois, faça
um aquecimento gradativo, até at ;
cançar sua zona ideal de treinamento aeróbio. (Ver quadro a seguira O aquecimento servirá pelo menos para duas coisas: 1) voos¡ vai gradativamente mobilizar os ácidos
graxos armazenados por) seu corpo para a corrente sangüínea, a fim de usar gordura, eu) vez do vital açúcar no sangue. Isso é crítico. Se não se aquecer você pode
fazer exercícios aeróbios, isto é, com oxigênio nas célu Ias, mas não queimar gordura. Durante o aquecimento, você devN" contar o ritmo cardíaco a cinqüenta por

cento do máximo, usando o método padrão de cálculó (ver nota de rodapé para o quadro do á ritmo cardíaco). 2) Vai evitar as cãibras. Esse período de aqueci-= mento
deve levar cerca de quinze minutos. Isso permite ao corpo',, distribuir gradativamente o sangue para as áreas que precisam, em vez de desviar no mesmo instante de
órgãos vitais - uma distin-1,

ção crítica para garantir que os exercícios desenvolvam saúde e capacidade física sem lesionar o organismo.
Segundo, exercite-se dentro de sua zona de treinamento aeróbio pelo menos por vinte minutos, sendo que o ideal é fazê-lo de trinta a quarenta e cinco minutos.
A melhor forma de descobrir seu índice cardíaco ideal de exercício é aplicar a seguinte fórmula:
COMPUTANDO SEU RITMO CARDÌACO IDEAL*
180 - sua idade = seu ritmo cardíaco ideal (o ritmo em que você se exercita aerobiamente antes de entrarem anaeróbia).
Se você está se recuperando de uma doença grave, ou toma algum medicamento, subtraia mais 10 pontos.
Se não se exercitou antes, ou tem uma lesão ou está reduzindo o treinamento, ou se tem freqüentes resfriados ou gripes e alergias, subtraia 5 pontos.
Se vem se exercitando há mais de dois anos sem maiores problemas, e não tem resfriados ou gripes mais que uma ou duas vezes por ano, mantenha a mesma contagem.
Se vem se exercitando há mais de dois anos sem quaisquer problemas, ao mesmo tempo em que progride em competições sem lesões, acrescente 5 pontos.
Antes de iniciar qualquer programa de exercício físico, consulte seu médico.
cálculo tradicional para sua zona de treinamento é o seguinte: 220 - Sua Idade = áximo Ritmo Cardíaco; Máximo Ritmo Cardíaco x 65% - 85% = Zona de Treinamen.Afórmula
no texto acima é de Stu Mittleman e Dr. Philip Maffetone.

Terceiro, tire de doze a quinze minutos para se desaquecer de maneira apropriada, andando ou fazendo alguma outra forma de movimento suave. Assim, você evita a parada
do sangue nos músculos tra balhados. Se interromper os movimentos abruptamente depois do exercício, não há possibilidade de o sangue ser devolvido para purificação,
reoxigenação e distribuição. Permanecerá nos músculos, ingurgitando-os, e aumentando a toxicidade na corrente sangüínea.
As pessoas muitas vezes relutam em se empenharem num exercício porque vinculam muita dor a isso, ou a dor física ou a dor de não dispor de tempo suficiente. Mas

se fizer uma experiência, você vai descobrir duas coisas agradáveis: 1) Vai adorar fazer exercício assim, porque produz prazer, e não dor. 2) Vai experimentar um
nível de vitalidade física que nunca sentiu antes.
Se está preocupado com a quantidade de tempo que exige, pense em meios de aproveitar seu tempo ao máximo. Por exemplo, enquanto faz o aquecimento pode escutar gravações,
ler, assistir ao noticiá rio, fazer suas Perguntas de Poder Matutinas ou Vespertinas, ler suas hierarquias de valores e regras, e outros usos produtivos do tempo.
Quando perguntei a Stu Mittleman o que recomenda como programa de exercício, ele sugeriu começar com pelo menos três sessões por semana, com quinze minutos de aquecimento,
vinte minutos de treinamento na zona aeróbia, quinze minutos de desaquecimento. Depois, aumente gradativamente para sessões mais longas.
Estou lhe sugerindo que o treinamento aeróbio é o único tipo de exercício que vale a pena fazer? Claro que não. Ter saúde e capacidade física é o objetivo; queremos
melhorar o desempenho, assim como a resistência. (Não se esqueça de que a qualquer momento em que se exercita num ritmo anaeróbio, você o faz à custa da resistência.)
Assim, ao começar a desenvolver a capacidade aeróbia, logo vai alcançar um platô (em algum ponto do segundo ao quarto mês de exercício), e pode construir força,
acrescentando o exercíc o anaeróbio ao programa, como repetições rápidas com pesos. Pode divergir de pessoa para pessoa, -e o melhor teste é simplesmente escutar
seu corpo. Se está correndo na praia, e de repente sente vontade de acelerar, faça-o! Desenvolva a sabedoria do corpo; aprenda a notar a capacidade de seu corpo
de lidar com tarefas físicas mais desafiadoras.

Na verdade, Stu garante que podemos manter e melhorar a re'. sistência na idade da aposentadoria. Não temos de ser frágeis na idade ~! avançada! A cronologia não
é árbitro da nossa saúde tanto quanto 0
,empenho em manter um estilo de vida saudável, Embora algumas pessoas nasçam com uma predisposição para queimar gordura, ou sejam abençoadas com um dom de velocidade
ou força, qualquer um pode obter resistência e vitalidade, pela decisão consciente de condicionar a química de seu corpo.
"Não somos limitados pela velhice; somos libertados por ela."
- STU MITTLEMAN
~Anotícia mais excitante de todas é a de que, como todos os padrões que nos proporcionam prazer, o exercício pode se tornar um vício positivo. Por mais que você

evite o exercício no momento, é bem provável que se sinta fortemente atraído a partir do momento em que descubra como é agradável se exercitar da forma apropriada.
As pesquisas têm demonstrado que se você se exercita regularmente por jpm período superior a doze meses, vai formar esse vício positivo pelo festo da vida. Mesmo
que se desvie por algum tempo, sempre volta
á a um regime de exercício sistemático ao longo da vida. Seu corpo lerá atraído para o prazer da saúde, para a satisfação natural de maximizar seu potencial físico.
Por que isso acontece? É que você erá treinado o sistema nervoso, ao condicionar o metabolismo a ~Cejar com a experiência. Todos merecemos a vitalidade física que
pde transformar a qualidade de nossas vidas. Seu destino físico está ptimamente relacionado com seus destinos mental, emocional, fi~nceiro e de relacionamentos.
Na verdade, vai determinar se você hem qualquer destino!

A FONTE DA JUVENTUDE
Um totem inegavelmente poderoso em nossa cultura é a juventude e' vitalidade física. Pense nos homens e mulheres idosos que conse'á guem uma nova vida no filme Cocoon.
Muitas pessoas perseguem' qualquer coisa que pensem que vai prolongar sua "juventude", en• quanto a verdadeira fonte da juventude já existe dentro delas. É co-1
nhecida como o hormônio do crescimento humano (HGH). 0 HGàI estimula o crescimento do tecido, aumenta o tônus muscular, acen- 1 tua a flexibilidade, engrossa os
músculos,. estimula o crescimento de órgãos e ossos, e ajuda a manter os tecidos saudáveis. Desde o momento em que você nasce e até aproximadamente os trinta anos,'
o HGH é naturalmente liberado na corrente sangüínea cerca de uma hora e meia depois que adormece, e também uma vez antes de despertar, pela manhã. (Acabei dê completar
trinta e um anos, e por := isso não estou incluído nisso!) Os elevados níveis de HGH, como é de se imaginar, decrescem com o passar do tempo. Aos sessenta ano$,`á
cerca de trinta por cento dos homens produzem pouco ou nada da' substância. Conjetura-se que as mulheres continuam a segregar à hormônio do crescimento até a velhice,
e que esse é um dos motivos-; para viverem mais tempo.
Também recebemos jatos de hormônio do crescimento humaná j depois de exercício intenso e%u depois de uma lesão grave, porque d HGH é uma substância curativa. O HGH
está agora sendo sinteti~"

zado em laboratórios, e ministrado a crianças que sofrem de nanismo, `, a fim de estimular seu crescimento. Mas como você pode aumentai sua capacidade natural de
liberar HGH no organismo? A única maneira de desencadeá-lo, deforma instantânea e contínua é atra-' vês do exercício explosivo. Isso significa efetuar repetições
de umi atividade que você pode manter por 35 a 45 segundos apenas, coma o levantamento de peso. Testes de laboratório realizados em Miami Flórida, apresentaram resultados
animadores. Pessoas na casa dos sessenta anos, que há dez ou quinze anos pelos menos não tinham qualquer tônus muscular, estão aprendendo a levantar pesos, e a criar
1,
uma massa muscular equivalente à de jovens de vinte e um anos, com níveis de energia comparáveis.

O que tudo isso significa? Significa que você pode ser tão forte aos setenta e oitenta anos quanto era aos vinte e trinta anos! Não apenas pode continuar a desenvolver
o fator de resistência com exercícios aeróbios, como já mostramos antes, mas também pode continuar a aumentar sua força, com curtas explosões de exercício anaeróbio.
Mas lembre-se do outro fator na equação: dê a seu corpo os nutrientes de que precisa. Cuida para não envenenar seu corpo com excesso de açúcar, gorduras, sais, carne.
Tudo isso é uma grande notícia, já que, ao entrarmos no século XXI, as estimativas são de que 24 por cento da população americana estarão com mais de 65 anos. Se
assumirmos o controle de nossos corpos agora, um em cada quatro americanos não será um peso para a sociedade, mas um membro forte e vital, que oferece contribuições
valiosas e desfruta a vida ao máximo!
"O corpo humano é a melhor imagem da alma humana."
- LUDWIG WITTGENSTEIN
A Tarefa de Hoje:
1. Faça a distinção entre capacidade física e saúde. Já fez isso. 2. Decida se tornar saudável. Espero que você já tenha feito isso ', também.
3. Saiba onde está. Faz agora exercícios aeróbios ou anaeróbios? Está queimando gordura ou glicogênio? Procure alguém que possa testá-lo, ou responda às seguintes
perguntas:
Desperta pela manhã se sentindo cansado? Sente-se faminto depois do exercício?
Experimenta grandes oscilações de ânimo depois do exercício? Aquela mesma camada de gordura ainda persiste, apesar dos seus ,mais diligentes esforços?
Ë Se você respondeu sim a essas perguntas, as possibilidades são de que esteja fazendo exercícios anaeróbios.

4. Compre um monitor portátil de batimento cardíaco (custa entre 175 e 200 dólares). É um dos melhores investimentos que você pode fazer.
5. Desenvolva um plano. Condicione seu metabolismo a queimar gordura e a produzir níveis sistemáticos de energia, começando por um programa de dez dias de exercícios
aeróbïos, de acordo com a orientação que tracei antes. Comece imediatamente.
6. Parte de seu desafio de dez dias, se quiser ampliá-lo, é ler o capítulo "Energia: O Combustível da Excelência", em meu primeiro livro, Poder sem limites.
7. Decida tornar o exercício parte de sua identidade. É apenas através de um compromisso com o exercício a longo prazo, vitalício, que podemos colher as recompensas
que a vida tem a nos oferecer.
Agora, vamos passar para um padrão superior pelo aumento da qualidade de nosso...
21
DESTINO DOS RELACIONAMENTOS: ONDE PARTILHAR E GOSTAR
TERCEIRO DIA
Seu Resultado: Aumente deforma considerável a qualidade de seus relacionamentos pessoais, e aprofunde a ligação emocional com as r pessoas de quem gosta mais, conhecendo
os seis elementos fundamentais dos relacionamentos bem-sucedidos.
n SUCESSO NÃO vale nada se não temos alguém para partilhá-lo; na verdade, a einoção humana mais partilhada é a de liga.ção com outras almas. Ao longo deste livro,
falamos muitas vezes sobre =o impacto dos relacionamentos na moldagem do caráter, valores, con~vicções, e a qualidade de nossas vidas. Em termos específicos, o exercicio
de hoje visa a lembrá-los dos seis pontos fundamentais que são vabsos.para qualquer relacionamento. Vamos revisá-los, antes que eu)asse a tarefa para hoje:
1. Se você não conhece os valores e regras da pessoa com buem partilha um relacionamento, deve se preparar para a dor. pessoas podem se amar, mas se por qualquer
motivo isolam sisEmaticamente as regras da outra, vai haver tensão e transtornos no relacionamento. Lembre-se de que cada transtorno que você já teve dom outro ser
humano foi um transtorno de regras; e quando as

pessoas se envolvem com intimidade, é inevitável o confronto d regras. Conhecendo as regras da outra pessoa, você pode evitar e~ ses desafios.
2. Alguns dos maiores desafios nos relacionamentos derivamd fato de que a maioria das pessoas entra num relacionamento pm obter uma coisa: tenta encontrar alguém

que faça com que se sita bem. Na realidade, o único meio de um relacionamento durar é a você o encara como um lugar em que entra para dar, e não um lug~ a que vai
para receber.
3. Como em qualquer outra coisa na vida, para se nutrir u relacionamento é preciso olhar - e procurar - certas coisas. F determinados sinais de advertência no relacionamento
que pode
indicar que você precisa enfrentar um problema imediatamentd antes que escape ao controle. Em seu livro How to Make Love~ the Time, minha amiga Dra. Barbara DeAngelis
identifica quab fases perniciosas que podem matar um relacionamento. Ao ideri_ tificá-las, podemos interferir e eliminar os problemas, antes qd aumentem para padrões
destrutivos, que ameaçam o próprio relë cionamento.
Estágio Um, Resistência: A primeira fase de desafios num rela' cionamento é quando você começa a sentir resistência. Praticamen te todas as pessoas que já estiveram
num relacionamento passara
por momentos em que sentiram resistência a alguma coisa que a ouá disse ou fez. A resistência ocorre quando você desaprova, se irrit ou sente-se um pouco apartado
da outra pessoa. Talvez numa festa; ela diga uma piada que o incomoda, e que gostaria que não tivesse falado. O desafio é que a maioria das pessoas não se comunica
quan do experimenta um senso de resistência, e assim a emoção continue; a crescer, até alcançar o...
Estágio Dois, Ressentimento: Se você não lida com a resistência, vai crescer para o ressentimento. Agora você não está apená~ irritado; sente-se furioso com a outra
pessoa. Começa a se apartar,
ergue uma barreira emociónal. O ressentimento destrói a emoção'' de intimidade, e isso é um padrão destrutivo num relacionamento, que só vai adquirir velocidade,
se não for contido. Se não é trans~ formado ou comunicado, torna-se o...

Estágio Três, Rejeição: Este é o ponto em que você tem tanto ressentimento acumulado que se descobre à procura de meios para magoar a outra pessoa, para atacá-la,
em termos verbais ou não
verbais. Nessa fase, você começa a ver tudo o que ela faz como irritante, ou inoportuno. É aqui que ocorre não apenas a separação emocional, mas também a separação
física. Se deixamos que a rejeição continue, a fim de atenuar nossa dor, passamos para o...

Estágio Quatro, Repressão: Quando você se cansa de lidar com a raiva que deriva da fase de rejeição, tenta reduzir sua dor com a criação do torpor emocional. Evita
sentir qualquer dor, mas também evita a paixão e o excitamento. É a fase mais perigosa de um relacionamento, porque este é o ponto em que os amantes se tornamcolegas
f de quarto - ninguém mais sabe que o casal tem problemas, porque eles nunca brigam, mas não resta qualquer relacionamento.
Qual é o meio de prevenir os "Quatro Erres"? A resposta é sim: pies: a comunicação clara e objetiva. Cuide para que suas regras sejam conhecidas, e possam ser atendidas.
A fim de evitar que as coisas aumentem de forma desproporcional, use o Vocabulário Transformacional. Fale em termos de preferências: em vez de dizer "Não suporto
quando você faz isso!", diga "Eu preferia que fizesse 'isso". Desenvolva interrupções de padrão para evitar o tipo de discussão em que nem pode mais lembrar a causa,
e sabe apenas que precisa vencer.
4. Faça com que os relacionamentos sejam uma das maiores ,prioridades em sua vida; caso contrário, ficarão em segundo plano para todas as outras coisas que são mais
urgentes durante o seu dia. `:Pouco a pouco, o nível de intensidade e paixão vai se dissipar. Não ,queremos perder o poder de nossos relacionamentos apenas porque
'fomos apanhados na lei da familiaridade, ou porque deixamos que a pegligência nos habituasse ao intenso excitamento e paixão que tepios por uma pessoa.
5. Um dos mais importantes padrões que Becky e eu descobriDs desde cedo foi de que o fundamental para o relacionamento ,durar é focalizar todo dia em como torná-lo
melhor, em vez de focaizar o que poderia acontecer se terminasse. Devemos lembrar que ramos experimentar tudo o que focalizamos. Se constantemente ocalizamos o medo
de que um relacionamento acabe, começare-

mos a fazer, em absoluta inconsciência, coisas para sabotá-lo, a fim de podermos nos afastar antes de ficarmos envolvidos demais, e re. sultar uma dor profunda.
Um corolário desse princípio é o de que se você quer que seu re. lacionamento dure, nunca, nunca, nunca, jamais, jamais ameace o próprio relacionamento. Em outras
palavras, jamais diga "Se você fi. zer isso, então eu vou embora". O simples fato de fazer essa declara. ção cria a possibilidade. Também induz um medo desestabilizador

nas duas partes. Todos os casais com um relacionamento duradouro que já entrevistei tinham como regra que, independente do quanto se sentiam furiosos ou magoados,
jamais questionariam se o relacionamen. to duraria ou não, e nunca ameaçaram deixá-lo. Lembre-se da metá. fora da escola de pilotos, e do carro derrapando de encontro
ao muro. Você precisa focalizar para onde deseja ir num relacionamento, não o que teme.
6. Todos os dias, reassocie-se a tudo o que ama na pessoa com quem mantém o relacionamento. Reforce seus sentimentos de conexão, renove os sentimentos de intimidade
e atração, fazendo sistematicamente a pergunta: "Como pude me tornar tão afortunado por ter você em minha vida?" Torne-se plenamente associado ao privilégio de partilhar
sua vida com essa pessoa; sinta o prazer com intensidade, e sempre o enraíze no sistema nervoso. Empenhem-se numa busca incessante de meios para surpreender um ao
outro. Se isso não acontecer, o hábito vai se instalar, e cada um passará a considerar o outro como algo corriqueiro. Portanto, procure e crie momentos especiais
que possam tornar seu relacionamento um modelo... e um modelo legendário!
"Há espaço para tudo num coração cheio, e não há espaço para nada num coração vazio."
- ANTONIO PORCHIA
1 c
E
c
c
a 1
v

A Tarefa de Hoje:
1. Providencie um tempo hoje para conversar com a outra pesÉ soa, e descubra o que é mais importante para cada um no relacionamento. Quais são os seus valores mais
altos num relacionamento comum, e o que precisa acontecer para sentirem que esses valores estão sendo atendidos?
2. Decida que é mais importante para você estar'apaixonado do que estar certo. Se algum dia se descobrir na posição de insistir que ': está certo, trate de romper
o padrão. Pare no mesmo instante, retorne à conversa mais tarde, quando se encontrar com melhor disposição ppara resolver os conflitos.
3. Desenvolva uma interrup~ão de padrão com que ambos con.cordem para usar quando as coisas se tornarem mais acaloradas. ~~'Assim, não importa quão furioso esteja,

você pode sorrir, pelos menos apor um momento, e sair da perturbação. A fim de facilitar para 'ambos, use a interrupção de padrão mais bizarra ou divertida que puder
imaginar. Faça com que se torne uma piada particular, serwindo como uma âncora.
4. Quando sentir resistência, comunique com amortecedores, gomo "Sei que é apenas idiossincracia minha, mas quando você faz riso, eu me sinto um pouco aborrecido".
5. Planeje saídas noturnas juntos, de preferência uma vez por mana, ou no mínimo duas vezes por mês. Revezem-se surpreenendo um ao outro, pela invenção das coisas
mais românticas e dibrtidas para fazerem.
6. Não deixe de dar um beijo arrebatado todos os dias!
Essas são as suas únicas tarefas de hoje! Aproveite! Posso gantir que as recompensas são imensas. Para cuidar que você se npenhe numa melhoria constante e incessante,
CANI!, numa base iária, vamos desenvolver um atraente plano para criar seu...
~ IP
22
DESTINO FINANCEIRO: PEQUENOS PASSOS PARA UMA PEQUENA (OU GRANDE) FORTUNA
QUARTO DIA
Seu Resultado: Assuma o controle de seu futuro financeiro, aprendendo os cinco elementos básicos para criar a riqueza.
DINHEIRO! É UMA das coisas de maior carga emocional em nossas vidas. A maioria das pessoas está disposta a renunciar a coisas que são muito mais valiosas do que
dinheiro para obter mais dinheiro: vão se exigir muito além de suas limitações passadas, abrir mão de tempo com a família e amigos, ou mesmo destruir sua saúde.
O dinheiro é uma fonte poderosa, associada tanto à dor quanto ao prazer em nossa sociedade. Com.uma freqüência excessiva, é usado para medir a diferença na qualidade
de vida, para ampliar a separação entre os ricos e os pobres.
Algumas pessoas tentam lidar com o dinheiro fingindo que não tem importância, mas a pressão financeira é algo que afeta a todos nós, em cada dia de nossas vidas.
Para os mais velhos, em particu lar, uma falta de dinheiro muitas vezes se traduz numa carência de recursos críticos. Para algumas pessoas, o dinheiro encerra um
mis-

a tério. Para outras, é a fonte de desejo, orgulho, inveja, e até desprezo. O que é realmente o dinheiro? É o fazedor de sonhos, ou a raiz de todos os males? É um instrumento ou uma arma? Uma fonte de liberdade, poder, segurança? Ou apenas um meio para um fim?

