JACK CANFIELD

MARK VICTOR HANSEN

Autores da Série Histórias para aquecer o coração

LES HEWITT

O PODER DO FOCO

O CAMINHO CERTO
PARA ATINGIR
SUAS METAS
EMPRESARIAIS,
PESSOAIS E
FINANCEIRAS

EDITORA BEST SELLER

Você sempre pode julgar um livro pela empresa Mantém.

Leia o que são esses grandes empreendedores e nossos clientes falando sobre o poder do foco.



"Se você ler apenas um novo livro nesta edição . . . *O poder do foco* revisada do milênio, deve ser!"

Harvey Mackay
Autor, *Swim with the Sharks*

"O poder do foco é absolutamente maravilhoso e certamente causará impacto no mundo dos negócios nas próximas gerações."

Ken Blanchard
Coautor, *The One-Minute Manager* "A única coisa melhor do que o foco é ainda mais foco. Certifique-se de ler esta fantástica edição revisada e use as melhores ideias."

Patricia Fripp, CSP, CPAE
Autor, *Get What You Want* Ex-presidente, National Speakers Association



"O Poder do Foco mostra como definir *seu* caminho e começar a trabalhar *seu* plano. É um compêndio incrível;inspirador e prático."

Jim Tunney
Ex-árbitro da NFL "Sua capacidade de foco é a habilidade de sucesso mais importante que você pode desenvolver. Esta edição revisada mostra como desenvolver novas habilidades em todas as partes de sua vida. Mais uma vez, excelente!"

Brian Tracy
Líderde seminário internacional, consultor e autor de best-sellers

"Vocêpode ser bem-sucedido em qualquer coisa na metade do tempo normal, aprendendo como manter o foco e manter o foco, e este livro mostrará

como. *O Poder do Foco* deve ser uma bíbliade negócios para quem está começando, bem como para aqueles já estabelecidos que desejam maximizar sua produtividade e renda. Eu possuo onze restaurantes mexicanos. Se você quer a 'enchiladainteira',leia este livro."



Tom Harken

Autor, ganhador do prêmio *The Millionaire's Secret* Horatio Alger Award *"O Poder do Foco* literalmente mudou minha vida e minha carreira quando a primeira edição foi publicada. Esta versão revisada é ainda melhor e, para mim, confirma que os produtos e programas dos autores são agora um balcão único centro de recursos tão completo que você não precisará procurar em outro lugar."



Dan Clark

Palestrante internacional, consultor e autor de best-sellers "Umlivro importante para quem quer ter sucesso em qualquer coisa! Descreve a habilidade principal para alcançar objetivos e realizar sonhos. Eu não apenas tirei muito disso, mas gostei muito de lê-lo."

Robert Kriegel

. . . Quebrá- lo!

Autor, *Se não estiver quebrado*

"Umlivro poderoso e prático que irá inspirá-lo a alcançar seus sonhos."

Barbara De Angelis, Ph.D.

Autor, *Real Moments*

"O poder do foco mudará sua vida. Isso irá motivá-lo a realizar aquelas pequenas ações diárias, semanais e mensais que eventualmente transformarão sua vida em uma obra-prima. Compre este livro imediatamente – e comece."

Robert G. Allen

Autor, *Multiple Streams of Income*

"Semfoco, é difícilconstruir um negócio de sucesso. Este livro é um roteiro eficaz que realmente o manterá no caminho certo."

Paul Orfalea

Presidente e fundador da Kinko's,Inc.



"Via vida de um amigo meu se transformar e florescer. Ela seguiu essas estratégias de foco para o crescimento e sucesso pessoal por quatro anos. Isso não é teoria - isso é dinamite - isso mudou sua vida e vai mudar a sua!"

Lance HK Secretan

Autor, *The Spark, the Flame and the Torch* É tudo sobre resultados! Aqui estão alguns comentários sinceros de Nossos Clientes Felizes: "Implementarapenas uma ideia do *The Power of Focus* adicionou um milhão de dólares ao nosso resultado final. Isso é o que eu chamo de um excelente retorno sobre o investimento!"