Você e eu sabemos, intelectualmente, que o dinheiro é apenas um meio de troca. Permite-nos simplificar o processo de criar, transferir e partilhar valor dentro de
uma sociedade. É uma conveniência que criamos juntos para nos permitir a liberdade de nos especializarmos no trabalho de nossa vida, sem ter de nos preocuparmos
se os outros acharão que nosso trabalho vale uma troca.
Aprendemos a associar algumas de nossas emoções mais debilitantes a uma escassez desse produto: ansiedade, frustração, medo, r insegurança, preocupação, raiva, humilhação,
o sentimento de sufoco, para mencionar só algumas. Como estamos testemunhando r.agora na Europa Oriental, sistemas políticos têm sido derrubados ypela pressão associada
à privação financeira. Você pode pensar em ~Falgum país, alguma empresa ou a vida pessoal de alguém que não atenha sido afetada pela experiência de pressão financeira?
Muitas pessoas cometem o erro de pensar que todos os desafios hem suas vidas acabariam se tivessem dinheiro suficiente. Nada pode bestar mais longe da verdade. Ganhar
mais dinheiro, por si só, rara~tnente liberta as pessoas. É também ridículo dizer a si mesmo que fuma liberdade financeira maior e o controle de suas finanças não
lhe ofereceria maiores oportunidades para se expandir, partilhar e ciar valor, para si mesmo e para os outros.
Então por que tantas pessoas não conseguem alcançar a abunlância financeira num país como os Estados Unidos, em que há iportunidades econômicas por toda parte? É
possível se alcançar aos Estados Unidos fortunas de centenas de milhões a partir de uma pequena idéia para um computador, construído na garagem de sua esa! Ao nosso
redor, há modelos de incríveis possibilidades, pes~as que sabem como criar riqueza e mantê-la. O que nos impede alcançar a riqueza, em primeiro lugar? Como é possível,
vivendo um país capitalista, em que nossos antepassados morreram pelo ireito à vida, liberdade e busca da felicidade, em que a reforma conômica foi um grande estímulo
para a independência, que 95 por lento da população americana aos sessenta e cinco anos de idade,

depois de uma vida inteira de trabalho, não são capazes de se sustentar sem a ajuda do governo ou da fanvlia?
À medida que eu estudava os meios para se construir uma riqueza permanente, uma coisa tornou-se clara: criar riqueza é simples. Contudo, a maioria das pessoas nunca
o consegue porque tem buracos em suas bases financeiras. Podem ser encontrados sob a forma de conflitos internos de valores e convicções, além de planos medíocres,

que virtualmente garantem o fracasso financeiro. Este capítulo não vai lhe proporcionar tudo o que você precisa saber para controlar toda a sua vida financeira.

Pode estar certo de que seria necessário mais de um capítulo para tanto! Mas visa a lhe fornecer alguns elementos simples e fundamentais que você poderá usar para assumir o controle imediato dessa área de importância crítica.

Comecemos por lembrar o poder das convicções para controlar nossos comportamentos. O motivo mais comum para a maioria das pessoas não alcançar o sucesso financeiro é ter associações mistas sobre o que seria preciso para ganhar mais dinheiro, e também sobre o que significaria ter um excesso de dinheiro, isto é, dinheiro além do que seria necessário para sustentar seu atual estilo de vida. Como você aprendeu no Capítulo 5, seu cérebro só sabe o que fazer quando tem uma associação clara sobre o que necessita evitar, e o que deve procurar. Em relação ao dinheiro, muitas vezes enviamos sinais mistos... e por isso obtemos resultados mistos. Dizemos a nós mesmos que o dinheiro nos proporcionará liberdade, uma possibilidade de dar às pessoas que amamos, uma oportunidade de fazer todas as coisas com que sempre sonhamos, uma chance de liberar nosso tempo. Ao mesmo tempo, porém, podemos acreditar que, para acumular uma abundância de dinheiro, teríamos de trabalhar tanto e consumir tanto tempo a mais que provavelmente já teríamos nos tornado velhos e cansados quando chegasse o momento de desfrutálo. Ou podemos acreditar que se temos um excesso de dinheiro não seremos espirituais, ou seremos julgados, ou alguém vai nos enganar para tirar tudo; então por que tentar?

Essas associações negativas não se limitam a nós mesmos. Algumas se ressentem contra alguém que está obtendo sucesso financeiro, e muitas vezes presumem que se ganhou muito dinheiro foi porque deve ter feito algo para se aproveitar dos outros. Se você se

descobre ressentido contra alguém que ganhou dinheiro, que mensagem isso transmite para o seu cérebro? Provavelmente é algo assim: "Ter dinheiro em excesso é ruim."

Se você acalenta esses sentimentos por outros, está ensinando à sua mente, de uma forma subconsciente, que ganhar dinheiro o tornaria "mau". Ao se ressentir do sucesso dos outros, você se condiciona a evitar a própria abundância financeira que precisa e deseja.

O segundo motivo mais comum para que muitas pessoas não controlem o dinheiro é o fato de que pensam que é complexo demais. Querem que um "experto" cuide por eles.

Embora seja valioso ter ajuda especializada (foi por isso que criamos nossa própria companhia financeira, Serviços de Destino FinanceiroTM - Destiny Financial ServiceSTM),
todos devemos ser treinados para compreender as conseqüências de nossas decisões financeiras. Se você depende exclusivamente de outra pessoa, por mais competente
que ela seja, sempre terá alguém para culpar pelo que ocorrer. Mas se assumir a responsabilidade pela compreensão de suas finanças, pode começar a dirigir seu próprio
destino.
Tudo neste livro baseia-se na idéia de que temos o poder de compreender como nossa mente, corpo e emoções funcionam por causa disso temos a capacidade de exercer
um grande controle sobre o nosso destino. Nosso mundo financeiro não é diferente. Devemos compreendê-lo, e não nos limitamos por convicções sobre a complexidade
das finanças. A partir do momento em que você compreende os fundamentos, controlar o dinheiro é uma questão relativamente simples. Portanto, a primeira tarefa que
eu lhe daria, para assumir o controle de seu mundo financeiro, seria utilizar a tecnologia do NAC (Condicionamento Neuroassociativo) para se condicionar ao sucesso
financeiro. Torne-se claramente associado a todas as coisas maraF vilhosas que poderia fazer por sua família e a paz de espírito que senfria se tivesse uma verdadeira
abundância econômica.
A terceira grande convicção que impede as pessoas de obter sucesso fmanceiro, além de criar uma tremenda tensão, é o conceito de escassez. A maioria das pessoas
acredita que vive num mundo em que `tudo é limitado: há apenas tanta terra disponível, tanto petróleo, tantas casas de qualidade, tantas oportunidades, tanto tempo.
Com essa filosofia de vida, para você ganhar, alguém tem de perder. É um jogo de

azar. Se você acredita nisso, o único jeito de alcançar o sucesso finas ceiro é fazer a mesma coisa que os tubarões do início deste séculp açambarcando 95 por cento
do mercado de um produto determinada enquanto todos os outros devem dividir os restantes cinco por cento;
A verdade, no entanto, é que açambarcar um suprimento escas~ so não mais garante a riqueza duradoura. Um grande amigo meu ~ o economista Paul Pilzer, formado pela
Wharton Business School,

que se tornou famoso por sua teoria econômica da alquimia. Paufescreveu recentemente um livro que eu recomendo - o próprio tí, tufo reflete sua convicção básica,
e os fatos que ele apresenta pari sustentá-la: vivemos num ambiente rico em recursos. O livro se cha~ ma Unlimited Wealth (Riqueza Ilimitada). Paul ressalta que
vivemos numa época singular na história humana, em que a idéia tradicional de obter recursos físicos escassos não é mais a determinante primá ria de riqueza. Hoje,
a tecnologia determina o valor de um recurso físico, e as dimensões reais de seu suprimento.
Quando o entrevistei para minha revista de áudio, Power Talk, Paul¡ me deu um grande exemplo, demonstrando como o valor dos recue sos e sua disponibilidade é controlada
pela tecnologia, e que assima
tecnologia determina o preço e valor de qualquer produto ou serviço. Nos anos setenta, todos tinham certeza que ficaríamos sem petróleo: Em 1973, as pessoas passavam
horas em filas nos postos de abastecimento, e depois de sofisticadas análises computadorizadas, os me~ ~ lhores peritos do mundo previram que havia cerca de 700
bilhões dei barris de reservas petrolíferas em todo o planeta; ao nosso índico~' atual de consumo, durariam de trinta e cinco a quarenta anos. Pauuz disse que se
os peritos estivessem corretos, então por volta de 1988 asa' reservas deveriam se reduzir para 500 bilhões de barris. Contudo, ems 1987 tínhamos quase trinta por
cento mais petróleo do que quinze anos antes! Em 1988 as estimativas indicavam que havia 900 bilhõesr~ de barris, contando apenas as reservas comprovadas. Não estavamt
incluídos quase 2.000 bilhões de barris adicionais que os pesquisadores agora acreditam que as novas técnicas de descoberta e recupera,ção podem aproveitarX
O que produziu essa mudança radical na quantidade de petróleo disponível? Duas coisas: sem dúvida a nossa capacidade deencontrar. petróleo foi aumentada pela tecnologia,
e além disso a tecnologia teve

um impacto poderoso em nossa capacidade de utilizar o petróleo com mais eficiência. Quem poderia imaginar, em 1973, que alguém teria a idéia de injetores de combustível
computadorizados, que seriam instalados em quase todos os automóveis americanos, e no mesmo instante dobraria sua eficiência? E tem mais: esse chip de computar dor
custa 25 dólares, e substituiu um carburador de 300 dólares!

No momento em que essa tecnologia foi desenvolvida, dobrou o suprimento efetivo de petróleo e mudou a relativa escassez do produto da noite para o dia. Na verdade,
o preço do petróleo hoje, ajustado pela inflação e baseado na distância que você percorre hoje com os carros mais eficientes, custa menos por quilômetro do que em
qualquer outro momento da história do automóvel. Além disso, vivemos num mundo em que as empresas ou pessoas, quando come
`' çam a experimentar muita dor econômica, procuram imediatamente por fontes alternativas para produzir os resultados que desejam. s Cientistas do mundo inteiro
estão encontrando alternativas para o uso do petróleo para acionar fábricas, automóveis, e até aviões.
Paul comentou que o que aconteceu com os irmãos Hunts, do Texas, é um grande exemplo de que não funciona mais a antiga es4:tratégia de açambarcar o mercado de um
produto. Os Hunts quebraram quando tentaram assumir o controle do mercado da prata. 'Por quê? Um dos motivos principais foi o fato de que a Kodak
'''Corporation
era a maior consumidora de prata do mundo, usando `o produto no processo de revelação. Motivada pela dor dos preços 'elevados, a Kodak começou a procurar meios alternativos
de proeessar fotografias, e em decorrência houve necessidade de menos -ata. No mesmo instante, as cotações da prata despencaram, e os unts se arrebentaram.
Esse é um erro comum cometido por algumas das pessoas mais poderosas na sociedade de hoje, que continuam a operar usando a figa fórmula para criar riqueza. Precisamos
compreender que o 'ator de qualquer coisa depende da tecnologia. A tecnologia pode nsformar um produto refugado em algo valioso. Afinal, houve um po em que ter petróleo
em sua terra era uma praga, mas a ologia transformou isso numa fonte de riqueza.
A verdadeira riqueza, diz Paul, derivada capacidade de praticar o iue ela chama de "alquimia econômica", que é a capacidade de pegar

alguma coisa que tem muito pouco valor econômico e convertê-la em algo de um valor significativamente maior. Nos tempos medievais, os alquimistas tentavam converter
chumbo em ouro. Fracassaram. Mas ao tentarem descobrir o processo, criaram as fundações para a ciência da química. As pessoas ricas hoje em dia são os verdadeiros
alquimistas dos tempos modernos. Aprenderam a transformar algo comum em algo precioso, e colhem as recompensas econômicas que acompanham a transformação. Pensando

a respeito, não se chega à conclusão de que a espetacular velocidade de processamento de um computador se reduz a areia? Afinal, o silício vem da areia. Às pessoas
que pegaram idéias - meros pensamentos - e as transformaram em produtos e serviços estão sem dúvida praticando a alquimia. Toda riqueza começa na mente!
A alquimia moderna tem sido a fonte do sucesso financeiro para as pessoas mais ricas no mundo hoje, como Bill Gates, Ross Perot, Sam Walton ou Steven Jobs. Todos
eles encontraram meios de pegar itens de valor oculto - idéias, informações, sistemas - e organizálos de uma forma a permitir o uso por mais pessoas. Ao somarem
esse valor, começaram a criar tremendos impérios econômicos.
Vamos revisar as cinco lições fundamentais para criar uma riqueza duradoura. E, depois, você começará imediatamente a trabalhar para assumir o controle de seu destino
financeiro.
1. O primeiro fundamento é a capacidade de ganhar mais rendimento do que em qualquer outra ocasião anterior, a capacidade de criar riqueza. Tenho uma pergunta simples
para você. Pode ganhar duas vezes mais do que agora, com o mesmo tempo de trabalho? Pode ganhar três vezes mais? Dez vezes mais? É possível para você ganhar mil
vezes mais do que agora, com o mesmo tempo de trabalho? Claro que é! Basta encontrar um meio de valer mil vezes mais para a sua companhia.
A chave da riqueza é ser mais valioso. Se você tem mais habilidade, mais capacidade, mais inteligência, conhecimento especializado, um talento para fazer coisas
que poucos outros podem fazer, ou se apenas pensa de um modo criativo e contribui em grande escala, pode ganhar mais do que jamais julgou possível. O meio mais poderoso
e importante de expandir seus rendimentos éprojetar um meio de acrescentar sistematicamente um valor concreto às

vidas das pessoas, e assim você vai prosperar. Por exemplo, por que um médico ganha mais do que um porteiro? A resposta é simples: o médico acrescenta mais valor.
Ele trabalhou com mais afinco e se desenvolveu pessoalmente, por isso vale mais, em termos de capacidade de acrescentar um valor mensurável às vidas das pessoas.
Qualquer um pode abrir uma porta. Um médico abre as portas da vida.
Por que os empresários bem-sucedidos são tão bem recompensados financeiramente em nossa cultura? É porque acrescentam amais valor do que as outras pessoas. Há dois
benefícios primários que os empresários criam. Primeiro, é óbvio, acrescentam valor aos eonsumidores, aumentando sua qualidade de vida, através do uso
F ,de seus

produtos. Diga-se de passagem, isso é crítico para qual~quer empresa prosperar. Com bastante freqüência, as empresas esquecem que seu verdadeiro propósito para existir
não é apenas o de obter lucros. Embora o lucro seja indispensável para a empresa ¡sobreviver e prosperar - uma necessidade absoluta, como comer sou dormir - não
é esse o verdadeiro propósito. O verdadeiro propósito de qualquer empresa é criar produtos e serviços que aumen.m1 a qualidade de vida para todos os clientes que
atende. Se isso alcançado, numa base sistemática, então o lucro está garantido. bntudo, uma empresa pode lucrar a curto prazo, e não sobrevier a longo prazo, se
não acrescenta continuamente valor às vidas tas pessoas. É uma verdade para as empresas tanto quanto para Ds indivíduos.
A segunda coisa que os empresários fazem, no processo de criato de seus produtos, é criar empregos. Por causa desses empregos, Is Filhos dos empregados podem ter
acesso a uma instrução supeDr, e se tornarem médicos, advogados, professores, e acrescentam mais valor à sociedade como um todo - sem mencionar que sas famílias
gastam o dinheiro que ganham como outros vendeores. A rede de valor é interminável. Quando perguntaram a Ross erot o segredo de sua riqueza, ele respondeu:
- 0 que posso fazer por este país é criar empregos. Sou muii bom nisso, e Deus sabe que precisamos de novos empregos.*
erot, Ross, discurso no Clube Nacional de Imprensa, 6 de dezembro de 1990.

Quanto maior o valor com que você contribui, mais vai ganhar, se assumir a posição de fazê-lo.
A lição é simples. Você não precisa ser um empresário para acrescentar mais valor. Mas o que você deve fazer todos os dias é expandir seu conhecimento, habilidade
e capacidade de dar mais. E por isso que a auto-educação é tão importante. Eu me tornei muito rico, ainda bem jovem, por um motivo: adquiri habilidades que podiam
aumentar a qualidade de vida para quase todas as pessoas. Depois, imaginei um meio de partilhar essas informações e habilidades com um grande número de pessoas,
num curto período. Prosperei em decorrência, não apenas em termos emocionais, mas também financeiros.
Se você quer ganhar mais dinheiro onde está hoje, um dos meios mais simples é perguntar a si mesmo: "Como posso valer mais para a empresa? Como posso ajudá-la a
fazer mais, em menos tempo? Como posso lhe acrescentar um tremendo valor? Há alguns meios pelos quais eu poderia ajudar a reduzir custos e aumentar a qualidade?

Que novo sistema eu poderia desenvolver? Que nova tecnologia eu poderia usar para que a empresa produza seus produtos e serviços com mais eficiência?" Se podemos
ajudar as pessoas a fazerem mais com menos, então estamos fortalecendo aos outros, e ficaremos economicamente fortalecidos também, se assumirmos a ` posição de fazê-lo.
Em nossos seminários de Destino Financeiro, os participantes pensam em meios de acrescentar mais valor, e com isso aumentar seus rendimentos. Pedimos que considerem
se dispõem de recursos que não têm usado. A pergunta básica que você deve fazer a si mes-;?:
mo é a seguinte: Como posso ajudar a envolver mais vidas? Como fazê-lo num nível mais profundo? Como posso melhorar a qualidade do produto ou serviço? É inevitável
que algumas pessoas respondam: "Não tenho como acrescentar mais valor; já estou trabalhando dezesseis horas por dia!".Lembre-se de que eu não sugeri que você trabalhasse
mais, nem mesmo que precisa trabalhar com mais `a
esperteza. O que estou lhe perguntando é outra coisa: Quais são os novos recursos que você pode usar para acrescentar mais valor aos' outros?

A segurança financeira está a caminho. Você se sentirá muito seguro em breve.
Por exemplo, lembro de um fisioterapeuta que era um dos mais bem-sucedidos em sua área na região de San Diego, e queria saber como podia aumentar seus ganhos, se
já tinha uma agenda totalmente ocupada. Não podia receber mais do que uma pessoa por dia, e cobrava os preços mais altos. Ao começar a pensar em novas idéias, focalizando
como podia aproveitar os recursos de que dispunha para ajudar seus pacientes e outras pessoas, ele percebeu que se pudesse se ligar a alguém que possuísse uma unidade
de terapia física, e encaminhasse seus pacientes que precisassem de ajuda, poderia receber uma taxa por isso. Seus rendimentos são quase o dobro agora, e ele continua
a trabalhar o mesmo número de horas por dia. Tudo o que fez foi acrescentar mais valor tanto aos médicos quanto aos clientes. Como conhecia muito bem os médicos,
e eles compreendiam sua forma de terapia, houve uma coerência maior de tratamento, e ele se beneficiou financeiramente no processo.
Em Phoenix, Arizona, um dos melhores contatos de rádio é uma mulher, cuja estratégia primária é não apenas vender tempo de rádio, mas também procurar constantemente
por oportunidades para

ajudar as empresas locais a prosperarem. Por exemplo, no instante em que ela tem conhecimento de que um novo shopping center será construído, ela procura os compradores
de lojas em potencial, e os informa sobre a oportunidade de aumentar sua participação no mercado. Depois, procura o incorporador, e se apresenta como a representante
da emissora de rádio que trabalha com os comerciantes. O incorporador gostaria de ver uma lista de empresas em condições de entrar no shopping?
Várias coisas resultam dessa estratégia. Ela acrescenta valor além do tempo em rádio que as pessoas comprariam para promover suas empresas. Descobriu um meio de
lhes proporcionar muito mais do que qualquer outro contato de rádio, e por isso os anunciantes compram uma parcela considerável desse tempo de propaganda em rádio
com ela, se não mesmo o tempo todo. É uma motivação para que eles retribuam valor por valor. Não exige muito mais de seu tempo, mas a torna mais valiosa para os
clientes, e seus rendimentos refletem esse fato.
Mesmo que você trabalhe numa grande corporação, sempre pode acrescentar mais valor. Lembro de uma mulher que processava as faturas de um hospital para as empresas
de seguro de saúde. Era um processo lento. Sabendo que o serviço era vital para a economia do hospital, ela descobriu que podia ser muito mais eficiente e processar
as faturas quatro ou cinco vezes mais depressa do que antes. Perguntou aos superiores se aumentariam seu salário em cinqüenta por cento se pudesse fazer o trabalho
de cinco pessoas. Eles concordaram, desde que ela fosse capaz de produzir resultados sistemáticos ao longo de um período determinado. Desde então, ela aumentou não
apenas sua eficiência no trabalho e seus rendimentos, mas também encontrou um novo senso de orgulho.
O segredo para aumentar seus rendimentos dentro da empresa é lembrar que você não pode aumentar a qualidade de seu trabalho em cinqüenta por cento e esperar um aumento
correspondente de cinqüenta por cento no trabalho: Uma empresa deve lucrar. A pergunta a fazer a si mesmo é a seguinte: "Como posso aumentar o valor do meu trabalho
dez ou quinze vezes?" Se fizer isso, na maioria dos casos não terá problemas em aumentar seus rendimentos.

A ONDA DE DISTRIBUIÇÃO DO FUTURO
Um dos meios mais poderosos de acrescentar valor nos anos noventa e além é compreender que, na sociedade de hoje, a riqueza é criada pela distribuição. Os produtos

e serviços mudam constantemente, mas aqueles que imaginarem um meio de entregar alguma coisa de tremendo valor ao maior número possível de pessoas vão prosperar.
Esse foi o segredo do homem mais rico dos Estados Unidos, Sam Walton. Ele tornou-se rico pela criação de um sistema de distribuição. Ross Perot fez a mesma coisa
com a informação na EDS. Se você consegue imaginar como pegar uma coisa que já possui um grande valor e distribuí-la às pessoas, ou distribuir a um custo mais baixo,
então encontrou um meio de acrescentar valor. Acrescentar valor não é apenas criar produtos; é encontrar um meio de garantir que mais pessoas experimentem um aumento
na qualidade de vida.
Mas se pensarmos bem a respeito, é claro que você e eu sabemos por que as pessoas não prosperam financeiramente. Isso mesmo, é porque têm convicções limitadoras.
Mais importante ainda, porém, é uma convicção básica de muitas pessoas: a de que podem ganhar alguma coisa a troco de nada. A maioria das pessoas, por exemplo, espera
que seus rendimentos cresçam de um ano para outro, quer tenham ou não aumentado sua contribuição para a empresa.
Os aumentos devem ser vinculados ao acréscimo do valor, e podemos com a maior facilidade aumentar nosso valor, através da expansão de nossos conhecimentos e repertório
de habilidades. Qual quer empresa que sempre concede aumentos sem que seus empregados encontrem meios de acrescentar mais valor é uma empresa que vai afundar cada
vez mais, até ficar em dificuldades econômicas ou se destruir. Se você pede um aumento, tem de encontrar um meio de acrescentar pelo menos dez vezes mais valor do
que deseja em troca.
As empresas devem também compreender, ao pensarem em investir em equipamentos, que os equipamentos só dão um retorno limitado. Como Paul Pilzer diz, mão-de-obra
é capital. Se alguém ganha cinqüenta mil dólares por ano e pode gerar quinhentos mil em valor, por que não aproveitar essa pessoa e aumentar sua habilidade, capacidade,
talento, atitude e conhecimento, a fim de que possa acrescentar um milhão em valor? Um investimento de cinqüenta mil dóla-

res que proporciona um retorno de um milhão é um patrimônio dos 1 mais valiosos. Não há melhor investimento que as empresas possam fazer do que o desenvolvimento
de seus próprios empregados.
`A riqueza é o produto da capacidade de pensar do homem."
- AYN RAND

Durante anos, ajudei pessoas por toda parte a aumentarem a qualidade de suas vidas, pegando idéias que eram valiosas e distribuin. do-as de uma maneira que as pessoas
podiam utilizar. Ao criar uma '?, tecnologia para a mudança e transmiti-la com o impacto apropriado, acabei prosperando. Mas minha prosperidade explodiu mesmo no
dia em que me perguntei: "Como posso alcançar mais pessoas do que antes? Como posso alcançar pessoas enquanto eu durmo?" 1 Em decorrência dessas perguntas fortalecedoras,
descobri um meio de expandir minha influência de um jeito que nunca considerara antes: pela oferta de minhas fitas de áudio através da televisão.
Isso aconteceu há dois anos. Desde então, já distribuímos mais de sete milhões de fitas de meu programa Poder Pessoal no mundo inteiro, partilhando idéias e informações
que continuam a causar im pacto às pessoas vinte e quatro horas por dia! Meus sócios na Cassette Productions calculam que, nos últimos vinte e quatro meses, a quantidade
de fita usada para transmitir minha mensagem é suficiente para contornar a Terra vinte vezes, na linha do equador! No processo, tive a alegria de saber que não apenas
melhoramos a qualidade de vida de todos os que compraram as nossas fitas, mas também proporcionamos cerca de 75 mil horas de trabalho para operários da indústria.
Isso não inclui todas as horas de trabalho dos vendedores.
Você já ouviu muitos exemplos de como o acréscimo de valor cria riqueza. A fórmula é simples e poderosa. Pergunte a si mesmo: "Como posso acrescentar mais valor
a qualquer ambiente em que me encontre?" No ambiente do trabalho, pergunte: "Como ganhei ou poupei dinheiro para minha empresa nos últimos doze meses?" A

contribuição genuína torna a vida mais rica, e por isso não se limite a acrescentar valor apenas pelo ganho pessoal. Como pode acrescentar mais valor em sua casa,
igreja, escola, comunidade? Se pode encontrar um meio de acrescentar pelo menos dez vezes mais valor do que procura, você sempre será uma pessoa realizada. Imagine
como seria a vida se todos seguissem seu exemplo.
2. O segundo fundamento é manter sua riqueza. Depois que você conta com uma estratégia eficaz para acumular riqueza, para ganhar muito dinheiro, como manter a riqueza?
Ao contrário da opinião popular, não se pode manter a riqueza simplesmente por continuar a ganhar mais dinheiro. Todos já ouvimos falar de pessoas famosas que ganharam
fortunas e as perderam da noite para o dia: os atletas cujo talento lhes permitiu ganhar vultosas quantias, mas que criaram estilos de vida que esgotaram os recursos

no momento em que os rendimentos mudaram. Quando os rendimentos baixaram, eles tinham demandas tão grandes que acabaram perdendo tudo.
Só há um meio para manter sua riqueza, e é muito simples: gaste menos do que você ganha, e invista a diferença. Pode não ser um princípio dos mais atraentes, mas
é com certeza o único meio de garantir a riqueza a longo prazo. O que nunca deixa de me espantar, porém, é constatar que não importa o quanto as pessoas ganhem,
sempre parecem encontrar uma maneira de gastar tudo. O rendimento anual das pessoas que participam de nossos seminários de Destino Financeiro varia de trinta mil
dólares a dois milhões, com a média se situando em torno de cem mil dólares. Pessoas até do nível mais elevado com freqüência estão "quebradas". Por quê? Porque
tomam todas as suas decisões financeiras baseadas no curto prazo, em vez do longo prazo. Não têm um plano definido de despesas, muito menos um plano de investimentos.
Estão a caminho das cataratas do Niágara.
0 único meio possível de acumular riqueza é determinar uma porcentagem específica dos seus ganhos para investir todos os anos, como uma prioridade. Muitas pessoas
sabem disso; sempre ouvimos
R falar sobre as virtudes de poupar um mínimo de dez por cento e investir. Mas bem poucas pessoas fazem isso... e, o que é muito interessante, bem poucas pessoas
são ricas! A melhor maneira de garantir a manutenção de sua riqueza é tirar dez por cento de seus rendimentos e investir na hora em que recebe o dinheiro.

A fim de manter a riqueza, você deve controlar seus gastos. Mas não faça um orçamento, crie um plano degastos. O que acha disso como' Vocabulário Transformacional?
Um orçamento efetivo, na verdade, é
um plano de gastos. Significa para você - e para seu cônjuge, se é casado - decidirem que deseja gastar seu dinheiro com antecedência, antes de ser dominado pelo
impulso do momento. Muitas oportunidadês surgem e se perdem pelo senso de urgência com que tomamos decisões de que mais tarde nos arrependemos. Posso garantir que
se o casal tem um plano definido para quanto precisa gastar todos os meses, em cada área da vida, pode evitar muitas discussões.
Infelizmente, a maioria dos americanos vive muito além de seus meios. Em 1980, os americanos deviam mais de 54 bilhões de dólares em cartões de crédito. Ao final
de 1988, o total mais que triplicara, passando para 172 bilhões de dólares! Trata-se de um sistema que garante o desastre financeiro. Seja inteligente: gaste menos

do que você ganha, e assim manterá sua riqueza.
Você pode perguntar: "Mas meus investimentos não me farão crescer?" Tem toda razão, mas terá também de lidar com a inflação. Você deve passar para o terceiro passo
de criar riqueza permanente.
3. O terceiro fundamento é aumentar sua riqueza. Como consegue isso? Acrescente outro fator simples, mas da maior importância, à equação que já expliquei. A fim
de se tornar rico, você deve gastar menos do que ganhar, investir a diferença, a reinvestir os lucros para um crescimento adicional.
A maioria das pessoas já ouviu falar do fato exponencial de capitalização de juros, mas poucas pessoas sabem do que se trata. A capitalização dos juros o deixa numa
posição em que o dinheiro tra balha para você. A maioria de nós trabalha durante a vida inteira para abastecer a máquina de nosso estilo de vida. As pessoas que
obtêm o sucesso financeiro são as que separam uma determinada porcentagem de seu dinheiro, investem e continuam a reinvestir os lucros, até alcançarem uma fonte
de rendimentos que é bastante grande para atender a todas as "suas necessidades, sem precisar continuar a trabalhar. Chamamos a ess..,ç acúmulo de capital, que o
liberta da necessidade de trabalhar, dêmassa crítica. O ritmo em que você alcança sua independência financeira está na proporção direta de sua disposição de reinvestir
- e não gastar - os lucros dos in-

vestimentos passados. Assim, a "prole" de seus dólares vai crescer e se multiplicar, até você adquirir uma sólida base econômica. Deixe-me oferecer um exemplo simples
e dramático da força '= da capitalização de juros. Se você dobra um guardanapo de pano (1/16 centímetro de espessura), qual se tornará a espessura? Obviamente, 1/8
centímetro. Dobre uma segunda vez, e a espessura P, passa para 1/4. Na terceira vez, passa para 1/2, e na quarta para 1 centímetro. Aqui está minha pergunta: Quantas
vezes você preci1. saria dobrar esse guardanapo para sua espessura alcançar a lua? Aqui está uma pista: a lua está a 381.823 quilômetros de distân';cia. Por mais
espantoso que possa parecer, na quadragésima dobra você já teria ultrapassado a lua! Com cinqüenta vezes, teoricamente, a espessura de seu guardanapo seria suficiente
para ir e <<,voltar à lua mais de mil vezes! É assim o poder da multiplicação. A ',maioria das pessoas não compreende que uma pequena quantia ;multiplicada através
do tempo pode valer uma fortuna.

Você pode dizer: "Isso é maravilhoso. Eu adoraria começar a ;multiplicar meus investimentos dessa forma, mas como saber em que investir?"
Não há uma resposta simples para essa pergunta. Você deve primeiro decidir quais são seus objetivos financeiros. O que você quer calizar, e em que prazo? Qual é
a sua tolerância de risco, isto é, a pantidade de risco que pode assumir? Sem uma noção clara de seus ésejos, necessidades e preocupações potenciais, não dá para
se saber iom certeza em que investir Muitas vezes, os investidores em poencial permitem que assessores financeiros os aconselhem, embora ais pessoas não tenham uma
idéia definida das verdadeiras necessiádes de seus clientes.
A coisa mais importante que você fará em sua vida financeira é nar a decisão de compreender os vários tipos de investimentos, e ais são os riscos e retornos em potencial.
Os assessores responsá Os cuidarão para que todos os seus clientes compreendam os tipos e investimentos disponíveis, e farão questão que participem no psenvolvimento
de seus planos financeiros. Sem um plano de ingstimentos definido, você acabará sofrendo um fracasso financeiro. egundo Dick Fabian, editor de um informe financeiro,
"As evidênas indicam que os investidores - os investidores em qualquer coisa

- não ganham dinheiro ao longo de um período de dez anos. Hi vários motivos para essa estatística trágica, inclusive:
1) Não fixar um objetivo;
2) Optar por investimentos de moda; .
3) Confiar nas informações da imprensa financeira;
4) Aceitar às cegas conselhos de corretores ou assessores finar-~ ceiros;
5) Cometer erros emocionais e assim por diante."*
Felizmente, é bem fácil o acesso às respostas para suas pergun• tas financeiras. Podem ser encontradas em livros dos mestres, dos `' Peter Lynches aos Robert Prechters
e Warren Buffets, e há treinado- " res financeiros competentes, que podem ajudá-lo a desenvolver um x plano para atender às suas necessidades financeiras pelo resto
da vida. Como as finanças desempenham um papel considerável na quantidade de dor ou prazer que você experimenta ao longo da vida, trate de usar como modelo os melhores
financistas. Se não o fizer, vai ter dor. Se o fizer, pode alcançar um nível de abundância finar• cerca muito além do que jamais sonhou antes.
Agora que você já começou a criar e expandir sua riqueza, está pronto para o quarto elemento fundamental do sucesso financeiro. 4. O quarto fundamento é proteger

sua riqueza. Muitas pessoas que têm riqueza são tão inseguras hoje, às vezes até mais, com uma abundância de dinheiro, quanto eram na época em que não tinham nenhum.
As pessoas costumam se sentir menos seguras quando pensam que têm mais a perder. Por quê? Porque sabem que a qualquer momento alguém pode processá-las, por razões
completamente injustas, e dizimar seu patrimônio.
Gostaria de saber como é ruim o clima atual nos Estados Unidos? Segundo um artigo publicado no London Financial Times, a 22 de junho de 1991, entre todas as ações
judiciais iniciadas no mundo inteiro em 1988 e 1989, cerca de 94 por cento foram só nos Estados Unidos. Há dezoito milhões de ações judiciais iniciadas a cada ano;
mais do que isso, estatísticas atualizadas da Associação dos Advogados Americanos indicam que se você vive na Califórnia,
'Fabian, Dick, How to Be Your Own lnvestment Counselor.

e ganha mais de cinqüenta mil dólares por ano, há quase uma chance em quatro de que será processado.
Pela perspectiva européia, parece que os americanos estão sempre procurando alguém para culpar quando algo sai errado, e isso é a origem dessa quantidade incrível
de ações judiciais. São palavras duras, mas é a verdade, infelizmente. Essa atitude não é encontrada em qualquer outro lugar do mundo, e está destruindo o país economicamente,
empatando nosso tempo, capital e energia em meios não-produtivos, um puro desperdício. Por exemplo, The Wall Street journal noticiou há pouco tempo a história de
um homem que dirigia seu carro embriagado, tentou mexer na espingarda no banco ao seu lado, a arma disparou e matou-o. A viúva, em vez de reconhecer o estado de
embriaguez do marido, processou o fabricante da espingarda, pedindo uma indenização de quatro milhões de dólares, porque a arma não tinha sistema de segurança para
motoristas bêbados... e ganhou!
Saber que a riqueza que levaram anos para acumular pode ser reivindicada por pessoas que não têm o menor direito deixa muitos indivíduos nervosos, o que é compreensível.
Torna-os cautelosos para as responsabilidades dos negócios, e até causa um impacto no segmento das decisões de investimentos. Contudo, a boa notícia é que há recursos
legais para proteger seu património, desde que você não esteja envolvido no momento em nenhuma ação judicial. Essa filosofia de proteção do patrimônio não visa tentar
evitar as dívidas legítimas, mas apenas se proteger contra ataques frívolos. As pessoas com motivos desonestos só vão processá-lo por uma de duas razões: porque

querem partilhar uma parte de seu seguro, ou porque desejam se apossar de seu património. Se não há patrimônio disponível, é muito mais difícil contratar um advogado
baseado apenas um honorários ao se ganhar a causa. Se você agir com antecedência, pode proteger seu património, e as linhas mestras para isso são objetivas e concisas.
Em meu empenho em conhecer o mercado financeiro, comecei a estudar os John Templetons do mundo, e adquiri noções sobre a maneira como estruturaram suas finanças,
a fim de proteger o patrimônio de reivindicações ilegítimas. Como em qualquer situação na vida, é importante saber como os "figurões" estão agindo, e aproveitar
suas estratégias e procedimentos de avaliação. Passei dois anos estudando e compreendendo o melhor sistema de proteção do

património disponível nos Estados Unidos para a clientela médica de minha empresa Fortune Management. Um erro comum é o de que a proteção do património envolve mistério
e fraude. A realidade é a de que a honestidade é a melhor política. Se a proteção do património não é uma preocupação para você hoje, passará a ser assim que começar
a acumular sua riqueza. Basta saber que há muitas coisas que você pode fazer para promover mudanças nessa área.
5. O quinto fundamento é desfrutar sua riqueza. Muitas pessoas já passaram pelos quatro estágios iniciais. Descobriram como adquirir riqueza pelo acréscimo de valor
real. Descobriram como manter a riqueza pelo expediente de gastar menos do que se ganha. Dominaram a arte de investir, e estão experimentando os benefícios dos juros
capitalizados. E sabem agora como proteger seu patrimônio. Ainda assim, não são felizes; sentem-se vazias. O motivo é não terem compreendido que o dinheiro não é
um fim, é um meio. Você e eu sabemos que devemos encontrar um meio de partilhar seu impacto positivo com as pessoas de quem gostamos, ou o dinheiro não terá valor.
Quando você descobrir meios de contribuir proporcionais a seus rendimentos, vai experimentar uma das maiores alegrias da vida.
Posso lhe assegurar que, se não vincular um certo nível de prazer a criar valor e ganhar dinheiro, nunca conseguirá mantê-lo a longo prazo. A maioria das pessoas
espera até acumular uma certa quantidade de dinheiro antes de começar a se divertir. É um grande meio de ensinar o cérebro a vincular dor à criação de riqueza. Em
vez disso, trate de se recompensar emocionalmente ao longo do caminho. Precisa de vez em quando conceder a si mesmo uma "sorte grande" (como comentamos no Capítulo

6), presenteando-se com uma surpresa financeira, a fim de que o cérebro aprenda que ganhar dinheiro é uma coisa agradável e compensadora. Lembre-se também de que a verdadeira riqueza é uma emoção: é um senso de abundância absoluta. Basta a nossa herança para nos tornar ricos. Temos o privilégio de
desfrutar grandes obras de arte que não pintamos, música que não compusemos e grandes instituições educacionais que não construímos. Sinta a riqueza dos parques
nacionais que lhe pertencem. Saiba que já é uma pessoa rica agora, e desfrute essa riqueza. Compreenda que tudo isso é uma parte de sua abundância, e esse sentimento
de gratidão lhe permitirá criar ainda mais.

ANTHONY ROBBINS

Quero lhe dizer uma coisa antes de encerrar: mudar suas convicções e assumir o controle de suas finanças pode ser uma experiência extraordinária de desenvolvimento
pessoal.

"Caridade e força pessoal são os únicos investimentos."

- WALT WHITMAN

A Tarefa de Hoje:

1. Verifique suas convicções, veja se há alguma fora de alinha' mento, e mude-a com o NAC.
2. Institua um processo para acrescentar mais valor ao lugar em que trabalha, em grande escala, quer seja ou não remunerado por ,! isso. Acrescente dez vezes mais
valor do que atualmente, e preparese para os efeitos de suas ações.
3. Empenhe-se em poupar um mínimo de dez por cento, deduza a quantia correspondente de sua remuneração, e aplique em seu plano de investimentos.
4. Arrume bons treinadores. Podem ser os profissionais do Gru' po de Destino Financeiro, ou seu "treinador" financeiro local, mas ' cuide para que a pessoa o ajude
a desenvolver um plano financeiro
:. detalhado, que você seja capaz de compreender. Leia alguns bons livros sobre finanças. Há muitos que podem lhe ensinar como tomar decisões de investimentos informadas
e inteligentes.
5. Se está preocupado com a possibilidade de uma investida contra seu patrimônio, entre em ação para desenvolver um plano de pro,v teção.
6. Crie pequenos presentes para si mesmo, a fim de iniciar o processo de vincular prazer ao sucesso financeiro. Por quem poderia fazer algo especial? O que pode
fazer por si mesmo como reforÉ ço por ter começado hoje?

Agora, você está pronto para que...