Ralph Puertas

Presidente, Zep Manufacturing (Canadá)

"Desdeque usei as estratégias *Power of Focus ,* meu patrimônio líquidotriplicou, meu volume de vendas alcançou o segundo lugar no país e consegui construir as bases de uma equipe de sucesso para me apoiar."

Peter Kinch

Presidente, equipe de hipotecas Peter Kinch

"O Poder do Foco mudou minha vida. Acabei de realizar meu sonho de abrir meu próprio estúdio de gravação e minha dívidaestá quase eliminada. Além disso, desde então conheci e me casei com a mulher mais perfeita que eu poderia esperar conhecer. Suas ideias sobre a construção de excelentes relacionamentos realmente funcionam!"

Tony Hunter

Presidente, Freedom Creative Music Center

"Estoupercebendo mudanças profundas. Com a criação de melhores hábitos, recuperei a saúde, eliminei a medicação prescrita, perdi 72 quilos em seis meses e pratico exercíciosregulares. Eu me sinto ótimo!"

Bob Benninghofen
Secretário Corporativo, Pathway Society, Inc.

"O sistema Power of Focus fez com que eu me concentrasse nos objetivos financeiros da minha vida e foi um fator importante para me ajudar a ficar livre de dívidasem dezoito meses."

Dan Smith
Presidente, Porter Engineering Ltd.

"Adoteia estratégia de férias de seis semanas, ganhei significativamente mais dinheiro e meus filhos me disseram: 'Pai,você está muito mais calmo.'Eu atribuo tudo ao *The Power of Focus."*

Reid Schmidt
Sócio, Cornerstone Law Group

"O poder do foco me deu as ferramentas para não apenas levar meu negócio a um nível muito mais alto, mas também para levar todas as faces da minha vida a um nívelmais alto. O programa me deu mais do que eu jamais imaginei ser possível.Valeu dez vezes o investimento em tempo e dinheiro."

David Udy
Presidente, WealthCo Financial Advisory Services, Inc.

"O sistema Power of Focus superou minhas expectativas. Aumentei minha renda e tive mais tempo livre. Meu nívelde estresse é o mais baixo de todos os tempos. Agora percebo que *estou* no comando da minha vida. Eu posso fazer mudanças e crescer. Muito Obrigado."

Jim Wright
Consultor de vendas, Wood Windows Specialties Inc.

“Desdeque comecei a usar as estratégias *Power of Focus ,* mudei a direção do meu negócio e vi minha empresa prosperar além dos meus sonhos mais loucos.”

Gary Browning
CEO, Browning Design Inc.

“Suacontribuição me ajudou a ganhar uma promoção enquanto reduzia minha semana de trabalho de mais de sessenta e cinco horas para menos de cinquenta. Como um novo pai, essas mudanças são inestimáveis”.

Kurtis Leinweber
Diretor, Fundamentos para o Futuro

“Devidoao *poder do foco,* meu patrimônio líquidoaumentou 75% e passei a apreciar o valor dos relacionamentos pessoais e o esforço necessário para mantê-los.”

Robert Stubbs
Sócio, Blair Stubbs and Associates

"O poder do foco me deu a visão para lidar com uma grande crise empresarial que estava me causando um estresse incrível.Agora tenho paz de espíritoe entendo a diferença entre escolher e ter que fazer.”

Kathleen Lorist
Proprietário, Menlo Park Hardware

“O Poder do Foco me deu ferramentas e estratégias incríveispara criar mudanças efetivas na minha vida e nos meus negócios. Por exemplo, usando apenas uma estratégia, consegui aumentar as vendas da minha empresa em 246% em um ano.”

Peter Jarman

Sócio, Trimax Inc.

"Graçasao *The Power of Focus,* estou mais feliz, mais relaxado e bem equilibrado. Minha renda aumentou 80% e recebi prêmios de melhor desempenho pelo segundo ano consecutivo. Agora me concentro com mais precisão nas minhas tarefas mais importantes e as concluo com eficiência."

Nigel Grace
Gerente Regional, Human Factors International

"Quandocomecei a usar *o The Power of Focus,* minha vida era definitivamente controlada pelo meu trabalho. Eu também tinha alguns hábitos muito ruins e era o melhor em procrastinar. Agora sou capaz de me separar do meu negócio e aumentar meu patrimônio líquidoem mais de 60%. Obrigado por me dar as ferramentas para me autogerenciar em um grau mais alto e aprender a tirar o máximo proveito da vida em todos os aspectos."

Phil Dryedger
Presidente, Ginásio Hardcore

"Minhamaior dificuldade foi o equilíbrio.*O Poder do Foco* me desafiou a fazer mudanças. No ano passado, tirei três meses de folga e nossas vendas totais aumentaram 52%."

Phyllis Arnold
Presidente, Arnold Publishing Ltd.

"O Poder do Foco me encheu de opções práticas para lidar com meus negócios e criar um equilíbriona vida que antes faltava. Atualmente, estou desfrutando de relacionamentos muito melhores em casa e os negócios dobraram e até triplicaram em alguns casos. Meu tempo de lazer também é três vezes maior do que costumava ser e sou mais capaz de relaxar e me reorientar durante as atividades familiares."

Harold Line

Presidente, Nam Kee Land and Investment Ltd.

"O Poder do Foco me tirou do banco do passageiro da minha vida e me colocou me no banco do motorista."

Betty Anne Tarini

Corretora de imóveis,

CIR Realty "Dificilmenteposso expressar em palavras como *o poder do foco* impactou nossos negócios – desde a definição e priorização de metas até a construção de relacionamentos e o foco. Em um nívelpessoal, estou atingindo TODAS as minhas metas: comercial, financeira, pessoal, saúde, contribuição, diversão, aprendizado e relacionamentos.

É emocionante estar fazendo um progresso tão constante em todas as áreas da minha vida, não apenas nos negócios."

Drew Bett

Coach de Marketing

Estratégico Ex-CEO da Evolve Real Estate Management Inc

The Power of Focus

Revised 10th Anniversary Edition

How to Hit Your Business, Personal and Financial Targets with Confidence and Certainty

Jack Canfield
Mark Victor Hansen
Les Hewitt



Health Communications, Inc.
Deerfield Beach, Florida

www.hcibooks.com

Library of Congress Cataloging-in-Publication Data

Canfield, Jack 1944-
The Power of focus / Jack Canfield, Mark Victor Hansen, Les Hewitt—10the anniversary ed.
p. cm.
ISBN-13: 978-0-7573-1602-9 (pbk.)
ISBN-10: 0-7573-1602-6 (pbk.)
ISBN-13: 978-0-7573-1606-7 (e-book)
ISBN-10: 0-7573-1606-9 (e-book)
1. Success—Psychological aspects. I. Hansen, Mark Victor. II. Hewitt, Les. III. Title.
BF637.S8 C2775 2000
158.1—dc23

2012001034

©2011 Jack Canfield, Mark Victor Hansen and Les Hewitt

All rights reserved. Printed in the United States of America. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without the written permission of the publisher.

HCI, its logos, and marks are trademarks of Health Communications, Inc.

Publisher: Health Communications, Inc.
3201 S.W. 15th Street
Deerfield Beach, FL 33442–8190

Cover design by Uzku Lomlu
Contact: uzku@uzkulomlu.com
Interior formatting by Lawna Patterson Oldfield

Jack Aos professores que mais me ensinaram sobre *os princípios do Poder do Foco :* **W. Clement Stone, Billy B. Sharp, Lacy Hall, Bob Resnick, Martha Crampton, Jack Gibb, Ken Blanchard, Nathaniel Branden, Stewart Emery, Tim Piering , Tracy Goss, Marshall Thurber, Russell Bishop, Bob Proctor, Bernhard Dohrmann, Mark Victor Hansen, Les Hewitt, Pamela Bruner, Lee Pulos, Doug Kruschke, Martin Rutte, Michael Gerber, John Gray, Armand Bytton, Marti Glenn, Ron Scolastico, e Lynne Twist Mark Para Seth e Kira: Os maiores netos do mundo.**

Les To Fran, Jennifer e Andrew: Vocês ainda são o foco da minha vida.