23

SEJA IMPECÁVEL: SEU CÓDIGO DE CONDUTA

QUINTO DIA

Seu Resultado: É possível ter grandes valores, ter todas as regras alinhadas para apoiá-lo, fazer a si mesmo as perguntas certas, e não viver de acordo com seus
valores no momento? Se está sendo honesto consigo mesmo, você sabe que a resposta é sim. Todos nós, em uma ou outra ocasião, deixamos que os eventos nos controlem,
em vez de controlarmos nossos estados ou decisões sobre o que esses eventos significam. Precisamos de um meio definido de garantir uma existência sistemática de
acordo com os valores que assumimos, e também um meio de medir se estamos ou não realizando esses valores numa base diária.
O JOVEM CONQUISTARA um tremendo sucesso aos vinte e sete anos de idade. Era muito-inteligente, culto e achava que tinha o mundo sob controle. Mas um dia percebeu
algo: não era feliz! Muitas pessoas o detestavam, considerando-o altivo e arrogante. E sentiu que não mais estava no comando do rumo de sua vida, muito menos de
seu supremo destino.
Decidiu assumir o controle de sua vida, fixando um padrão

mais alto para si mesmo, desenvolvendo uma estratégia para alcançar esse padrão, e criando um sistema para poder medir os resultados diariamente. Começou por selecionar
doze "virtudes" - doze estados que queria experimentar todos os dias - que a seu ver levariam sua vida no rumo que desejava. Pegou sua agenda e anotou os doze estados,
fazendo ao lado quadrados para todos os dias do mês, pensando: "Cada vez que eu violar qualquer uma dessas virtudes, farei um pequeno ponto preto para esse valor
no dia específico. O objetivo é não ter pontos pretos na tabela. Saberei então que estou realmente vivendo de acordo com essas virtudes."
Ele ficou tão orgulhoso da idéia que mostrou a agenda e explicou o sistema a um amigo, que lhe disse:
- Isso é ótimo. Só acho que você deve acrescentar a humildade à sua lista de virtudes.
E Berjamin Franklin riu e acrescentou a 13a virtude à sua lista. Lembro de ler essa história na autobiografia de Ben Franklin, num velho hotel em Milwaukee. Tinha
uma programação intensa na ocasião, com a perspectiva de comparecer a vários programas de entrevistas no rádio e televisão, uma noite de autógrafos, e ainda um jantar
para convidados. Na noite anterior a todos esses compromissos, tomei uma decisão: "Muito bem, você está aqui, então tire o melhor proveito possível. Pelo menos pode
alimentar sua mente."

Tivera pouco tempo antes a idéia de valores e hierarquias, e criara o que julgava ser uma grande lista de valores para mim mesmo, pelos quais seria maravilhoso viver.
Mas, ao refletir sobre a lista de virtudes de Ben, disse a mim mesmo: "É verdade, você tem o amor como um valor, mas está sendo amoroso neste momento? A contribuição
é um de seus principais valores, mas está contribuindo neste momento?" E a resposta foi não. Tinha grandes valores, mas não media se de fato vivia de acordo com
eles, numa base cotidiana. Sabia que era uma pessoa amorosa, mas podia olhar para trás e perceber uma porção de momentos em que não fora amoroso!
Sentei e perguntei a mim mesmo: "Em que estados eu estaria se estivesse no melhor de mim? Que estados me empenharei em alcan-

çar todos os dias, não importa o que aconteça?" Independente do ambiente, independente dos desafios ao redor, entrarei nesses estados pelo menos uma vez por dia!
Os estados que decidi assumir incluíam ser cordial, feliz, amoroso, expansivo, divertido, poderoso, generoso, audacioso, apaixonado e alegre. Alguns desses estados
combinavam com meus valores, outros não. Mas sabia que se realmente vivesse cada um desses estados todos os dias, estaria vivendo sempre de acordo com meus valores.
Como você pode imaginar, foi um processo dos mais excitantes!
No dia seguinte, ao comparecer aos programas de rádio e televisão, assumi deliberadamente esses estados. Fui feliz, amoroso, poderoso, divertido, e senti que tudo
o que disse e fiz representou uma contribuição, não apenas para os meus anfitriões, mas também para as pessoas que escutavam e assistiam. Depois, fui a umshopping
center para dar autógrafos num livro. Quando cheguei lá, o gerente me procurou com uma expressão aflita, e disse:
- Há um pequeno problema, Sr. Robbins... o anúncio de que estará aqui autografando livros só vai sair no jornal de amanhã! Se isso tivesse acontecido antes de eu
ler sobre a lista de Ben Franklin, poderia reagir de uma maneira diferente. Mas com a minha nova lista em mente, pensei: "Assumi o compromisso de viver nesse estado,
independente do que possa ocorrer. Que grande teste para constatar se estou mesmo vivendo de acordo com o meu código pessoal todos os dias!" Fui até a mesa em que
autografaria os livros, olhei ao redor. Não havia ninguém ali; apenas umas poucas pessoas circulavam pelo shopping. Como poderia criar excitamento onde parecia não
haver nenhum?

A primeira coisa que aflorou em minha mente foi ousadia. Afinal, um dos estados em minha lista era ser audacioso. Peguei um exemplar do meu livro Poder sem limites,
e comecei a lê-lo, fazendo todos os tipos de ruídos interessantes: "Oh! Ahn! Puxa, será que é verdade?"
Não demorou muito para que uma mulher de passagem fosse atraída por meu entusiasmo pelo que devia ser, com toda certeza, um grande livro. Ela parou para descobrir
o que eu lia. Discorri sobre

aquele livro incrível, mencionei algumas histórias e técnicas. Outra pessoa parou para ver do que se tratava, mais uma, mais outra. Cerca de vinte minutos depois,
entre 25 e 30 pessoas se agrupavam ao meu redor, para ouvir sobre o grande livro que eu descobrira. Eu disse então:
- E vocês querem saber o melhor? Acontece que sou um grande amigo do autor!
Os olhos da primeira mulher se iluminaram. - É mesmo?
Levantei o livro, e mostrei minha foto na quarta capa. - Parece familiar?
Ela riu, assim como os outros. Sentei e comecei a autografar livros. Aquela tarde acabou se tornando um tremendo sucesso, e todos nos divertimos. Em vez de deixar
que os eventos controlassem minhas ações e percepções, optei conscientemente por viver pelo que agora chamo de meu Código de Conduta. Também experimentei um enorme
senso de satisfação por saber que ao viver nesses estados - sendo quem realmente sou - estava atendendo de imediato a meus valores.
"Ponha convicção em seus atos." - RALPH WALDO EMERSON
Ben Franklin e eu não somos as únicas pessoas que possuem Códigos de Conduta. O que acha que são os Dez Mandamentos? Ou o Ë Juramento dos Escoteiros? Ou o Código
de Conduta do Militar Americano? E o Credo do Clube dos Otimistas?
Uma maneira de criar seu próprio código é analisar códigos de conduta que já existem...

CREDO DO CLUBE DOS OTIMISTAS
Prometa a si mesmo...
Ser tão forte que nada poderá perturbar sua paz de espírito.
Falar de saúde, felicidade e prosperidade a cada pessoa que encontrar.
Fazer todos os seus amigos sentirem que há algo de valor neles.
Olhar para o lado bom de tudo, e fazer com que seu otimismo se torne realidade.
Pensar apenas no melhor, trabalhar apenas para o melhor, e esperar o melhor.
Ser tão entusiasmado pelo sucesso dos outros quanto é pelo seu. Esquecer os erros do passado, e se empenhar por maiores realizações no futuro.
Exibir uma expressão jovial em toda as ocasiões, e oferecer um sorriso a cada criatura viva que encontrar.

Dispensar tanto tempo à melhoria de si mesmo que não terá tempo para criticar os outros.
Ser grande demais para se preocupar, nobre demais para se irritar, forte demais para ter medo, e feliz demais para permitir a presença de problemas.
Quando John Wooden, o grande treinador de basquete da Universidade da Califórnia em Los Angeles, a UCLA, formou-se no primeiro grau, aos doze anos de idade, o pai
lhe deu um credo de sete pontos.

John diz que esse credo foi uma das influência mais poderosas em toda a sua vida e carreira. É um credo pelo qual ele ainda vive todos os dias:
O CREDO DE SETE PONTOS DE JOHN WOODEN: "DANDO O MELHOR DE SI"
1. Seja honesto com você mesmo.
2. Faça com que cada dia seja sua obra-prima. 3. Ajude os outros.
4. Absorva o máximo de bons livros. 5. Faça da amizade uma grande arte. 6. Construa um abrigo contra um dia de tempestade.
7. Ore por orientação, e agradeça por suas bênçãos todos os dias.
"Você pode pregar um sermão melhor com sua vida do que com os lábios."
- OLIVER GOLDSMITH
~A Tarefa de Hoje:
1. Faça uma lista dos estados que vai se empenhar por experimentar todos os dias, a fim de viver de acordo com seus mais altos princípios e valores. Cuide para que
a lista seja bastante longa para
=lhe proporcionar a riqueza e variedade que merece, mas também ;bastante curta para que possa ficar nesses estados todos os dias! A maioria das pessoas descobre
que entre sete e dez é o ideal. Que '.estados você gostaria de experimentar, numa base sistemática? Fe
Dinâmico? Afável? Ligado? Jovial? Agradecido? Apaixonado? ;Equilibrado? Aventureiro? Divertido? Audacioso? Generoso? Eleante? Alguns desses estados podem combinar
com os seus valores itraentes, e alguns podem ser coisas que você sente que o levará a viver de acordo com seus valores todos os dias.

2. Depois de compilar sua lista, escreva uma frase ao lado de cada estado, descrevendo como saberá que está sendo assim-em outras palavras, suas regras para esse
estado. Por exemplo: "Estou jovial quando sorrio para as pessoas"; "Sou audacioso quando faço algo totalmente inesperado"; "Sou grato quando lembro todas as coisas
boas que tenho na vida."
3. Assuma o compromisso consigo mesmo de experimentar de fato esses estados, pelo menos uma vez por dia. Você pode querer escrever seu Código de Conduta num pedaço

de papel, e guardá-lo na carteira, em sua mesa de trabalho, ou junto da cama. De vez em quando, no decorrer do dia, dê uma olhada na lista, e pergunte a si mesmo:
"Qual desses estados já experimentei hoje? Em quais ainda não estive, e como farei para alcançá-lo até o final do dia?"
Se você realmente se empenhar em seu Código de Conduta, imagine como vai se sentir maravilhoso! Não mais será controlado pelos eventos; saberá que, independente
do que possa acontecer ao redor, é capaz de manter o senso de si mesmo, e corresponder à visão que criou. Um tremendo orgulho deriva de se ater a um padrão superior,
e saber que a cada dia você é o único a determinar como vai se sentir, que só vai se comportar no mais alto nível.
Wayne Dyer partilhou recentemente de uma grande metáfora comigo, relatando como as pessoas atribuem a culpa pela maneira como se comportam às pressões que estão
sentindo. Disse ele:
- As pressões não criam um comportamento negativo. Pense em si mesmo como uma laranja. Se uma laranja é espremida, se toda essa pressão é aplicada do exterior, o
que acontece? O suco escor re, não é mesmo? Mas a única coisa que sai quando a pressão é aplicada é o que já está dentro da laranja.
Creio que é você quem decide o que tem dentro de si, ao se ater a padrão superior. Assim, quando a pressão for aplicada, será "o que há de melhor". Afinal, nem sempre
se pode contar com uma travessia tranqüila. Cabe a você viver por seu Código de Conduta, e se empenhar no princípio do CANI!, a fim de manter um rumo apropriado
em seu curso. Lembre-se: quem você é todos os dias - as pequenas ações também, não apenas as grandiosas - constrói seu caráter e forma sua identidade.
Uma das ações mais importantes que você pode fazer é aprender a...
24
CONTROLAR SEU TEMPO E SUA VIDA
SEXTO DIA
Seu Resultado: Aprenda a usar o tempo em seu proveito, em vez de permitir que domine seus níveis de satisfação e estresse.
S E ALGUMA VEZ VOCÊ já sofreu estresse - e quem não sofreu? - é bem provável que tenha sido porque sentiu que não dispunha de tempo suficiente para fazer tudo o
que queria, ao nível de qualidade por que se empenha. Pode sentir essa frustração, por exemplo, por estar focalizando exclusivamente as demandas do momento: as solicitações
do presente, os desafios do presente, os acontecimentos do presente. Nesse estado estressado e sobrecarregado, sua eficiência logo diminui. A solução é simples:

Assuma o controle do momento no tempo que está focalizando. Se o presente é estressante, então torne-sámais engenhoso ao lidar com os desafios, passando a focalizar
o futuro, com a conclusão ou solução das tarefas à sua frente. Esse novo foco mudará imediatamente, e lhe proporcionará os recursos de que precisa para inverter
a situação no presente.
0 estresse é, com freqüência, o resultado de se sentir "empacado" num momento específico do tempo. Um exemplo é quando a pessoa fica pensando no futuro de formas
enfraquecedoras. Você

pode ajudar essa pessoa ou a si mesmo, levando-a a refocalizar o que pode controlar no presente. Outras pessoas, ao serem chamadas para enfrentar um desafio, começam
a focalizar exclusivamente o passado e seus desempenhos deficientes. À medida que permanecem no passado, o estresse aumenta. Uma mudança para o presente ou a antecipação
de um futuro positivo podem alterar o estado emocional. Nossas emoções, portanto, sofrem o impacto poderoso do momento no tempo em que estamos operando.
Com bastante freqüência, esquecemos que o tempo é uma projeção mental, e que nossa experiência do tempo é quase que exclusivamente o resultado do foco mental. O
quanto representa um longo tem po, por exemplo? Tudo depende da situação, não é mesmo? Ficar parado numa fila por mais de dez minutos pode parecer uma eternidade,
enquanto uma hora fazendo amor passa muito depressa.
Nossas convicções também filtram a percepção do tempo. Para algumas pessoas, independente da situação, vinte minutos é uma vida inteira. Para outras, um longo tempo
é um século. Pode imaginar como essas pessoas andam diferente, falam diferente, encaram seus objetivos diferentes, e como podem se tornar estressadas se tentarem
lidar umas com as outras, enquanto operam em estruturas de referência completamente diferentes? É por isso que o controle do tempo é uma habilidade vital. A capacidade
de manipular a experiência do tempo é a capacidade de moldar a experiência de vida.
Para os exercícios de hoje, vamos analisar brevemente e aplicar os três conselhos sobre "ganhar tempo".

Depois que você dominou a capacidade de mudar as estruturas do tempo pela mudança do foco, está pronto para passar à segunda grande habilidade no controle do tempo,

que é a capacidade de distorcer o tempo, a fim de que um minuto pareça uma hora, ou uma hora pareça um minuto. Já notou que, ao se absorver por completo numa coisa,
perde-se a noção do tempo? Por quê? Porque não mais focaliza o tempo. Faz poucas medições do tempo. Focaliza algo agradável, e por isso o tempo passa mais depressa.
Lembre-se de que
1. A CAPACIDADE DE DISTORCER O TEMPO

você está no comando. Dirija seu foco, escolha conscientemente como medir o tempo. Se olhar a todo instante para o relógio, então o tempo parece se arrastar. Repito:
a experiência do tempo é controlada por seu foco. Como você define seu uso do tempo? Está gastando, desperdiçando, ou matando? Já se disse que "matar o tempo não
é assassinato, é suicídio".
II. UMA QUESTÃO DE IMPORTÂNCIA
A segunda - e talvez a mais crítica - distinção é a compreensão de como a urgência e a importância controlam suas decisões sobre o que fazer com seu tempo, e, portanto,
seu nível de realização pessoal. O que estou querendo dizer com isso? Deixe-me perguntar o seguinte: Você já trabalhou até não poder mais, e conseguiu realizar todas
as tarefas em sua lista "por fazer", mas ainda assim sentiu-se irrealizado ao final do dia? Isso acontece porque fez tudo o que era urgente, e exigia sua atenção no momento, mas não fez o que era importante - as coisas que fariam uma diferença a longo prazo. Por outro lado, já teve aqueles dias em que só fez umas poucas coisas,
mas ao final sentiu que foi um dia realmente que fez diferença? Esses foram os dias em que você focalizou o que é importante, em vez do que exigia sua atenção com
urgência.
A urgência parece controlar nossas vidas. O telefone toca, estamos fazendo alguma coisa importante, mas "temos" de atender. Afinal, não podemos perder alguma coisa?
Este é o exemplo clássico de manipular o que é urgente - ninguém quer perder uma interessante conversa com uma mensagem gravadal Por outro Sado, compramos um livro
que sabemos que pode fazer uma diferença em nossas vidas, mas adiamos a leitura várias vezes, porque não conseguimos "espremê-la" nos intervalos entre abrir a correspondência,
encher o tanque do carro e assistir ao noticiário da TV A única maneira de dominar de fato seu tempo é organizar uma agenda diária que lhe permita passar a maior
parte fazendo as coisas que são importantes, em vez de urgentes.
ypí

O meio mais poderoso que descobri para comprimir o tempo é aprender através da experiência de outras pessoas. Nunca poderemos real. mente controlar o tempo enquanto
nossa estratégia primária para aprender e absorver o mundo se basear na experiência e erro. Mol. dar-se pelos que já obtiveram o sucesso pode lhe poupar anos de
dor. É por isso que sou um leitor voraz, e um estudioso fervoroso de gravações e seminários. Sempre considerei essas experiências como necessidades, não como acessórios,
e elas me proporcionaram a sabedoria de décadas de experiência e sucesso. Desafio-o a aprender com as experiências de outras pessoas com tanta freqüên. cia quanto
puder e a utilizar tudo o que aprender.
"Temos tempo suficiente, se o usarmos direito." - IOHANN WOLFGANG VON GOETHE
ANTHONY ROBBINS
111. POUPE ANos
A Tarefa de Hoje:
1. Durante o dia de hoje, comece a explorar a mudança de estruturas de tempo. Sempre que sentir as pressões do presente, pare e pense sobre o futuro por meios fortalecedores.
Por exemplo, pen se nos objetivos que o atraem, e se torne plenamente associado. Visualize a imagem, escute, absorva-se neles, observe como se sente. Ponha-se no
meio de uma lembrança apreciada: seu primeiro beijo, o nascimento de um filho, um momento especial com um amigo. Quanto mais desenvolver a capacidade de mudar num
instante as estruturas de tempo, maior será o nível de liberdade e o âmbito de emoções que poderá criar em si mesmo, de um momento para outro. Faça isso muitas vezes,
até saber que pode usar a mudança de foco para mudar seu estado de forma instantânea.
2. Aprenda a distorcer o tempo deliberadamente. Para alguma coisa que normalmente parece levar muito tempo para terminar,

acrescente outro componente, que não apenas vai acelerar sua percepção do tempo, mas também lhe permitirá realizar duas coisas ao mesmo tempo. Por exemplo, quando
estou correndo, uso fones para escutar minha música predileta. Ou assisto ao noticiário da TV e dou telefonemas enquanto estou na minha StairMaster. Isso significa
que nunca terei uma desculpa para não me exercitar, para não fazer o que é importante: ou seja, posso me exercitar e responder às ligações.
3. Escreva uma lista de "a fazer" que determine prioridades de acordo com a importância, em vez da urgência. Em vez de escrever milhões de coisas a fazer, e se sentir

fracassado ao final do dia, foca lize o que é mais importante para você realizar. Se fizer isso, posso lhe garantir que encontrará um senso de satisfação e realização
que poucos experimentam.
E é claro que sempre devemos tirar um tempo para...
25
DESCANSAR E SE DIVERTIR; ATÉ MESMO DEUS TIROU UM DIA DE FOLGA!
SÉTIMO DIA
Seu Resultado: Alcance algum equilíbrio.
VOCÊ TRABALHOU com afinco, empenhou-se ao máximo. Tire um dia de folga para se divertir um pouco! Seja espontâneo, seja ousado, faça alguma coisa diferente. O que
criaria mais excitamemto para você?
"O grande homem é aquele que não perde o coração de criança."
- MÊNCIO
1. Planeje alguma coisa divertida e a realize, do momento. O que quer que seja, divirta-se!
Amanhã, você estará pronto para explorar...
PARTE QUATRO
UMA LIÇÃO DE DESTINO
26
0 SUPREMO DESAFIO: 0 QUE UMA PESSOA PODE FAZER
"Uma chama poderosa seguiu-se a uma pequena faísca."
- DANTE
ELE SABIA QUE TINHA de detê-los~ Com apenas oitocentos dólares no bolso, Sam LaBudde atravessou a fronteira para o México, foi para o cais dos pescadores em Ensenada,
e esperou por sua oportunidade. Carregando uma câmera de vídeo para fazer "filmes domésticos" da excursão, ele se apresentava como um ingênuo turista americano.
Ofereceu seus serviços como ajudante ou mecânico a cada comandante que atracava seu barco ali.
Foi contratado pelo Maria Luisa como tripulante temporário. Assim que o atuneiro panamenho se afastou da costa mexicana, LaBudde começou a filmar secretamente as
atividades da tripulação. Sabia que sua vida correria perigo se fosse descoberto.
Finalmente aconteceu: estavam cercados. Todo um cardume de golfinhos, conhecidos por muitos como a "gente da água", começou a saltar e chiar perto do Maria Luisa.
A natureza cordial dos golfinhos os levara a se aproximarem do barco; não podiam imaginar que também estavam sendo atraídos para a morte. Os pescadores seguiram
os golfinhos porque sabiam que o atum de barbatana amarela nada por baixo dessas joviais criaturas. Com todo sanguefrio, estenderam suas redes no caminho dos golfinhos,
sem notar nem se importar com o que pudesse lhes acontecer.