CONTEÚDO

AGRADECIMENTOS

PREFÁCIO **O**

propósito deste livro: o que você ganha com ele Estratégia de foco 1 **Seus hábitos**

determinarão seu futuro Pessoas bem-sucedidas têm hábitos bem-sucedidos.

Como os hábitos realmente

funcionam Como identificar os maus

hábitos Como mudar os maus
hábitos A fórmula dos hábitos de sucesso

PASSOS DE AÇÃO **Pessoas de sucesso Quero entrevistar os hábitos de sucesso Fórmula**

ESTRATÉGIA DE FOCO 2

Não é Hocus-Pocus, é tudo uma questão de foco Construa seus pontos fortes, não seus pontos fracos.

Concentre-se em seus talentos naturais

Você é um Starter ou um Finisher?

Se você está se sentindo sobrecarregado, obtenha ajuda!

A solução 4-D

O poder do não

ETAPAS DE AÇÃO **O Workshop de Foco Prioritário**

ESTRATÉGIA DE FOCO 3

Você vê o quadro geral?

Projetando seu futuro cristalino.

Desenvolvendo uma clareza

incomum O objetivo das metas A

lista de verificação das 10 principais
metas Seu plano mestre

ETAPAS DE AÇÃO **A lista de verificação das 10 principais metas**

Saiba o que você quer e por quê

Capture suas melhores ideias

ESTRATÉGIA DE FOCO 4

Superando Contratempos Não é o que acontece, é o que você faz a respeito!
Cultive um Campeão Mind-set Sinais

de Alerta de Recessão Caçadores
de Recessão

Encontre Outra Maneira

O Solucionador de Problemas

Esteja Preparado!

Espere as etapas de ação

inesperadas **Dez melhores opções**
O solucionador de problemas

ESTRATÉGIA DE FOCO 5

Construindo excelentes relacionamentos Sua entrada nas grandes ligas.
A espiral dupla diz

“não”às pessoas tóxicas As

três grandes questões Clientes
principais e a dupla vitória

. . . E Depois Alguns

Como encontrar bons mentores

ETAPAS DE AÇÃO **A Espiral Dupla**
Construindo sua fortaleza
Desenvolvendo relacionamentos com mentores

ESTRATÉGIA DE FOCO 6

O Fator de Confiança Eliminando o medo e a preocupação.

Resolvendo negócios inacabados O

desafio dos vinte e cinco centavos

Perdoe e esqueça uma atitude

vencedora Seis estratégias de

fortalecimento da confiança Acredite em sua própria capacidade O que fazer se

você cair em uma queda

ETAPAS DE AÇÃO **Resolvendo Negócios Inacabados**

ESTRATÉGIA DE FOCO 7

Peça o que você quer Um sistema de sete pontos para ajudá-lo a prosperar.
Peça e receba

Sete maneiras de impulsionar seus negócios, simplesmente perguntando Como perguntar

ETAPAS DE AÇÃO **Pedindo o que você quer**

ESTRATÉGIA DE FOCO 8

Persistência consistente O sucesso geralmente está ao virar da esquina.

Os benefíciosda consistência
abraçam seu maior poder

A Fórmula Duplo-A

O fator de integridade

ETAPAS DE AÇÃO **O Fator de Integridade**

ESTRATÉGIA DE FOCO 9

Tomando medidas decisivas Sistemas comprovados para criar riqueza.

4 boas razões para você procrastinar

Tomada de decisão ativa

A Fórmula TA-DA

Vamos Falar Sobre Dinheiro

ETAPAS DE AÇÃO **Eliminando a procrastinação**
Certeza Financeira

ESTRATÉGIA DE FOCO 10

Vivendo e Trabalhando com Propósito Tornando sua vida simples novamente.
Encontrando Seu

Propósito A Maratona da

Esperança Três Pontos-

Chave Descobrindo Seu Propósito

Declaração de Propósito

ETAPAS DE AÇÃO **Descobrindo e Vivendo sua Estratégia de Foco em Propósito 11 Ideias para Enriquecer** Melhores Estratégias de Sucesso de Cinco Empreendedores Ricos Sam Beckford: O Milionário de Pequenos Negócios Karen Stewart: Mudando o Paradigma do Divórcio Phil Carroll: Barcos de Casas para Negócios de Bilhões de Dólares Debbie Rotkvich: A Rainha das Joias Don R. Campbell: Criando Riquezas Imobiliárias

Geração Y e Empreendedorismo Social: O Caminho a Seguir Empresas que mudam o jogo Boas notíciaspela frente!