Ao longo de cinco horas, a câmera de LaBudde registrou o horror. Um depois de outro, os golfinhos se emaranharam nas redes, não conseguiam se desvencilhar, e afloravam
à superfície em busca do oxigênio de que precisavam para se manterem vivos. Em determinado momento, o comandante berrou: "Quantos na rede?"*
Enquanto virava a câmera para registrar o massacre, LaBudde ouviu a resposta de um tripulante: "Cerca
de cinqüenta!" O coman dante ordenou que a tripulação recolhesse as redes. Numerosos golfinhos espalhavam-se sem vida pelo convés escorregadio, e os tripulantes
os separavam do atum, pondo de lado aqueles corpos cinzentos. Ao final, os cadáveres desses esplêndidos animais foram jogados de volta ao mar, como sacos de lixo.
O filme de LaBudde era uma prova concreta do que outros vinham alegando há anos: que centenas de golfinhos eram regularmente mortos em um único dia de expedição
de pesca. As estimati vas são de que mais de dez milhões de golfinhos foram mortos só nos últimos dez anos. Editado para um formato de onze minutos, o vídeo de LaBudde
surpreendeu os espectadores com a realidade angustiante do que estávamos fazendo com esses seres inteligentes e afetuosos, com os quais partilhamos o planeta. Um
a um, consumidores indignados dos Estados Unidos pararam de comprar atum, iniciando um boicote que aumentou de intensidade à medida que cresceu a atenção dos meios
de comunicação para o problema.
Apenas quatro anos depois que LaBudde registrou a tragédia em filme, o maior produtor mundial de atum em lata, Starkist, anunciou em 1991 que não mais usaria os
peixes capturados em redes de arrasto. Chicken of Sea e Bumblebee Seafoods seguiram o exemplo, divulgando declarações similares apenas poucas horas depois. Embora
a luta ainda não tenha terminarh - -Cim.-Úrp.% estrangeiros ilegais ainda matam seis vezes mais golfinhos do que faziam os barcos americanos - o dia de LaBudde no
Maria Luisa serviu como um catalisador para uma grande reforma na indústria de atum dos Estados Unidos, salvando a vida de incontáveis golfinhos, e com toda certeza
ajudando a restaurar algum equilíbrio no ecossistema marinho.
*Reed, Susan e Lorenzo Benet, "A Filmmaker Crusades to Make the Seas Safe for Dolphins", revista People, 6 de agosto de 1990.
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 605
"Cada homem é uma impossibilidade até nascer." - RALPH WALDO EMERSON
Muitas pessoas se sentem impotentes e insignificantes quando se trata de questões sociais e acontecimentos internacionais, pensando que mesmo que façam tudo direito

em suas vidas pessoais, ainda assim ficariam à mercê das ações de outros. Sentem-se assediadas pela proliferação da guerra entre gangues de ruas e o crime violento,
perplexas com os enormes déficits governamentais e a crise das associações de poupança e empréstimo, entristecidas com o desabrigo e o analfabetismo, e angustiadas
com o aquecimento global e a inexorável extinção das outras espécies que também têm este planeta como lar. Tais pessoas caem no estado mental de pensar: "Mesmo que
eu conduza em ordem a minha própria vida e a da fanulia, de que adiantaria? Algum maluco numa posição de poder sempre pode apertar e explodir o mundo!" Esse tipo
de sistema de convicção cria o sentimento de perder o controle, e de impotência para promover mudança em qualquer nível significativo, o que leva ao desamparo adquirido,
resumido numa frase: "Para que sequer tentar?"
Nada pode ser pior para a capacidade de ação de uma pessoa do que o desamparo adquirido, é o obstáculo primário que nos impede de mudar nossas vidas, ou de entrar
em ação para ajudar outras pessoas a mudarem as suas. Se você chegou a este ponto do livro, já sabe, com toda certeza, qual é a minha mensagem fundamental: você
tem o poder neste momento de controlar como pensa, como sente e o que f az. Talvez pela primeira vez, tem condições de assumir o controle do Sistema Central, que
o guiou inconscientemente até agora. Com as estratégias e distinções que adquiriu pela leitura e exercícios indicados neste livro, você já despertou para a convicção
de que é realmente o dono de seu destino.
Juntos, descobrimos o poder gigantesco que molda o destino - e decisão - e que nossas decisões sobre o que focalizamos, o que as coisas significam, e o que fazer
são as decisões que determinarão a qualidade de nosso presente e futuro.

Agora chegou o momento de tratar do poder das decisões coletivas para moldarem o destino da comunidade, país e mundo. A qualidade de vida das futuras gerações será
determinada pelas decisões coletivas que tomamos hoje sobre a maneira de lidar com desafios atuais, com o disseminado abuso de drogas, o desequilíbrio do comércio
internacional, a ineficiência do ensino público e as deficiências do sistema penitenciário.
Ao nos fixarmos em tudo que não está funcionando, limitamos o foco aos efeitos, e negligenciamos as causas dos problemas. Deixamos de reconhecer que são as pequenas

decisões que você e eu tomamos todos os dias que criam nossos destinos. Lembre-se de que todas as decisões são seguidas pelas conseqüências. Se tomamos decisões
inconscientemente - isto é, permitimos que outras pessoas ou outros fatores no ambiente pensem por nós - e agimos sem pelo menos prever os efeitos potenciais, então
podemos estar perpetuando, contra a nossa vontade, os problemas que tememos. Ao tentar evitar a dor a curto prazo, muitas vezes acabamos tomando decisões que criam
dor a longo prazo; e quando descemos pelo rio, dizemos a nós mesmos que os problemas são permanentes e inalteráveis, que são inerentes ao território.
É bem provável que a falsa convicção mais difusa acalentada pela maioria das pessoas seja a falácia de que só um ato sobre-humano teria o poder de provocar uma reviravolta
em nossos problemas. Nada pode estar mais longe da verdade. A vida é cumulativa. Os resultados que experimentamos em nossas vidas, quaisquer que sejam, são a acumulação
de um punhado de pequenas decisões que tomamos como indivíduos, como uma família, como uma comunidade, como uma sociedade, e como uma espécie. O sucesso ou fracasso
de nossas vidas não é geralmente o resultado de um evento cataclísmicó ou de uma decisão momentosa, embora às vezes possa parecer assim. Em vez disso, o sucesso
ou fracasso é determinado pelas decisões que tomamos e as ações que efetuamos dia a dia.
Da mesma forma, portanto, são as decisões e ações diárias de cada um de nós, assumindo a responsabilidade num nível individual, que farão de fato a diferença em
questões como a capacidade de cuidar de nossos deficientes, e se podemos aprender a viver em harmonia com o meio ambiente. A fim de promover mudanças amplas e profundas,
tanto no destino individual quanto no coletivo, é necessário nos empenharmos

numa melhoria constante e incessante, na disciplina do CALAI! Só assim poderemos fazer uma diferença que vai durar longo prazo.

A SUPREMA SOLUÇÃO

Em sua opinião, qual é o único elemento comum em todos os problemas com que nos defrontamos hoje, como nação e como mundo? Da crescente quantidade de pessoas sem-teto
aos índices de criminalidade cada vez mais elevados, gigantescos déficits orçamentários e lento estrangulamento do ecossistema, a resposta é que cada um desses problemas
foi causado ou desencadeado pelo comportamento humano. Portanto, a solução para cada um desses problemas é mudar nosso comportamento. (Isso exige a mudança da maneira

como avaliamos ou tomamos decisões, o tema tratado neste livro.) Não temos um problema de abuso de drogas; temos um problema de comportamento. A gravidez adolescente
não é o resultado de um vírus. É a conseqüência de um comportamento específico. A guerra de gangues é um problema de comportamento. Até mesmo a guerra nuclear é,
em última análise, um problema de comportamento! Nossas decisões construíram as bombas, e nossas decisões vão eliminá-las. Todos esses problemas são o resultado
de ações que as pessoas optaram por efetuar.
Por exemplo, quando alguém se torna membro de uma gangue, essa decisão isolada acarreta toda uma série de comportamentos e problemas. Com a nova identidade da gangue,
ele vai seguir um código de comportamento específico, que atribui um valor maior a coisas como lealdade ao grupo, e daí decorre todo um sistema de regras e comportamentos
característicos. Um exemplo global dos efeitos a longo prazo de nossas decisões é a escassez de alimentos, com fome crônica, que ceifam tantas vidas ao redor do
mundo. A Organização Mundial de Saúde demonstrou que é possível alimentar todos os homens, mulheres e crianças no planeta; apesar disso, a cada dia quarenta mil
crianças morrem de fome.* Por quê? É
"Instituto para Alimentação e Política de Desenvolvimento. Ver John Robbins, Diet for a NewAmerica, Walpole, New Hampshire: Stillpoint Publishing, © 1987, p. 352.

evidente que dispomos dos recursos, mas algo saiu terrivelmente errado, não apenas com a maneira como os alimentos são distribuídos, mas também com o modo pelo qual
usamos os recursos.
O que há de interessante em tudo isso? A boa notícia é que a partir do momento em que compreendemos que a raiz de todos os problemas é o comportamento (e o processo
de tomada de decisão que usamos para iniciá-lo), então sabemos que nós somos os únicos que podemos mudá-lo! Como você aprendeu neste livro, a única coisa sobre a
qual temos controle absoluto é o nosso mundo interior - nós decidimos o que as coisas significam, e o que fazer em relação a elas - e em decorrência de nossas decisões
efetuamos ações que têm um impacto sobre o ambiente exterior. Há ações que cada um e todos nós podemos realizar em casa, no trabalho e na comunidade para desencadear
uma corrente de conseqüências positivas específicas. Com nossas ações, comunicamos nossas convicções e valores mais profundos, e através da influência global dos

meios de comunicação de massa, até mesmo as ações mais simples têm o poder de influenciar e acionar pessoas de todas as nações.
Embora isso pareça animador para a raça humana, você pode perguntar: "Em que uma única pessoa pode fazer uma diferença real no mundo?" Praticamente em qualquer coisa!
O único limite para o seu impacto é sua imaginação e empenho. A história do mundo é simplesmente a crônica do que aconteceu por causa dos feitos de um pequeno número
de pessoas comuns, que possuíam extraordinários níveis de empenho em fazer uma diferença. Esses indivíduos fizeram pequenas coisas extraordinariamente bem. Decidiram
que algo devia mudar, que eles deviam assumir a condução da mudança, e que podiam fazê-lo - e depois invocaram a coragem de persistir até encontrarem um meio de
realizar o que desejavam. Esses são os indivíduos a que chamamos de heróis.
Creio que você e eu - e todas as pessoas que conhecemos - possuímos a capacidade inata de sermos heróicos, de darmos passos ousados, corajosos e nobres para tornar
a vida melhor para os outros, mesmo quando parece ser, a curto prazo, à nossa custa. A capacidade de fazer a coisa certa, de ousar assumir uma posição e fazer uma
diferença, existe dentro de você neste momento. A questão é a seguinte: Quando chegar o momento, você vai se lembrar que é um herói, e reagir com altruísmo em apoio
dos que precisam?

"Foi involuntário; eles afundaram meu barco."
- JOHN F. KENNEDY, quando lhe perguntaram como se tornara um herói
Muitas pessoas querem evitar qualquer insinuação de problema ou desafio, mas superar as dificuldades é a provação que forma o caráter. Há quem não descubra sua natureza
heróica até surgir uma grande dificuldade ou uma situação que ameaça a vida, e precisam se elevar à altura da ocasião, porque não há outra opção. Na próxima vez
em que se descobrir numa posição angustiante, decida fazer uma diferença nessa situação e efetue uma ação, por menor que possa parecer no momento. Quem sabe que
conseqüências vai desencadear? Identifique-se como um herói, para que possa agir como tal.
Muitos pensam em Madre Teresa, e presumem que ela nasceu para o heroísmo. Alegam que ela foi uma mulher excepcionalmente espiritual e que sempre foi diferente por
seu empenho e contribuição altruísta aos pobres. Embora seja verdade que se trata de uma mulher de extraordinária coragem e compaixão, também é verdade que Madre

Teresa teve momentos cruciais, que definiram seu papel como uma das pessoas de maior contribuição em nosso tempo. Contudo, Madre Teresa não começou ajudando os pobres.
Na verdade, durante mais de vinte anos, ela ensinou as crianças mais ricas de Calcutá, índia. Todos os dias passava pelos cortiços miseráveis que cercavam o bairro
próspero em que trabalhava, jamais se arriscando além de sua pequena esfera de influência.
Uma noite, ao caminhar pela rua, ouviu uma mulher gritando por socorro. Foi no momento em que essa mulher agonizante caiu em seus braços que a vida de Madre Teresa
mudou para sempre.
Constatando a gravidade do estado da mulher, Madre Teresa levou-a para um hospital, onde lhe disseram que sentasse e esperasse. Sabia que a mulher morreria se não
recebesse cuidados imediatos, e por isso levou-a a outro hospital. E outra vez mandaram que esperasse; a casta social da mulher tornava-a menos importante do que
as outras pessoas sendo atendidas. Ao final, em desespero, Madre

Teresa levou a mulher para casa. Tarde da noite, ela morreu, no conforto dos braços afetuosos de Madre Teresa.
O "momento de definição" de Madre Teresa surgira: o momento em que ela decidiu que aquilo nunca mais tornaria a acontecer com ninguém ao seu alcance. Desse momento
em diante, ela deci diu que devotaria sua vida a atenuar a dor dos que sofriam ao seu redor; e quer vivessem ou morressem, seria com dignidade. Pessoalmente, faria
tudo ao seu alcancetpara que as pessoas fossem tratadas melhor do que em qualquer outra ocasião de suas vidas, com amor e respeito que todos merecem.
"Deixe a palavra partir deste tempo e lugar, para amigos e inimigos, anunciando que a tocha foi entregue a uma nova geração de americanos, nascidos neste século,
temperados pela guerra, disciplinados por uma paz dura e amarga, orgulhosos de nossa herança antiga, e relutantes em testemunhar ou permitir a lenta degradação dos
direitos humanos pelos quais esta nação sempre se empenhou, e com os quais continuamos comprometidos hoje, em nosso país e no resto do mundo. Que toda nação saiba,
quer nos deseje bem ou mal, que pagaremos qualquer preço, arcaremos com qualquer ônus, enfrentaremos qualquer dificuldade, apoiaremos qualquer amigo, e nos oporemos
a qualquer inimigo, afim de garantir a sobrevivência e o sucesso da liberdade."
- JOHN E KENNEDY
Muitas pessoas parecem se abster hoje da própria idéia de assumirem seu heroísmo, talvez evitando a responsabilidade que acham que isso

acarretaria. Além do mais, tais aspirações não são egocêntricas? E não é verdade que tudo não passa de falso heroísmo? Afinal, ninguém é perfeito. Vivemos hoje numa
sociedade em que não apenas ignoramos os heróis em potencial, mas também denegrimos aqueles com quem contamos. Com um mórbido fascínio, esmiuçamos suas vidas particulares,
procuramos por falhas em suas armaduras, e acabamos por encontrá-las... ou as inventamos. Em cada campanha eleitoral, as pessoas se queixam da qualidade dos candidatos,
mas procuram sistematicamente as menores indiscrições no comportamento passado de um candidato, a ponto de até focalizar o fato de que um candidato em potencial
ao cargo de ministro do Supremo Tribunal Federal fumou um cigarro de maconha há várias décadas!
Se submetêssemos os heróis de nosso passado aos mesmos critérios implacáveis pelos quais julgamos os heróis atuais, não teríamos nenhum herói! Os Kennedys e os Kings
teriam dificuldades em resistir à mentalidade sensacionalista de hoje. Parece que temos tanto medo de nos decepcionar que procuramos encontrar alguma coisa errada
desde o início - só para não ficarmos desapontados mais tarde. Enquanto partirmos do princípio de que todos os heróis têm pés de barro, é claro que devemos então
acreditar que há algo errado com todos nós, que ninguém possui o que é preciso para ser um herói, nem é "bastante bom".
Como eu defino um herói? Um herói é uma pessoa que contribui corajosamente nas circunstâncias mais árduas, um herói é uma pessoa que age com altruísmo, e que exige
mais de si mesma do que os outros esperariam; um herói é alguém que desafia a adversidade e faz o que acredita ser certo, apesar do medo. Um herói projeta-se além
do "bom senso" dos defensores do status quo. Um herói é alguém que tem como objetivo contribuir, alguém que está disposto a dar um exemplo, alguém que vive pela
verdade de suas convicções. Um herói desenvolve estratégias para assegurar seu resultado, e persiste até que tudo se torna uma realidade, mudando sua atitude conforme
o necessário, e compreendendo a importância das pequenas ações sistemáticas. Um herói não é alguém que seja "perfeito",
!' porque nenhum de nós é perfeito. Todos cometemos erros, mas isso s não invalida as contribuições que fazemos ao longo de nossas vidas. Perfeição não é heroísmo,
humanidade é.

Sabendo que dentro de cada um de nós existe a centelha do heroísmo esperando para ser acionada, como podemos enfrentar um problema social gigantesco como a terrível
população de desabrigados dos Estados Unidos? O primeiro fundamento para mudarmos essa situação é defendermos um padrão mais elevado. Devemosdecidir que, como o
país mais rico do mundo, não estamos mais dispostos a aceitarmos ter tantos homens, mulheres e crianças jogados nas ruas, como um refugo humano.
Qual a porcentagem de desabrigados em nossa população? No momento em que escrevo, ainda não foram completamente tabulados os resultados do censo de 1990 sobre os
desabrigados. Na ver dade, pela própria natureza da situação - as pessoas desabrigadas não têm endereço - é difícil obter dados exatos. As estatísticas mais citadas
estimam que há pelo menos três milhões de cidadãos americanos sem teto; ou seja, um em cada cem americanos vive nas ruas ou em abrigos para indigentes.*
O segundo fundamento para tratar desse problema é mudar nossas convicções. Devemos parar de acreditar que se trata de um mal permanente afligindo o país, e que nenhuma
pessoa tem condi ções de realizar qualquer coisa que possa fazer uma diferença. A maneira de se libertar da impotência adquirida é adotar a convicção de que, como
um indivíduo, você pode fazer uma diferença, e que na verdade todos os grandes movimentos de reforma foram promovidos por indivíduos empenhados.
Outra convicção que devemos mudar é a de que os desabrigados se encontram em sua atual situação porque são "mentalmente perturbados". As estatísticas também não
podem ser precisas sob esse aspecto, mas calcula-se que entre 16 e 22 por cento dos desabrigados sofrem alguma forma de doença mental.** A fim de ajudar de fato
essas pessoas, devemos superar nossos estereótipos mentais. Gene
*Snyder, Mitch e Mary Ellen Hombs, "Homelessness Is Serious", David L. Bender, ed., The Homeless: Opposing Viewpoints, Greenhaven Press, © 1990.
**idem.

Este livro foi digitalizado por Raimundo do Vale Lucas, com a intenção de dar aos cegos a oportunidade de apreciarem mais uma manifestação do pensamento humano..

ralizar sobre os desabrigados não nos fortalece a ajudá-los, e não resta a menor dúvida de que muitos podem ser ajudados.
O que causa a existência de desabrigados, em primeiro lugar? Além da doença mental já mencionada, outros motivos comumente citados incluem o custo cada vez mais

alto da habitação, somado à redução dos salários, o abuso de drogas e álcool, e o colapso da tradicional família americana. A verdade é que todos esses motivos são
legítimos. Contudo, por trás de todos, vamos encontrar sistemas de convicções. Afinal, há muitas pessoas que também sobreviveram à devastação do abuso de drogas
e álcool, que perderam suas casas ou não conseguem ganhar o suficiente para pagar um aluguel, e que nunca experimentaram uma vida familiar estável - e apesar disso
essas pessoas nunca se tornaram desabrigadas.
Qual é a diferença? Tudo se reduz a convicções, valores e identidade básicos de cada indivíduo. Muitas pessoas que vivem nas ruas podem se considerar como "desabrigadas";
mas outras podem se ver como estando "temporariamente sem um lar". Assim, procuram soluções, e encontrarão um meio de voltarem ao estilo de vida tradicional. Para
se criar uma mudança a longo prazo no indivíduo desabrigado, deve haver uma mudança de identidade. É a única forma de se produzir uma mudança consistente em seu
comportamento.
Desde 1984, tenho trabalhado com organizações de desabrigados no South Bronx, Brooklyn, Havaí e San Diego, ajudando pessoas a promoverem a transformação de "desabrigado"
para "contribuinte social". A cada ano, em meus programas de Confirmação e Controle da Vida, os participantes passam uma noite com vários desabrigados, para propiciar
a mudança e ajudá-los a dar uma virada em suas vidas. Os resultados dessas interações de uma hora são às vezes espantosos.
Um exemplo extraordinário é o de um jovem chamado T J. Nós o conhecemos há dois anos, quando o encontramos na rua, e o convidamos para jantar conosco, se partilhasse
um pouco da história de sua vida. Na ocasião, diz ele, estava "alto como uma pipa". Vivia nas ruas há mais de dez anos, viciado em cocaína, metadona e anfetaminas.
Depois de passarem apenas uma hora com ele, os participantes do seminário foram capazes de ajudá-lo a fazer grandes mudanças em suas convicções e a desenvolver estratégias
para sustentar sua nova identidade.

Hoje, T J. não apenas saiu das ruas e se livrou das drogas, mas também dá sua contribuição à sociedade - é um bombeiro no Texas. Mais do que isso: nos últimos dois
anos, ele voltou ao nosso progra ma, a fim de nos ajudar a recrutar outros na mesma situação em que ele se encontrava há tão pouco tempo.

Entrevistando desabrigados, descobri que muitos são iguais a T. J. Têm problemas de drogas ou álcool, ou perderam suas casas e não sabem como enfrentar a situação.
A maioria de seus desafios não é diferente do que muita gente enfrenta. Possuem neuroassociações que os limitam; possuem valores que previnem a mudança; algumas
de suas regras os impedem de progredir; suas identidades os vinculam a circunstâncias limitadoras. Como a liberdade tende a ser um dos seus valores mais altos, sentem-se
felizes, apesar da insatisfação com o ambiente físico. Afinal, não precisam obedecer às regras da sociedade, e evitam as pressões que associam a essas regras. Além
disso, desenvolveram toda uma comunidade de amigos, e muitas vezes se consideram "fortes", porque sobrevivem pela astúcia. Também acham que esse tipo de vida fortalece
o caráter. Conheço até pessoas que já foram desabrigadas, e agora têm suas casas, mas continuam a passar algum tempo em abrigos para indigentes, porque ainda se
identificam por completo com a personalidade desabrigada.
Através da amizade e interesse pessoal, você e eu podemos ser a ponte entre a dura realidade do desabrigo e o desafio de responsabilidade exigido pela integração
na sociedade. Todos agimos com base no que achamos irresistível. O que aconteceria se você cultivasse a amizade com um desabrigado, e lhe oferecesse algumas novas
experiências de referência, como uma visita a um spa ou a um teatro? Novas referências proporcionam a estrutura para novas convicções e novas identidades. Lembre-se
de que pequenos esforços podem fazer uma grande diferença.
OS DESAFIOS DO SISTEMA PENITENCIÁRIO
Temos desafios igualmente aflitivos nas prisões americanas. Não é preciso ser um gênio para perceber que nosso atual sistema carcerário é ineficaz, com um índice
de reincidência de 82 por cento. Entre todos

os presos federais e estaduais em 1986, sessenta por cento haviam passado duas vezes ou mais por prisões, quarenta e cinco por cento três vezes ou mais, vinte por
cento seis vezes ou mais.*
Nos últimos cinco anos a população penitenciária americana aumentou a um ponto considerável, criando as tensões dgcorrentes do excesso de presos. Viver num ambiente
em que deve pagar a al guém só para não ser fisicamente agredido ou não sofrer abusos sexuais, em que deve roubar ou aderir a uma gangue para sobreviver, não melhora

a visão de ninguém sobre sua posição no mundo. Os presos são compelidos a manterem sua identidade criminosa para sobreviverem na sociedade da prisão, em que se adquire
reconhecimento e prestígio por um conjunto de regras brutais. Como partilhou comigo um ex-condenado:
- Assim que fui solto, comecei a pensar em voltar. Tinha respeito na prisão. Contava com caras que matariam por mim. Lá fora, era apenas um ex-condenado imprestável.
Enviados para um mundo em que não conhecem ninguém, pensando que não têm como controlar seu ambiente, esses homens e mulheres costumam fazer coisas - consciente
ou inconscientemente - para garantir seu retorno ao "lar".
Esse ciclo de criminalidade pode ser interrompido? Claro que pode -se houver bastante dor vinculada à permanência na prisão, e bastante prazer associado a estar
fora. Se pudéssemos treinar as pessoas de maneira eficaz, a combinação desses fatores seria espantosa. Entrevistei recentemente um homem que acabara de sair da prisão,
depois de uma pena de oito anos por tentativa de homicídio. Quando lhe perguntei se atiraria outra vez em alguém, ele sorriu e respondeu:
- Sem a menor hesitação... se alguém tentasse tirar minhas drogas.
-- Não quer evitar o retorno à prisão?
- Claro que não! A prisão não é tão ruim assim. Ali, eu não precisava me preocupar com a próxima refeição. E podia assistir à televisão. Tinha tudo sob controle;
sabia como lidar com os outros caras, e por isso não tinha com que me preocupar.
*Wright, John W, ed., The Universal Almanac, Andrews and McMeel, 0 1989.

A prisão não é um dissuasor para o seu comportamento sociopático. Ele simplesmente não associa dor ao encarceramento.X Compare isso com as experiências de Frank
Abagnale, autor do livro Catch Me If You Can. Ele é famoso no mundo inteiro por seus golpes como "o grande impostor". Viaja por toda parte, apresentando-se como
piloto da Pan Am, administrador de hospital, assessor do procurador-geral da Louisiana, entre outros disfarces, e dando golpes de milhões de dólares. Hoje, Frank
é um dos mais destacados especialistas americanos em sistemas de segurança bancária, um homem que contribui para a comunidade.
O que provocou a mudança? A dor. Em conseqüência de um de seus golpes, ele foi preso e encarcerado numa prisão francesa. Ninguém o ameaçou com abusos físicos ou
sexuais, mas a dor foi muito intensa. Em primeiro lugar, ele cumpriu toda a sentença numa cela escura, totalmente isolado de qualquer contato com o mundo exterior:

nada de televisão, jornais, rádio, conversas com outros presos ou guardas. Segundo, nunca lhe disseram quando seria solto. Não tinha a menor idéia se ficaria ali
por sessenta dias ou sessenta anos.
A dor de não saber - o senso de incerteza - era a forma mais severa de punição imaginável, e Frank vinculou tanta dor a esse "inferno na terra" que jurou que nunca
mais voltaria. E quer saber de uma coisa? Ele não é o único assim. Não é de surpreender que as prisões francesas tenham um índice de reincidência de um por cento,
e gastam cerca de duzentos dólares por ano com cada preso (uma cifra ainda mais espantosa quando se considera que os americanos despendem em torno de trinta mil
dólares por ano com seus prisioneiros, e perpetuam um índice de reincidência de 82 por cento!).
Estou sugerindo que copiemos o sistema penitenciário francês? Não. Só estou dizendo que o atual sistema americano obviamente não funciona, e já é tempo de experimentar
outra coisa. Devemos propor cionar a nossos presos um ambiente em que não tenham de se preocupar constantemente com a possibilidade de serem espancados ou atacados
pelos companheiros de cela, mas ao mesmo tempo não podemos converter a prisão no lar que nunca tiveram. Estou sugerindo que as condições da prisão devem se indesejáveis,
desconfortáveis, e que durante a pena se deve mostrar às pessoas meios de fazer com que o mundo exterior seja uma experiência que possam controlar, uma experiência

de prazer e possibilidades, a fim de que se tornem algo que desejem, em vez de temerem, ao serem libertadas. Devem vincular dor à permanência na prisão, e prazer
à mudança. De outra forma, o comportamento que os levou à prisão nunca será modificado a longo prazo.
Acima de tudo, um preso deve saber que alguém se importa com ele, e se empenha em lhe oferecer estratégias que guiarão sua vida por um novo rumo. Nem todos os presos
estão prontos para a mudança, mas os que se encontram preparados merecem todo o nosso apoio.
"Enquanto existir uma classe infèrior, estou nela; enquanto existir um elemento criminoso, pertenço a ele, enquanto houver uma alma na prisão, eu não serei livre."
- EUGENE VICTOR DEBS
O que você pode fazer? Uma ação simples, mas profunda, seria assumir o compromisso de uma vez por mês visitar um preso que tenha sinceramente decidido mudar a qualidade

de sua vida. Torne-se um amigo afetuoso, pronto a ajudá-lo, e mostre-lhe as opções disponíveis. Nunca esquecerei o relacionamento que desenvolvi ao me apresentar
como voluntário para visitar um homem na prisão de Chino (Califórnia). Através de minha ajuda e estímulo, ele começou 3 correr oito quilômetros por dia, a ler livros
inspiradores e instrutiás, e iniciou a transição de "preso" para "pessoa de valor". Quando foi solto, dois anos depois, o senso de ligação e contribuição que partilhamos
foi uma das experiências mais satisfatórias de minha vida.

O DESAFIO DA VIOLÊNCIA DAS GANGUES

Embora o crime adulto seja um problema de grandes proporções, precisamos tratar também dos meios para conter o fluxo da juventude para o sistema reformatório penal.

0 que fazer com os assassi-

natos sem sentido que são cometidos todos os dias por membros de gangues juvenis nos guetos das grandes cidades? A selvageria implacável de duas gangues originárias
de Los Angeles - Crips e Bloods -, que depois se espalhou por todo o país, impôs um sangrento tributo às cidades em que vivem. A maioria das pessoas se sente desorientada,
sem saber como tratar esse problema assustador. Tenho certeza, no entanto, que uma das primeiras providências é fazer com que os membros das gangues repensem suas
regras. Lembre-se de que todas as nossas ações derivam de convicções básicas, o que devemos e o que nunca devemos fazer ou ser.

Li recentemente um artigo em Rolling Stone comentando um livro que focalizava a vida cotidiana dos membros de uma gangue.* Relata a reunião de uma gangue num lugar
chamado Camp Kilpa trick. Quando perguntaram aos estudantes (membros da gangue) por que matariam alguém, eles apresentaram num instante uma lista com trinta e sete
razões. Aqui estão algumas das que achei mais chocantes: se alguém olha para mim de um jeito esquisito, se alguém me pergunta de onde eu sou, por dez centavos, se
alguém anda de uma maneira esquisita, se alguém toca na minha comida (por exemplo, tira uma batata frita), por diversão, se alguém não corta meus cabelos direito.

Com regras tão aberrantes - regras que quase ninguém na sociedade partilha - não é de surpreender que esses rapazes e moças sejam tão instáveis. Têm mais razões para
matar do que praticamente qualquer outra pessoa, e assim agem de acordo com sua regras. 0 que me pareceu mais animador, porém, foi constatar que o mediador da conversa

compreendia o poder das perguntas de enfraquecer até mesmo as convicções mais arraigadas. Ele perguntou: "Por quais dessas coisas vocês estariam dispostos a morrer?"
Em outras palavras, se você soubesse que também morreria se matasse alguém por um péssimo corte de cabelo, ainda assim o faria?
Ao fazer essa pergunta, ele os levou a reavaliarem suas regras, e a reconsiderarem a importância daquelas coisas pelas quais se mostravam antes dispostos a matar.
Ao final desse processo de pergun tas, os membros da gangue haviam efetuado uma mudança radical
*Bing, Léon, "Do or Die", Rolling Stone, setembro de 1991.
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
em suas regras. Em vez de trinta e sete razões para matar, eles tinham agora apenas três: legítima defesa, pela família e pela associação (gangue). A última só permaneceu
porque um jovem continuava a acreditar que era provavelmente a coisa mais importante em sua vida. Sempre que qualquer dos outros tentava dissuadi-lo, ele simplesmente
insistia: "Vocês não me conhecem." Sua identidade era uma convicção, tão vinculada à gangue que renunciar implicaria em também renunciar a todo o seu senso de eu
- provavelmente a única coisa constante na vida daquele rapaz.
Pela utilização desse método de fazer e responder perguntas, essa "escola" tem conseguido alcançar muitos dos jovens que fazem o curso ali. Está enfraquecendo as
pernas de referência de convicções destrutivas, até que os jovens não mais se sintam certos em relação a elas. Lembre-se de que todos os comportamentos podem ser
mudados pela mudança de convicções, valores, regras e identidade. Claro que as condições que produzem as gangues devem ser tratadas - em última análise, isso também
pode ser tratado pela modificação do comportamento no nível que conta, caso a caso.
OS DESAFIOS DO MEIO AMBIENTE
O meio ambiente não é mais uma causa de manifestações apenas para a contracultura. Assumiu o primeiro plano como, uma grande preocupação nacional e internacional.
Depois de quatro anos consecutivos dos mais quentes registrados na história, as pessoas passaram a se preocupar com o aquecimento global - o fenômeno provocado pela
presença excessiva na atmosfera de determinados gases, como, por exemplo, o dióxido de carbono, proporcionando a absorção da radiação solar que, aquecendo a superfície
do planeta, produz irradiação, que fica retida nas camadas atmosféricas interiores, resultando em temperaturas cada vez mais altas. Quais são as principais fontes

do problema? Uma delas é o fluorcarbono, usado em aparelhos de ar-condicionado e latas de spray. Outra fonte destacada do efeito estufa é a destruição desenfreada
das florestas tropicais da América do Sul e Central. As florestas tropicais repre-
619

sentam o total espantoso de oitenta por cento da vegetação do planeta, e são essenciais para o nosso ecossistema.*
As árvores absorvem os gases tóxicos do excesso de dióxido de carbono que liberamos na atmosfera, e os convertem em oxigênio respirável. As árvores são os nossos
supremos rejuvenescedores: sem elas, a vida na Terra, como a conhecemos, não poderia existir. As árvores das florestas tropicais também proporcionam um ambiente
para a maior diversidade de espécies de animais e insetos do mundo. Ao queimarmos nossas florestas tropicais, não apenas destruímos a vegetação que produz oxigênio
e o ambiente em que os animais e plantas vivem, mas também liberamos enormes quantidades de dióxido de carbono na atmosfera, e assim aceleramos o deletério efeito
estufa.
Com toda a sua importância, por que as florestas tropicais são destruídas de uma forma tão inexorável? A resposta é uma simples questão de dor e prazer: o fator
econômico. Consideráveis incenti vos fiscais foram concedidos nesses países para que fazendeiros derrubem as florestas. É para abrir espaço para mais habitações?
Claro que não. É para criar pastagens para o gado que será exportado como carne para os Estados Unidos. Os americanos importam dez por cento de sua carne da América
do Sul e Central.** A fim de atender a essa demanda, as florestas tropicais estão sendo eliminadas ao ritmo de um acre (meio hectare) a cada cinco segundos.`
A ineficiência do uso dessa terra como pastagem é uma das decisões mais destrutivas, a curto prazo, que o homem pode tomar. Estamos acabando com a fonte de nossa
sobrevivência. Você pensa, a cada vez que come um hambúrguer, usando carne de floresta tropical, que isso representa a destruição de cinco metros quadrados de floresta
tropical?**** E uma vez destruída, nunca pode ser substituída. Além disso, o índice atual de extinção de espécies é de 1.000 por ano, em decorrência da destruição
das florestas tropicais - uma agressão inconcebível a nosso ecossistema.
*Robins, John, Diet fora New America.
**`Acres, USA', vol. 15, n° 6, junho de 1985, citado em Robbins. ***Robbins, John, Diet for a New America.
****"The Fate of Our Planet", Robbins Research Report, outono de 1990, Robbins Research International, Inc. © 1991.

Qual o sentido de tudo isso? Serve exclusivamente para o propósito de processar mais carne através de nossos corpos, embora a ciência médica já tenha concluído que
isso está diretamente relacio nado com os principais fatores de morte nos Estados Unidos: doenças cardíacas e câncer. A estatística chocante é a de que um em cada
dois americanos morre de alguma forma de doença cardíaca - a roleta-russa oferece maiores possibilidades de sobrevivência do que a típica dieta americana! Em última
análise, não podemos destruir o ambiente externo sem destruir também nosso ambiente interno.
Você quer deter a destruição das florestas tropicais? Quer ajudar a restaurar o delicado equilíbrio de nosso ecossistema? Além de enviar seu apoio financeiro para
organizações ecológicas, como a Green peace, a coisa mais importante que pode fazer é vincular dor a seus comportamentos pessoaiAque perpetuam o péssimo aproveitamento
do planeta. Um passo, com toda certeza, seria reduzir ou eliminar o consumo de carne de hambúrguer. Um boicote deu certo com a indústria de atum, e pode dar certo
aqui também. Não estamos falando apenas de dólares e centavos. O próprio planeta se acha em jogo. Saiba que as decisões que você toma sobre o que põe em seu prato
ao jantar determinam, numa escala mínima, mas inegável, coisas como a quantidade de dióxido de carbono que é liberada em nossa atmosfera, e quantas espécies vegetais
e animais morrerão a cada dia.
Agora, vamos analisar o impacto de suas decisões dietéticas num nível local. Talvez você viva num estado americano, como eu, que experimenta uma intensa escassez
de água. Na verdade, já se disse que no século XXI a água será o ouro do futuro, um dos nossos recursos mais valiosos e escassos. Como isso pode acontecer, num planeta
que é predominantemente coberto por água? O motivo pode ser encontrado na administração incrivelmente medíocre desse recurso vital. Em termos específicos, o problema
se relaciona com a indústria da carne. Pense no seguinte: a quantidade de água usada para criar um único bezerro é suficiente para fazer flutuar um contratorpedeiro
americano!* Na Califórnia, todos nos empenhamos com afinco para poupar água, com providências como não regar os gramados e instalar reduto
*"The Browning of America", Newsweek, 22 de fevereiro de 1981, citado em 1. Robbins.

res de fluxo em vasos sanitários e chuveiros. Todas essas ações são importantes, mas você sabia que é preciso 19.394 litros de água para produzir meio quilo de carne?*
Isso significa que você pode poupar mais água por não comer carne do que poderia se deixar de tomar banho de chuveiro durante um ano inteiro.** Segundo David Fields,
um economista de Cornell, e seu associado Robin Hur, "Cada dólar que os governos estaduais concedem aos criadores de gado, sob a forma de subsídios de irrigação,
custa mais de sete dólares aos contribuintes em perdas salariais, aumento do custo de vida e receita empresarial reduzida".*** O que uma pessoa pode fazer para poupar
mais água? A resposta me parece óbvia: cortar o consumo de carne.
Aqui está mais uma coisa para você remoer. Sabia que mais energia é consumida pela indústria da carne de vaca do que por qualquer outra indústria individual nos
Estados Unidos?**** A por centagem de toda matéria-prima que os Estados Unidos devotam à criação de gado representa um terço de todo o consumo de energia, e o combustível
fóssil exigido para produzir meio quilo de carne é mais ou menos trinta e nove vezes mais que o exigido para produzir o valor equivalente de proteína em soja. Se
você quer poupar energia, seria mais sensato guiar seu carro até o restaurante no final do quarteirão do que se andasse até lá abastecido pelas calorias de duzentos
gramas de carne de boi ou galinha, produzidos por uma indústria com padrões ineficientes de energia.
Está preocupado com as usinas de energia nuclear? Se reduzíssemos em cinqüenta por cento nosso consumo de carne, poderíamos eliminar totalmente a dependência da
energia nuclear nos Estados Unidos, além de reduzir de uma forma significativa ou por completo a dependência de importância de petróleo do exterior.*****
*"The Fate of Our Planet", Robbins Research Report.
**Este dado presume um total de 19.500 litros consumidos por uma pessoa tomando cinco banhos de chuveiro por semana, de cinco minutos cada um, com um fluxo de quinze
litros por minuto. Robbins, John, Diet fora New America.
***Fields, David e Robin Hur, "America's Appetite for Meat Is Ruining Our Water", Uegetarian Times, janeiro de 1985.
****Spencer, Vivian, "Raw Materials in the United States Economy 1900-1977", Documento Técnico 47, Departamento de Comércio, Departamento do Interior, Divisão de
Minas, citado em J. Robbins.
*****Robbins, John, Diet for a New America.