ETAPAS DE AÇÃO **Vinte e cinco estratégias de construção de riqueza Palavras finais É a sua vida . . . Aceite o desafio!**

O Poder do Foco Produtos e Programas Palestras, Workshops, Treinamento de Liderança, Coaching Executivo Individual **Sua Biblioteca de Sucesso Gratuita de $500** RETIRO DE **LÍDERES EXCLUSIVO COM AUTORES JACK, MARK E LES** RESOURCE GUIDE PERMISSÕES

SOBRE OS AUTORES

AGRADECIMENTOS

Ao compilar um livro, há sempre muitas pessoas “nosbastidores” que apoiam os autores de várias maneiras. Nossos sinceros agradecimentos e gratidão se estendem aos heróis que muitas vezes não recebem o reconhecimento que merecem.

Primeiro, Hildi Squirrell da The Power of Focus Inc. Datilografar o manuscrito a partir do zero — sendo o arranhão a caligrafia lamentável de Les! — era uma tarefa que exigia concentração, persistência e várias reescritas. Excelente trabalho! Além disso, um grande obrigado por todas as horas extras à noite e nos fins de semana.

Em seguida, a Fran Hewitt, minha maravilhosa esposa, parceira e autora de best-sellers em seu próprio rito. Seu apoio estelar, amor e capacidade de agir como uma caixa de ressonância forte quando as coisas ficaram agitadas significaram mais do que você pode imaginar. Você é realmente uma benção.

A Andrew e Jennifer Hewitt, que mais do que ecoaram Fran com ótimas ideias, novas informações e conexões fiéis. Suas orações, insights e sabedoria mais uma vez me fazem um pai muito orgulhoso.

A todos os nossos tremendos clientes *do Power of Focus ,* numerosos demais para serem mencionados, cujas histórias e dedicação a seus empreendimentos individuais foram inspiradoras e forneceram uma base para grande parte do novo material deste livro.

Um agradecimento especial a todos que voluntariamente compartilharam suas histórias pessoais conosco. Sua contribuição é muito apreciada. [Para obter detalhes, consulte as páginas 351-352.] Parabéns a Wade Webb, Jean Lunt, John Guderyan, Rick Green e Sam Beckford novamente, por seu apoio contínuoe ajuda no lançamento do programa de marketing.

Obrigado também a Chris Smith por sua maestria em cinesiologia, ao testar nossos primeiros designs de capa. E ao premiado designer de capas de livros, Utku Lomlu, na Turquia, pela criação do produto final. Sua paciência e compreensão foram muito apreciadas, pois mudamos de curso várias vezes.

À equipe de suporte de Jack Canfield, desde sua esposa Inga, até a assistente executiva Veronica Romero que foi uma excelente ligação entre nossos escritórios e garantiu

os detalhes foram cuidados em tempo hábil. Obrigado também a Patty Aubery, presidente da The Canfield Companies, e ao COO Russ Kamalski, que garantiu que todas as operações do dia-a-dia e outros projetos funcionassem sem problemas quando Jack teve que se concentrar no livro.

Para Crystal, a esposa maravilhosa de Mark, uma grande âncora e parceira de negócios que permitiu a Mark trabalhar neste projeto sem distração.

E dez anos depois, estendemos nossos sinceros agradecimentos à equipe da Health Communications, que garantiu que o livro fosse elaborado da melhor maneira possívele impresso no prazo, apesar dos prazos loucos habituais. Um agradecimento especial ao editor Peter Vegso, pela oportunidade de entregar *The Power of Focus 10th Anniversary Edition* a muitos milhares de novos leitores e empresários em todo o mundo. Tiro o chapéu para a editora sênior Allison Janse, por sua influência constante e calmante quando o livro chegou aos estágios críticos.E um grande aplauso para Larissa Henoch e Lawna Oldfield que tiveram o desafio de criar o novo layout da primeira página até o fim. Obrigado pela paciência e persistência.