Uma questão final com que todos nos preocupamos é a fome no mundo. Com sessenta milhões de pessoas morrendo a cada ano de inanição, é evidente que chegou o momento
de examinarmos a efi ciência da utilização de nossos recursos. Lembre-se de que todas as decisões têm conseqüências, e, se não tivermos alguma compreensão do impacto
a longo prazo em nosso planeta, tomaremos decisões ruins.
A quantidade de alimentos produzidos em qualquer acre (0,4 hectare) de terra fértil é bastante reduzida quando esse alimento é carne de boi. O mesmo acre de terra
que produz 120 quilos de carne de boi daria para produzir 20.000 quilos de batata - mais ou menos a diferença entre alimentar uma pessoa e 160 pessoas!* Os mesmos
recursos usados para produzir meio quilo de carne podem produzir oito quilos de cereais.** A terra exigida para alimentar um comedor de carne durante um ano é de
três acres e um quarto; para um lacto-ovo-vegetariano, meio acre; e para um vegetariano total, um sexto de acre.*** Em outras palavras, um acre pode alimentar vinte
vezes mais pessoas se todas tiverem uma dieta vegetariana! Quarenta mil crianças morrem de inanição a cada dia, embora tenhamos a capacidade de alimentá-las, se
administrássemos nossos recursos com mais eficiência. E tem mais: se cada americano reduzisse o consumo de carne em apenas dez por cento, o número de pessoas que
poderiam ser alimentadas, usando os recursos que seriam liberados da criação de gado, seria de 100 milhões.**** E comida suficiente para alimentar cada homem, mulher
e criança famintos da Terra... e ainda ter um excedente. Obviamente, ainda teríamos de enfrentar o desafio político da distribuição, mas o alimento estaria disponível,
com toda certeza. Finalmente, um dos recursos naturais mais importantes que estamos esgotando em decorrência de nosso hábito de carne é o solo arável. A natureza
precisa de 500 anos para criar dois centí
*Departamento de Agricultura, citado em J. Robbins. **Robbins, John, Diet for a New America.
***Lappe, Frances Moore, Diet fora Small Planet. Ballantine Books, o 1982, citado em J. Robbins.
****Lester Brown, do Worldwatch Institute, citado por Resenberger, UNICEF, "State of the World's Children", ajustado com dados de 1988 do Departamento de Agricultura
dos Estados Unidos, Agricultural Statistics 1989, citado em J. Robbins.

metros e meio de solo arável, e no momento estamos perdendo isso a cada 16 anos! Há duzentos anos, os Estados Unidos tinham 54 centímetros de solo arável, e agora

temos apenas 15 centímetros.* A quantidade de perda de solo arável relacionada diretamente com a produção de carne é de 85 por cento.** Sem um solo arável adequado,
nossa cadeia alimentar desmorona, e com isso nossa capacidade de existir.
Minha exposição inicial à maioria das estatísticas acima e ao impacto devastador de comer carne sobre o meio ambiente foi feita por meio de meu grande amigo John
Robbins (que não é meu pa rente por nascimento, embora sejamos irmãos em nosso empenho de fazer uma diferença). John escreveu um livro, Diet for a New America, que
foi indicado para o prêmio Pulitzer. Creio que esse livro tem um lugar na casa de cada americano que deseja ter consciência dos efeitos de suas decisões e ações diárias.
Como John deixa bem claro, a decisão sobre o que pôr em seu prato no jantar desta noite tem efeitos profundos. Desencadeia uma série de eventos e atividades, que
estão moldando a qualidade da vida na Terra. Você pode perguntar: "Como uma única pessoa pode ter a esperança de inverter a maré de um desafio tão grande?" John
afirma que essa batalha será vencida não no Congresso americano nem nas salas de diretoria, mas pelos indivíduos: "A pessoa que vai ao supermercado, pára no balcão
de carne, e pega um filé com a etiqueta de preço de oito dólares por quilo, deve compreender que tem na mão uma ilusão muito dispendiosa. Por trás da pequena etiqueta
de preço, escondem-se as florestas tropicais que foram derrubadas, o suprimento de alimentos e água de nossos filhos, o solo arável de nossos filhos, seu futuro
meio ambiente. E temos de olhar para o filé e dizer: Isso custa demais. O verdadeiro poder está nas decisões que você toma no supermercado, nos restaurantes e em
sua cozinha."***
*Harnack, Curtis, "In Plymouth Country, lowa, the Rich Topsoil's Going Fast, Alas", New York Times, 11 de julho de 1988, citado em J. Robbins.
**Hur, Robin, Lei de Conservação de Recursos de Solo e Água - Sumário de Avaliação, Esboço de Revisão - Departamento de Agricultura dos Estados Unidos, 1980, citado
em J. Robbins.
***"The Fate of Our Planet", Robbins Research Report.
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
TOME UMA POSIÇÃO
Ao assumir uma posição, você não apenas deixa de participar do péssimo aproveitamento de nossos recursos, mas também envia uma mensagem clara para as grandes empresas
cujo sangue vital está ligado ao hambúrguer. Nos últimos anos, empresas de alimentação como a McDonald's e a Carl's Jr. (Carl Karcher Enterprises) começaram a reagir

às mudanças no gosto dos consumidores, criando lanchonetes de saladas e outros alimentos alternativos. A McDonald's também parou de usar recipientes de poliestireno
para seus alimentos, e calcula que, em decorrência, reduziu sua produção de hidrocarbonos em vinte e cinco por cento, fazendo uma diferença considerável na melhoria
do meio ambiente. Como um consumidor, use os recursos que aprendeu neste livro para promover uma mudança positiva: saiba o que quer, use o seu poder de compra como
alavanca para interromper padrões destrutivos, pressione as empresas a procurarem alternativas, e depois reforce-as para os comportamentos desejados, consumindo
seus produtos e serviços.

ENSINE SEUS FILHOS- DÊ 0 EXEMPLO

Como acontece com qualquer desafio, as questões ecológicas exigem educação e ação para se criar mudança. Infelizmente, a idéia da maioria das pessoas sobre educação
é cursar a escola. Param de aprender assim que se formam... ou mesmo antes de se formarem! Da mesma forma, muitos professores que começaram com a visão de fazer
uma diferença acabam caindo na armadilha do desamparo adquirido, em decorrência de tentarem lidar com políticas administrativas insensíveis, e por não estarem preparados
para tratar com as personalidades e questões da vida real confrontando seus alunos.

Ao longo deste livro, no entanto, você tomou conhecimento de muitos modelos de excelência, com os quais podemos aprender. Mas como você e eu podemos fazer uma diferença?

Pode-

mos assumir um papel ativo na determinação da qualidade da educação de nossos filhos. O professor de seus filhos poderia se beneficiar pela compreensão do poder
das pergunta, metáforas globais, Vocabulário Transformacional, valores, regras e condicionamento? Partilhe o que aprendeu, e poderá fazer uma diferença de fato nessa
área.

Mais importante ainda, devemos ensinar a nossos filhos as conseqüências de suas ações. Devemos torná-los conscientes para o impacto que exercem num nível individual
e local, e, por conseguin te, o impacto coletivo ao nível global. Não os deixe caírem na armadilha de pensar que suas ações não fazem uma diferença - se há uma coisa
que tentei transmitir neste livro, é a de que até mesmo as pequenas decisões e pequenas ações, se sistemáticas, têm conseqüências de longo alcance.

Um dos melhores meios de garantir que seus filhos cresçam com saudável senso de auto-estima é mostrar que suas decisões e ações fazem uma grande diferença. Como
você pode fazer isso? Demons tre o que é possível sendo um exemplo. Demonstre para seus filhos o efeito de fazer perguntas fortalecedoras, viver de acordo com valores
e regras que escolheu conscientemente, e usar todas as outras estratégias que já aprendeu.
Há muitos meios pelos quais podemos contribuir. Não precisamos esperar até termos um plano grandioso para fazer uma diferença. Podemos causar um impacto imediato,
fazendo as meno res coisas, tomando decisões que às vezes podem parecer insignificantes. É verdade que a maioria de nossos heróis se esconde por trás do que parecem
ser pequenos atos, efetuados de uma maneira coerente. Olhe ao seu redor. Há heróis por toda parte, mas não os reconhecemos com os louvores que merecem por realizarem
suas tarefas todos os dias. Os homens e mulheres que trabalham como agentes policiais são claramente heróis. Protegem-nos, criam um senso de segurança para nós,
mas muitos os consideram como inimigos. Os bombeiros são heróis, mas não os consideramos assim, a menos que nos encontremos numa situação de emergência. O mesmo
se aplica aos motoristas de ambulâncias, telefonistas dos centros de emergências, conselheiros de crises, e uma porção de outros heróis anônimos.
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
627
O simples fato de estar preparado pode fazer toda uma diferença. Por exemplo, como se sentiria se alguém sofresse um ataque cardíaco em sua presença, mas você tivesse
um curso de ressuscitação cardiopulmonar e soubesse o que fazer? E se os seus esforços para manter o sangue circulando, apesar da aparente ausência de sinais vitais,
permitissem salvar uma vida? Posso garantir uma coisa: o sentimento de contribuição que você obteria dessa experiência lhe proporcionaria um senso maior de realização
e alegria do que qualquer outra coisa que já sentiu na vida - maior do que qualquer reconhecimento que alguém poderia lhe dar, maior do que qualquer dinheiro que
poderia ganhar, maior do que qualquer realização que poderia alcançar.
Esses são apenas alguns dos exemplos mais dramáticos. Há outros meios pelos quais você pode contribuir? Pode apostar que sim! É possível ser um herói pelo simples
fato de se tornar um cons trutor de pessoas, isto é, notar as pessoas ao seu redor, oferecerlhes apoio e estímulo, ou um lembrete de quem realmente são. E se você

fosse a um supermercado, e em vez de andar a esmo das alcachofras para as abóboras, notasse e cumprimentasse cada pessoa por que passasse com um sorriso jovial?
E se oferecesse um elogio sincero a um estranho? Naquele momento, poderia mudar o comportamento das pessoas a tal ponto que transmitiriam o sorriso ou elogio a quem
encontrassem em seguida? E com seus filhos? Não poderia ocorrer uma reação em cadeia como resultado desse único ato?
Há muitos meios simples de fazer uma diferença. Não precisamos sair e salvar a vida de alguém. Mas talvez fazer as pessoas sorrirem seja salvar suas vidas, ou pelo
menos levá-las a desfru tar a vida que já têm. Quais são alguns outros meios simples pelos quais você poderia fazer uma diferença hoje? Ao voltar do trabalho, não
poderia entrar num asilo de idosos, e iniciar uma conversa? Como eles se sentiriam se você perguntasse "Quais são algumas das lições mais importantes que aprenderam
em suas vidas?" Aposto que eles teriam muito o que contar! E se você parasse no hospital da comunidade, visitasse um doente e ajudasse a animar sua tarde? Mesmo
que nada fizesse além de escutar a pessoa, já seria um herói.

Por que tantas pessoas sentem medo de dar passos tão pequenos para ajudar os outros? Um dos motivos mais comuns é o fato de ficarem embaraçadas em fazer algo sobre
o qual se sentem inse guras. Receiam serem rejeitadas, ou bancarem as tolas. Mas quer saber de uma coisa? Se você quer entrar no jogo e vencer, tem de se expor.
Deve se mostrar disposto não só a se sentir estúpido, mas também a experimentar coisas que podem não dar certo - e se não derem certo, deve estar disposto a mudar
sua estratégia. De outra maneira, como você poderia inovar, como poderia crescer, como poderia descobrir quem realmente é?

UM PRESENTE DE 10 MIL DÓLARES PARA A UNIVERSIDADE OU SUA PRIMEIRA CASA

Se queremos mudar a qualidade de vida nos Estados Unidos, devemos sem dúvida afetar os sistemas de valores de uma grande massa de pessoas. Nosso futuro está nas
mãos da juventude. No momento em que escrevo estas palavras, o Presidente Bush acaba de assinar um documento que oferece uma oportunidade excepcional para a juventude
e para a sociedade como um todo, se o aproveitarmos ao máximo.
Há cerca de dois anos, conheci uma mulher maravilhosa, que participou de meu seminário Encontro com o Destino. Seu nome é Barbara Mikulski, uma das duas senadoras

no Congresso dos Esta dos Unidos. Notando meu desejo de contribuir, ela me falou sobre o Projeto de Serviço Nacional, de que era co-autora, agora convertido em lei.
Você deve conhecê-lo. Oferece uma oportunidade excepcional de contribuir para os que precisam, e ao mesmo tempo cria um futuro irresistível. O projeto tem muitas
facetas, mas sua característica primária é oferécer aos jovens a oportunidade de trabalhar numa organização de serviços comunitários aprovada, e ganhar um crédito
de dez mil dólares, a ser aplicado numa instrução universitária, ou como entrada em sua primeira casa. Além disso, os participantes podem ganhar o dinheiro para
suas despesas: o salá-

rio mínimo, ou um pouco menos. Aqui estão alguns detalhes adicionais sobre o programa. Estipula:
Um compromisso voluntário de dois a seis anos, em tempo integral ou parcial;
Serviço em dois fins de semana por mês, além de duas semanas no verão;
Um crédito de três mil dólares por ano para cada ano de serviço, que pode ser aplicado no pagamento de curso universitário, ou como entrada numa casa;
Não há limite de idade, e qualquer pessoa pode participar;
Uma estrutura baseada na comunidade, com ênfase na complementação de serviços públicos ou particulares.
O mais importante no Serviço Nacional, porém, é a transformação dos valores das pessoas envolvidas. A fim de "obterem" o crédito, os jovens vão experimentar um senso
de contribuição, ajudando os idosos, deficientes físicos, pacientes de câncer, analfabetos funcionais, e assim por diante. Embora possam ingressar no Serviço Nacional
por causa do incentivo do crédito, a experiência diária de contribuir para os outros afetará profundamente a identidade e destino dos jovens. Uma vez tocada pela
gratidão de outro ser humano, uma vida se transforma para sempre. Pode imaginar o impacto se a maioria de nossos jovens partilhasse dessa experiência?
"Você não pode viver um dia perfeito sem fazer algo por alguém que nunca será capaz de retribuir."
- JOHN WOODEN
0 efeito mais poderoso que você vai desencadear será o desabrochar de seu senso de contribuição. Todos temos necessidade de ir

além de nossos impulsos básicos de evitar a dor e alcançar o prazer. Creio que, lá no fundo, todos queremos fazer o que acreditamos ser certo, ir além de nós mesmos,
e empenhar nossa energia, tempo, emoção e capital por uma causa maior. Devemos atender a nossas necessidades morais e espirituais, mesmo que isso nos acarrete dor

a curto prazo. Reagimos não apenas a nossas necessidades psicológicas, mas também ao imperativo moral de fazer mais e ser mais do que qualquer um pode esperar. Nada
nos proporciona um senso maior de satisfação pessoal do que a contribuição. Dar com altruísmo é a fundação da realização.
Embora o programa do Serviço Nacional ofereça um caminho para atender a essas necessidades, uma possível desvantagem é o fato de visar basicamente os estudantes
universitários. O jornalista e escritor William E Buckley, Jr. sugere que uma compreensão da dor e prazer pode nos ajudar a recrutar a ajuda de um segmento muito
mais amplo da sociedade. Um sistema de punição e recompensa é a base de suas sugestões, traduzido em termos específicos em incentivos e sanções, que incluiria uma
isenção fiscal para os primeiros dez mil dólares de rendimentos taxáveis ganhos por qualquer um que participe como voluntário do Serviço Nacional. Cada trabalhador
nos Estados Unidos acaba alcançando um rendimento de dez mil dólares taxáveis; portanto, todos teriam um incentivo para oferecer seu tempo.
Além disso, ele sugere, no lado da dor, uma legislação estipulando que os jovens só podem se candidatar ao crédito educacional se estiverem dispostos a oferecer
algumas horas por semana ao pro grama do Serviço Nacional. Argumenta ainda que guiar um carro é um privilégio que a sociedade concede, e não deve ser estendido a
quem não esteja disposto a contribuir para a sociedade como um todo. Assim, o direito a tirar carteira de motorista dependeria também da participação no Serviço
Nacional.
Embora ache que essa tercéira opção é um tanto radical, e pode ser prejudicial, apóio plenamente as duas primeiras idéias. Esses incentivos atrairiam mais pessoas,
e provocariam um impacto maior sobre os valores da sociedade do que o plano atual. Há muitas

organizações ansiosas por pessoal e outros recursos. Imagine o impacto que esses incentivos poderiam produzir!
Buckley ressalta que gastamos mais de trinta mil dólares por ano com cada preso, 35 mil com cada membro. das forças armadas, 13 mil com os voluntários do programa
comunitário VISTA, e cinco mil com os estudantes do Centro de Treinamento dos Oficiais da Reserva. O Serviço Nacional é uma experiência que todos devemos promover,
em benefício da sociedade.

O poder desses programas é o fato de que, ao ajudarmos os outros, numa base permanente, começamos a reorientar nossos valores para a importância da contribuição.
Como um país, se ado tarmos esse valor, podemos mudar a face da nação, e expandir nossa influência no mundo exterior. Mas você não pode se limitar à estrutura de
programas patrocinados pelo governo. Há muitas organizações com uma extrema necessidade de ajudantes e competência, além de recursos financeiros e físicos. Imagine
o impacto se os americanos como um todo, independente de recompensa ou sua ausência, convertessem a contribuição num imperativo. Você já pensou que se todas as pessoas
nos Estados Unidos (exceto os muito jovens e idosos) decidissem contribuir com apenas três horas por semana, a nação colheria as recompensas de mais de 320 milhões
de horas de trabalho muito necessário, dedicadas às causas que mais precisam? Se todos contribuíssemos com cinco horas, o total se elevaria para meio bilhão de horas,
com um valor monetário se elevando a trilhões! E não acha que poderíamos promover algumas mudanças sociais com esse tipo de empenho?
Contribuir com seu tempo para qualquer das atividades seguintes vai alterar suas percepções de quem você é, e lançá-lo no caminho de se tornar um herói.

PARA INDICAR APENAS ALGUMAS...
Aqui estão algumas maneiras de ajudar. Um pouco de tempo pode fazer uma grande diferença. Considere a possibilidade de empenhar umas poucas horas por semana ou por
mês em uma das seguintes áreas em sua comunidade:
Programas para deficientes mentais e físicos Ensino de habilidades básicas Creches Registro de eleitores Patrulhas voluntárias de cidadãos (Vigilância do Bairro)
Trabalho em biblioteca (catalogação) Distribuição de livros a pessoas acamadas Conservação de energia Manutenção de parques Faxinas comunitárias Maratonas beneficentes
Educação sobre drogas Aconselhamento por telefone Programas de atendimento juvenil Adoção internacional Programas de extensão comunitária Socorros de emergência
Pintura e reforma de prédios públicos Programas de orfanatos Museus de arte e culturais Hospedagem de estudantes de intercâmbio Programas de reciclagem
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
UM PRESENTE DE POSSIBILIDADES: UM CONVITE
PARA CONTRIBUIR
NComo alguém pode abrigar os desabrigados, recuperar os criminosos, rejuvenescer os idosos e mobilizar os jovens? Uma oportunidade excitante de você contribuir é

trabalhar em associação comigo, através da Fundação AnthonyRogginsTM (Anthony Robbins FoundationTM). Somos uma organização não-lucrativa, formada para criar uma
coalizão de profissionais interessados, empenhados em ajudar sistematicamente as pessoas esquecidas pela sociedade. Trabalhamos com o maior afinco para fazer uma
diferença na vida de crianças, desabrigados, presos e idosos. A Fundação dedica-se a fornecer os melhores recursos para inspiração, educação, treinamento e desenvolvimento
desses importantes membros de nossa sociedade. Fundei-a em decorrência de minha experiência de vida.

Anos atrás, cheguei à conclusão de que a contribuição não é uma obrigação; é a oportunidade de retribuir com alguma coisa. Quando eu tinha onze anos, minha família
não dispunha de dinheiro sufici ente para o tradicional almoço do Dia de Ação de Graças, e uma organização beneficente entregou comida em nossa casa. Desde então,
ajudar os famintos e desabrigados tornou-se uma das missões a que devotei minha vida. Todos os Dias de Ação de Graças, desde os meus dezoito anos, entrego cestos
com alimentos às famílias necessitadas. Foi também aos dezoito anos que comecei a participar do sistema de apoio aos presos em Chino. Em conseqüência do meu serviço
comunitário, formei uma identidade de filantropo, uma pessoa que realmente faria uma diferença, alguém que se empenhava pelo próximo. Isso aumentou meu orgulho,
integridade e capacidade de dar mais aos outros. E me permitiu inspirar outros a fazerem a mesma coisa.

Por causa da exposição maciça decorrente de meus livros, gravações e programas de televisão, recebo todos os dias cartas de pessoas do mundo inteiro, pedindo ajuda.

Algumas das transformações mais profundas e comoventes de que tomei conhecimento foram de presos e de pessoas que não são mais desabrigadas. Por isso, a Fundação
ofereceu uma cópia gratuita da minha biblioteca de áudio de

trinta dias, "Poder Pessoal'; e um exemplar de meu primeiro livro, Poder sem limites, a todas as prisões dos Estados Unidos. No momento em que escrevo, estamos entrando
em contato com todos os abrigos de pessoas sem-teto do país para fazer a mesma oferta. Reservei dez por cento dos direitos autorais deste livro à Fundação, a fim
de financiar essas distribuições. Além disso, os Anthony Robbins AssociateSTM, os representantes autorizados que promovem seminários baseados em vídeo nos Estados

Unidos, promovem dois programas gratuitos por ano em suas comunidades. Esses programas são realizados em prisões, ;abrigos dos sem-teto, escolas secundárias e centros
de cidadãos idosos.
Se você deseja se aliar a nós, entre em contato com a Fundação, e pense em se inscrever no programa Compromisso-2. É um meio simples e equilibrado de promover o
crescimento pessoal, e contribuir de uma maneira que realmente faz uma diferença. Através do Compromisso-2, você pode dar a outros um presente de possibilidades,
através de um compromisso mensal de visitar um preso, uma pessoa idosa, um adulto ou criança desabrigado, e se tornar um amigo genuíno. Também pode ajudar um de
nossos programas anuais. Patrocinamos um programa de liderança juvenil,A Brigada do Cesto, no Dia de Ação de Graças, seminários em prisões, e um programa para os
idosos, Projeto Sabedoria (ver Apêndice A).
É claro que você não está limitado a trabalhar com a nossa Fundação para fazer uma diferença. Há organizações em sua comunidade que precisam de ajuda neste momento.
Na verdade, projetei minha Fundação para fortalecer as organizações locais já existentes. Os membros de nossa Fundação são treinados em como promover uma mudança
concreta para as pessoas que treinam todos os meses. Embora seja necessário um estilo de treinamento diferente para desafios diferentes, há alguns princípios que
são universais. Todos precisamos elevar nossos padrões, mudar nossas convicções, e desenvolver novas estratégias para o sucesso pessoal. Ao ajudar as pessoas, precisamos
proporcionar conhecimento profundo -noções simples e básicas, que podem aumentar imediatamente a qualidade de suas vidas. Com bastante freqüência, precisamos romper
o desamparo adquirido, e desenvolver novas identidades. São essas as habilidades e estratégias que constituem as fundações da minha

tecnologia; assim, queremos que todas as pessoas envolvidas nesse programa tenham também o domínio dessas habilidades. Se você está interessado em descobrir mais
a respeito, por favor entre em contato conosco pelo tel. 1-800-445-8183.
`Apenas os que aprenderam o poder da contribuição sincera e altruísta experimentam a mais profunda alegria da vida: a verdadeira realização."
- ANTHONY ROBBINS
Se uma simples freira albanesa, sem recursos, apenas com sua fé e empenho, pode afetar positivamente as vidas de tantas pessoas, então é certo que você e eu possamos

lidar de maneira eficaz com quaisquer desafios com que nos defrontamos. Se Ed Roberts pode sair de seu pulmão de aço todas as manhãs para projetar como mudar as
atitudes de toda uma nação em relação aos deficientes físicos - e ser bem-sucedido - então é possível que você e eu também possamos ser heróis. Se uma pessoa pode
sozinha mobilizar uma nação através de um videotape e um investimento de oitocentos dólares para suspender a matança de golfinhos, então você e eu também podemos
desencadear efeitos profundos. Muitas vezes não sabemos para onde a cadeia de acontecimentos nos levara Confie em sua intuição, empenhe seu coração: ficará surpreso
com os mila gres que ocorrerão.
Se você assumir o compromisso de dar uma ou duas horas por mês, isso vai reforçar sua identidade, e terá certeza de que é "o tipo de pessoa" que se importa, que
promove a ação deliberada para fa zer uma diferença. Descobrirá que não tem problemas em seu trabalho, porque passará a saber o que são problemas de verdade. Os
transtornos que costumava ter por causa da queda na Bolsa tendem a desaparecer quando carrega um homem sem pernas para a cama, ou quando aninha em seus braços um
bebê com AIDS.