Também agradecemos as contribuições, exemplos e insights fornecidos direta e indiretamente por amigos, clientes e clientes. Devido ao escopo deste projeto, podemos ter deixado de mencionar outras pessoas que ajudaram de várias maneiras. Saiba que você é apreciado e aceite nossas desculpas por quaisquer omissões.

Criar, escrever e entregar esta edição especial de 10º aniversário foi desafiador, mas extremamente recompensador. Descobrimos mais uma vez que uma grande equipe abençoada com paixão, dedicação e foco invariavelmente fará o trabalho.

PREFÁCIO

O propósito deste livro: o que há nele para você?

"Confie em si mesmo. Crie o tipo de eu com o qual você ficará feliz em viver toda a sua vida. Tire o máximo de si mesmo, atiçando as pequenas faíscasinternas da possibilidade em chamas de realização."

— Foster C. McClellan

Caro leitor (ou leitor em potencial, se ainda estiver navegando),

há dez anos lançamos nosso livro, *O Poder do Foco,* sem saber como seria recebido no mercado. Desde então, ficamos gratificados e humilhados pela tremenda resposta de centenas de milhares de pessoas em todo o mundo.

Recentemente, percebemos que a demanda de nossos clientes por uma versão atualizada estava cada vez mais forte. Então aqui está. Muita coisa mudou na última década, com graves desafios econômicos encabeçando a lista. Avanços incríveisna tecnologia tornaram nosso mundo mais rápido, com muito do que queremos saber a apenas alguns cliques de distância.

Quais são os desafios que você enfrenta hoje?

Também tivemos nossos próprios desafios, que compartilharemos em detalhes e como os resolvemos. A pressão do tempo, o avanço financeiro, um emprego seguro e a luta para desfrutar de um estilo de vida saudável e equilibrado ainda continuam sendo grandes desafios para milhões de pessoas. Nossa pesquisa mostra que a falta de foco ainda é um dos maiores fatores que causam essas dificuldades. E, no entanto, apesar dessa incerteza e ansiedade, há muitas pessoas que estão se saindo excepcionalmente bem. Seus negócios estão se expandindo, tornando-se mais lucrativos e empregando mais pessoas. Você conhecerá muitos deles nesta edição revisada e aprenderá como eles se saíram tão bem — incluindo histórias de alguns empreendedores adolescentes incríveis.

Se você é uma daquelas pessoas que sente que foi jogada em uma tempestade econômica, ou se está estressado, morto e quase exterminado

Acalme-se financeiramente. Há esperança. É hora de reorientar, refletir, repensar e rejuvenescer.

O poder do foco irá ajudá-lo de várias maneiras, seja você um CEO, vice-presidente, gerente, supervisor, vendedor, empresário, consultor ou proprietário de uma prática profissional ou negócio baseado em casa. E se você está indo bem agora, sempre há mais a aprender como você descobrirá entre essas capas, mesmo que seja apenas mais uma ideia que irá alavancar seu sucesso ou ajudá-lo a evitar o iníciosutil da complacência.

Aqui está a nossa GARANTIA:

Se você estudar e implementar gradualmente as estratégias que estamos prestes a compartilhar, você não apenas atingirá suas metas comerciais, pessoais e financeiras de forma consistente, como também excederá em muito os resultados que está experimentando atualmente. Especificamente, mostraremos como se concentrar em seus pontos fortes, para que você possa maximizar sua renda e, ao mesmo tempo, desfrutar de um estilo de vida mais saudável e feliz.

Além disso, você aprenderá a construir uma base mais forte e sustentável para o futuro, com base em uma técnica pouco usada chamada Unusual Clarity. Além disso, você descobrirá como criar tranquilidade financeira usando métodos comprovados de vários multimilionários. Há também uma miscelânea de ideias para ajudar a nutrir e enriquecer seus relacionamentos mais importantes.

A razão pela qual estamos tão confiantes de que as ideias deste livro funcionarão para você é porque eles já trabalharam para nós e milhares de nossos clientes.