"E verdade, uma grande graça pode acompanhar um pequeno presente; e preciosas são todas as coisas que vêm dos amigos."
- TEÓCRITO
Depois que você dominou os elementos deste livro, sua capacidade de lidar com seus próprios desafios torna-se um foco menor. O que era difícil antes torna-se fácil.
A esta altura, você se descobrirá reorientando suas energias da concentração primária em si mesmo para a melhoria do que acontece em sua família, comunidade, e possivelmente
o mundo ao seu redor. A única maneira de fazer isso, com um senso de realização permanente, é através da contribuição altruísta. Portanto, não procure por heróis;
seja um! Não precisa ser Madre Teresa (embora pudesse ser, se desejasse!).
Contudo, faça com que equilíbrio seja sua palavra de ordem. Procure pelo equilíbrio, em vez da perfeição. A maioria das pessoas vive num mundo de preto ou branco,
pensando que é um voluntá rio sem vida própria, ou então um materialista, orientado para a satisfação pessoal, sem a menor preocupação em fazer uma diferença. Não
caia nessa armadilha. A vida é um equilíbrio entre dar e receber, entre cuidar de si mesmo e cuidar dos outros. Dê uma parte de seu tempo, capital e energia aos

que precisam... mas também se disponha a dar a si mesmo. E faça isso com alegria, sem sentimento de culpa. Você não precisa arcar com o peso do mundo em seus ombros.
A maioria das pessoas contribuiria se compreendesse que não é preciso renunciar a qualquer coisa para isso. Portanto, faça um pouco, e saiba que pode significar
muito. Se todos fizessem isso, menos pessoas teriam de fazer tanto, e mais pessoas seriam ajudadas!
Na próxima vez em que encontrar alguém que esteja passando por dificuldades, em vez de se sentir culpado por ter tantas bênçãos, experimente um senso de excitamento
por ser capaz de fazer alguma coisa, por menor que seja, para que a pessoa pense
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
ACHO QUE 0 M~O ,ACHO MELHOR NPJE Do QUE ERA CINCO ANOS.
COMO PODE DIZER ISSO MÃO LÉ OS JORNAIS? NAO ouvE RÁ010 ?
637
em si mesma de uma nova maneira, ou simplesmente se sinta apreciada ou amada. Não precisa empenhar toda a sua vida nisso. Basta ser sensível; aprenda a fazer às
pessoas perguntas novas que as fortalecerão; afete-as de uma maneira nova. Aproveite essas oportunidades, e a contribuição será um prazer, em vez de um fardo.
Encontro com freqüência pessoas que vivem em dor porque focalizam constantemente as injustiças da vida. Afinal, como uma criança pode nascer cega, sem a oportunidade
de jamais conhecer a ma ravilha de um arco-íris? Como pode um homem que nunca fez mal a ninguém em toda a sua vida se tornar a vítima de um tiro disparado a esmo?
O significado e propósito por trás de alguns eventos são impenetráveis. Esse é o supremo teste de nossa fé. Devemos confiar que todos estão aqui para aprender lições
diferentes, em ocasiões diferentes, e que as boas e más experiência são as únicas percepções do homem. Afinal, algumas de suas piores experiências foram na verdade
as melhores. Tais experiências o esculpiram, treinaram, desenvolveram em você uma sensibilidade, e o lançaram na direção de seu destino supremo. Lembre-se do adágio:
"Quando o estudante estiver preparado, o mestre vai aparecer." Por falar nisso, no momento em que você for o mestre, pense um pouco - é bem
638 ANTHONY ROBBINS
provável que esteja ali para aprender alguma coisa com a pessoa a quem está ensinando!
`Alguém deve nos contar, logo no início de nossas vidas, que estamos morrendo. Poderíamos assim viver a vida ao máximo, em cada minuto de cada dia. Pois faça isso!

O que quer que deseje fazer, faça agora! Há apenas uma quantidade limitada de amanhãs."
- MICHAEL LANDON
Qual é a mensagem? Viva a vida plenamente, enquanto está aqui. experimente tudo. Cuide de si mesmo e dos amigos. Divirta-se, seja excêntrico. Saia e se acabe de
tanto viver. É o que vai acontecer de qualquer maneira, por isso é melhor desfrutar o processo. Aproveite a oportunidade para aprender com seus erros: descubra a
causa de seu problema e elimine-a. Não tente ser perfeito; basta se tornar um excelente exemplo de serhumano. Procure sempre meios de melhorar você próprio. Pratique
a disciplina de CANI!; aprenda durante toda a sua vida. Tire um momento agora para controlar seu Sistema Central, a fim de poder vencer no jogo da vida. Deixe que
sua humanidade - sua preocupação consigo mesmo e com os outros - seja o princípio orientador de sua vida, mas não leve a vida tão a sério a ponto de perder o poder
da espontaneidade, o prazer que deriva de ser tolo, de ser uma criança.
Nadine Stair, de oitenta e seis anos, disse isso melhor:

"Se tivesse de viver minha vida de novo, ousaria cometer mais erros na próxima vez. Seria mais relaxada. Seria mais flexível. Seria mais tola do que fui nesta viagem.
Não levaria as coisas tão a sério. Correria mais riscos, conheceria mais lugares, escalaria mais montanhas, nadaria em mais rios. Tomaria mais sorvete, comeria menos
vagem. Talvez tivesse mais problemas concretos, mas teria menos problemas imaginários. Afinal, fui uma dessas pessoas sensatas e equilibradas, hora após hora, dia
após dia.
Tive meus momentos, é claro. Só que se tivesse de fazer tudo de novo, teria mais momentos assim. Na verdade, tentaria não ter outra coisa - apenas momentos, um depois
de outro, em vez de viver tantos anos à frente de cada dia. Fui uma dessas pessoas que nunca vai a parte alguma sem um termômetro, uma bolsa de água quente, uma
capa e um pára-quedas. Se pudesse fazer de novo, levaria menos coisas.
Se tivesse de viver minha vida outra vez, começaria a andar descalça mais cedo na primavera, e continuaria assim pelo outono. Iria a mais bailes, andaria mais em
carrosséis, e colheria mais margaridas."
- NADINE STAIR
Como você quer ser lembrado? Como um gigante entre os homens? Pois comece a agir assim agora! Por que esperar para ser memorável? Viva cada dia como se fosse um

dos dias mais impor tantes de sua vida, e vai experimentar alegria num nível completamente novo. Algumas pessoas tentam conservar suas energias para poderem viver
mais. Não sei o que você pensa, mas eu estou convencido de que o mais importante não é por quanto tempo vivemos, mas simcomo vivemos. Prefiro me desgastar a enferrujar!
Que o fim nos encontre escalando uma nova montanha!
Creio que uma das maiores dádivas que o Criador nos deu é a da expectativa e suspense. Como a vida seria tediosa se soubéssemos de antemão tudo o que vai acontecer!
A verdade é que nunca
sabemos o que vai acontecer em seguida na vida! Nos próximos momentos, pode acontecer alguma coisa capaz de mudar todo o rumo e qualidade de sua vida num instante.
Devemos aprender a amar a mudança, pois é a única coisa certa.
O que pode mudar sua vida? Muitas coisas: um momento de profunda reflexão e umas poucas decisões, ao concluir a leitura deste livro, podem mudar tudo. Assim também
uma conversa com um amigo, uma gravação, um seminário, um filme, ou um enorme e suculento "problema" que o leva a se expandir e se tornar melhor. Esse é o despertar
que você procura. Portanto, viva numa atitude de expectativa positiva, sabendo que tudo o que acontece em sua vida o beneficia de alguma maneira. Saiba que é guiado
por um caminho de incessante crescimento e aprendizado, que também é o caminho do amor eterno.
Finalmente, ao deixá-lo agora, quero que saiba o quanto o aprecio e respeito como uma pessoa. Nunca nos encontramos pessoalmente, mas a impressão é de que já nos
conhecemos há mui
to tempo, não é mesmo? Pois é certo que nossos corações já se encontraram. Ofereceu-me um grande presente ao permitir que eu partilhasse com você partes de minha
vida e de meus conhecimentos. Minha sincera esperança é a de que alguma coisa do que partilhamos aqui o tenha tocado de uma maneira especial. Se você usar agora
algumas dessas estratégias para aumentar a qualidade de sua vida, então eu me sentirei muito afortunado.
Espero que permaneça em contato comigo. Espero também que me escreva, ou que tenhamos o privilégio de nos conhecer pessoalmente num seminário, ou quando nossos caminhos
se cruzarem
"por acaso". Por favor, não deixe de se apresentar. Aguardo ansioso a oportunidade de conhecê-lo, e ouvir a história dos sucessos de sua vida.
Até lá, não se esqueça de esperar milagres... porque você é único. Seja um portador da luz, uma força para o bem. Passo a tocha agora às suas mãos. Partilhe suas

dádivas; partilhe sua paixão. E que Deus o abençoe.
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
641
`Algum dia, depois que dominarmos os ventos, as ondas, a maré e a gravidade, vamos dominar por Deus as energias do amor. E, então, pela segunda vez na história do
mundo, o homem descobrirá o fogo."
- TEILHARD DE CHARDIN
A FUNDAÇÃO ANTHONY ROBBINS
A Fundação Anthony Robbins é uma organização não-lucrativa, formada para criar uma coalizão de profissionais interessados, com o compromisso de procurar e ajudar
sistematicamente as pessoas que muitas vezes são esquecidas pela sociedade. Em termos específicos, trabalhamos com afinco para fazer uma diferença na qualidade de vida das crianças, desabrigados, presos e idosos.
A Fundação Anthony Robbins dedica-se a proporcionar os melhores recursos para inspiração, educação, treinamento e desenvolvimento desses importantes membros de nossa
sociedade.
644
UMA VISÃO REALIZADA
ANTHONY ROBBINS
A Fundação é um sonho antigo do Sr. Robbins que se tornou realidade. Ele é um filantropo devotado desde os dezoito anos de idade, e tem trabalhado com o Exército
da Salvação no South Bronx
e Brooklyn, e também com os desabrigados na região de San Diego. No momento, estamos oferecendo uma cópia gratuita de sua biblioteca de áudio "Poder Pessoal", best
seller nos Estados Unidos, além de exemplares de seus livros, também best sellers, Poder sem limites e Desperte o Gigante Interior a todos os abrigos para os sem-teto.
escolas secundárias e prisões do país.
APOIO A COMUNIDADES NOS ESTADOS UNIDOS
Além disso, os associados autorizados de Anthony Robbins em todo o país têm o compromisso de produzir dois programas gratuitos por ano, baseados em vídeos, para
prisões, escolas secundárias ou abrigos de sem-teto em suas comunidades. Com a sua ajuda, e através da estrutura dessa organização, poderemos alcançar centenas de
milhares de pessoas, e lhes proporcionar um novo senso de possibilidades. Saberão que alguém se importa realmente com elas, e que há um futuro que vale a pena procurar.
SEU COMPROMISSO
A carta da Fundação expressa-se pelo tema de Compromisso-2. Significa que você, como um membro da Fundação, vai se comprometer com dois projetos, um de cada uma

das seguintes categorias:
1 COMPROMISSO MENSAL - Como membro da Fundação, você será convidado a assumir um compromisso por um ano de visitar um preso indicado, um idoso, um desabrigado ou
uma criança, numa base mensal. Suas visitas serão projetadas para que escute a pessoa e partilhe sua experiência, até ajudá-la, através de sua habilidade, interesse
e empenho, a melhorar a qualidade de sua vida.
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
645
2. COMPROMISSO ANUAL -Como membro da Fundação, você terá também de se comprometer a ajudar com seu apoio, organizar ou patrocinar pelo menos um dos seguintes programas,
uma vez por ano, em sua comunidade:
OPORTUNIDADES
• PROGRAMA DE LIDERANÇA JUVENIL: Esse programa é realizado em diversas ocasiões, ao longo do ano, e envolve ajudar a organizar uma conferência regional em sua área.
Na conferência, estudantes secundários têm a oportunidade de aprender com os melhores instrutores do país a liderar pelo exemplo e a dominar os princípios e disciplinas
de CANI!TM (Melhoria Constante e Incessante).
• A "BRIGADA DO CESTO": Esse programa é realizado no Dia de Ação de Graças, e envolve em preparar cestos com alimentos e entregá-los aos desabrigados, assim como
a idosos e famílias pobres que não possam comparecer a uma refeição comunitária.
• SEMINÁRIO EM PRISÃO: Esse programa ocorre em diversas ocasiões durante o ano, e envolve em trabalhar com um dos nossos representantes locais para realizar um seminário
de treinamento Anthony Robbins, PRISÃO baseado em vídeo, numa prisão na sua área.
• DIA NACIONAL DA SABEDORIA: Esse programa ocorre durante o mês de janeiro, e visa seguir as festas de fim de ano com um evento positivo e de impacto para os idosos.
Oferece-lhes uma oportunidade de partilhar sua riqueza de conhecimento com outros. Seu envolvimento inclui a coordenação de uma visita de uma pessoa idosa
a uma escola, acampamento ou outra organização local, em que esse membro valioso de nossa cultura poderá partilhar partes de sua história e sabedoria com a geração
mais jovem.
"Uma Dádiva de Possibilidades: Um Convite a Contribuir."
A vida é uma dádiva, e todos nós que temos a capacidade devemos lembrar que nos cabe a responsabilidade de retribuir com alguma coisa. Suas contribuições, tanto

financeiras quanto físicas, po dem fazer uma diferença. Por favor, junte-se a nós agora, e se empenhe em ajudar os menos afortunados a desfrutarem uma qualidade
de vida melhor.
As pessoas interessadas em mais informações sobre a Fundação podem escrever em inglês para The Anthony Robbins Foundation, 9191 Towne Centre Drive, Suite 600, San
Diego, California 92122, USA, ou telefonar para 1-800-445-8183.
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR
THE ANTHONY ROBBINS FOUNDATION
9191 Towne Centre Drive Suite 600 San Diego, California 92122, USA
647
V
DAS COMPANHIAS ANTHONY ROBBINS
S COMPANHIAS ANTHONY ROBBINS (Anthony Robbins Companies ~- ARC) são uma força de homens e mulheres empenhados constantemente em melhorar a qualidade de vida para
todos que as sim o desejarem. Oferecendo tecnologias eficientes para a administração das emoções e comportamentos humanos, as ÁRC dedicamse a fortalecer as pessoas
para não apenas reconhecerem suas opções ilimitadas, mas também utilizá-las.
Acreditamos que só há um caminho para o sucesso a longo prazo, através do compromisso com a disciplina de CANI!, a Melhoria Constante e Incessante. Nenhuma corporação
ou pessoa se sente satisfeita tem alcançar um determinado nível de sucesso. A verdadeira realização ocorre definitivamente através do ato de estarmos sempre crescendo
e contribuindo. O crescimento profundo é o resultado direto da melhoria contínua. Ao partilhar as melhores tecnologias para a mudança pessoal e empresarial, a missão
das ARC é ajudar a todos os que se empenham em levar suas vidas e companhias para o nível seguinte, através do controle pessoal e profissional.
As Companhias Anthony Robbins cumprem essa promessa pela busca constante do conhecimento profundo - estratégias, idéias, sistemas e planos simples, de aplicação
universal - e que podem ser usados, no instante em que os compreendemos, para melhorar a qualidade de nossa vida, pessoal e profissional. Procuramos a excelência
em todos os foros, modelando as estratégias para sua criação, e partilhando os passos necessários para produzir um impacto permanente para a mudança.
650
ANTHONY ROBBINS
Acreditamos que toda mudança ocorre através dos indivíduos, e as ARC estão empenhadas em melhorar o mundo ensinando a seus cidadãos como melhorar a si mesmos, pois
é se forjando cada elo que se constrói a corrente mais forte.

Embora nunca possamos duplicar exatamente as realizações dos maiores indivíduos do mundo, sempre podemos duplicar a excelência deles em nossas próprias vidas. Cada
um de nós pode usar com mais eficácia os instrumentos para moldar o ambiente pessoa, social, político e profissional... e desfrutar mais a vida no processo! Aqui está uma amostra de algumas das Companhias Anthony Robbins que podem proporcionar recursos úteis para você ou sua empresa. Para uma relação completa dos serviços
disponíveis, ligue por favor para 1-800-445-8183.

Robbins Research International, Inc.

Esse braço de pesquisa e marketing das empresas de desenvolvimento pessoal de Anthony Robbins promove seminários de desenvolvimento pessoal, de vendas e empresariais,
cobrindo uma ampla gama de temas, de sistemas de condicionamento mental e realização pessoal a domínio da comunicação.

Anthony Robbins and AssociatesTM

A rede de representantes autorizados de Anthony Robbins promove seminários baseados em vídeos para comunidades e empresas locais no mundo inteiro. Possuir uma franquia de Anthony Robbins and Associates lhe oferece a oportunidade de ser uma fonte de impacto positivo e crescimento para membros de sua comunidade.

A empresa proporciona aos representantes sob franquia e treinamento, visibilidade e apoio permanente para criar um negócio que realmente faz uma diferença na vida
das pessoas.

Robbins Suecess SysteMSTM

A RSS (Sistema de Sucesso Robbins) oferece às 1.000 da Fortune os mais sofisticados e modernos sistemas de administração e comunicação, e treinamento de equipe.

Operando em conjunto com a rede de consultores de desenvolvimento pessoal da RRI, as equi

pes da RSS combinam meticulosos diagnósticos de pré-treinamento, treinamento específico, e avaliação e seguimento pós-programa. Através de programas de treinamento
específico e seguimento impecável, a RSS é uma catalisadora para a constante e incessante melhoria na qualidade de vida em empresas do mundo inteiro.

Destiny Financial ServicesTM

A DFS (Serviços de Destino Financeiro) oferece aos clientes planos específicos, baseados nos resultados e estratégias dos maiores planejadores financeiros.

The Financial

Destiny GroupTM (Grupo de Destino Financeiro) oferece seguro, fundos mútuos, planos de pensão e proteção do patrimônio, e está registrada como corretora na Associação
Nacional de Corretoras de Seguros.

Fortune ManagementTM

A Fortune Management (Administração de Fortuna) é uma empresa de serviços de prática de administração que oferece aos profissionais de saúde estratégias vitais e
todo o apoio necessário para aumentar a qualidade e lucratividade de seu atendimento. Empenha-se em fazer uma diferença na qualidade do atendimento médico e na qualidade
de vida de seus profissionais.

Balneário de Namale

O supremo refúgio fijiano de Anthony Robbins, Namale é um paraíso particular, no meio do Pacífico Sul. As atividades variam de um relaxante passeio por um recife
de coral a tênis, esqui aquático, vôlei com os habitantes locais e espetaculares incursões submarinas. A inocência e pureza do povo fijiano, além de sua atitude "bula" de felicidade e cordialidade, fazem com que essa terra seja incomparável.

OQ C cu.~c~- lSa `~O

Seja um Leitor Preferencial Record e receba informações sobre nossos lançamentos. Escreva para RP Record Caixa Postal 23.052 Rio de Janeiro, RJ - CEP 20922-970 dando
seu nome e endereço e tenha acesso a nossas ofertas especiais.
Válido somente no Brasil.
Ou visite a nossa home Page: http://www.record.com.br
Impresso no Brasil pelo Sistema Cameron da Divisão Gráfica da DISTRIBUIDORA RECORD DE SERVIÇOS DE IMPRENSA S.A. Rua Argentina 171 - Rio de Janeiro, RJ - 20921-380
- Tel.: 2585-2000