Desde a primeira edição deste livro, nós três ganhamos coletivamente trinta anos de experiência. Nossa experiência comercial combinada desde que começamos agora totaliza 109 anos! Esta é uma experiência do mundo real. Foi conquistado cometendo muitos erros, bem como concentrando-se em fazer algumas coisas extremamente bem. Compartilharemos algumas de nossas descobertas recentes mais importantes com você e contaremos como as coisas são no mundo real, em vez de apresentar teorias e filosofias vagas. Isso o ajudará a evitar muitas tentativas e erros na vida e economizará muito tempo, dinheiro, energia e estresse desnecessário.

Como tirar o máximo proveito deste livro.

Observação: se você estiver procurando por uma fórmula mágica de “soluçãorápida”, não a encontrará aqui. Em nossa experiência não existe tal coisa. É preciso um compromisso real para criar uma transformação positiva. É por isso que mais de 90% das pessoas que assistem a seminários de curta duração não veem melhorias em suas vidas. Eles não têm tempo para implementar o que aprendem e todas as suas anotações geralmente acabam acumulando poeira.

Nosso principal objetivo tem sido tornar essas informações tão atraentes que o motivarão a tomar medidas imediatas. Este livro é fácil de usar - é muito fácil de ler. Você encontrará até desenhos e histórias ao longo do caminho que o tornam divertido.

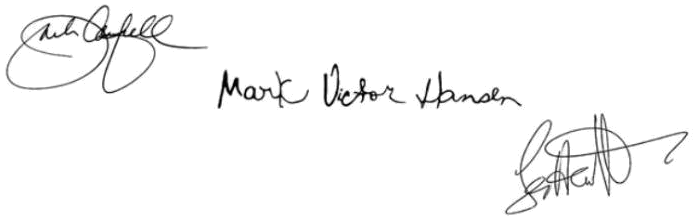
Cada capítuloconsiste em uma variedade de estratégias e técnicas aprimoradas por anedotas e histórias inspiradoras. Os três primeiros capítulosestabelecem as bases.
O Capítulo4, um novo capítulo,mostrará como prosperar em uma economia turbulenta e eliminar a palavra “recessão”do seu vocabulário. Cada capítulosubsequente apresenta um novo conjunto de estratégias centradas em um hábito específicoque o ajudará a se concentrar e a ter um melhor desempenho. A implementação desses hábitos é de vital importância para seu sucesso futuro. Espalhados em cada capítulo,você encontrará muitas histórias e insights pessoais: o que funcionou para nós e também o que não funcionou. Imediatamente após cada capítulo,há uma série de etapas de ação. Estes são projetados para facilitar o seu progresso. É essencial que você os siga e complete se quiser desfrutar de um nívelmais alto de prosperidade. Você pode iniciá-los um de cada vez.

Como bônus final, adicionamos outro capítulosignificativo que apresenta as histórias de cinco empreendedores, todos milionários e clientes de *The Power of Focus,* que construíram empresas de sucesso usando os princípiosdeste livro.
Cada pessoa lhe dá as cinco razões mais importantes pelas quais eles se tornaram tão bem-sucedidos. Você também terá um vislumbre de empolgantes empresas “Gamechanger”, uma nova geração de organização que estabelece novos padrões na cultura dos funcionários, consciência social e lucratividade. Nesta edição revisada, combinamos as novas informações mais relevantes com todas as estratégias fundamentais atemporais da edição original.

Use este livro como um trabalho em andamento contínuo que você pode consultar várias vezes.

Sugerimos fortemente que você tenha um marcador, um bloco de notas ou um iPad ao seu lado enquanto lê. Use-os para capturar imediatamente as ideias que têm o maior impacto para você. Lembre-se, é tudo uma questão de foco. A principal razão pela qual a maioria das pessoas luta profissionalmente e pessoalmente é a falta de foco. Eles procrastinam ou se permitem ser facilmente distraídose interrompidos. Agora você tem a oportunidade de ser diferente. O único propósito deste livro é inspirá-lo a agir. É isso, puro e simples, ainda mais do que antes. Então vamos começar. Use *o poder do foco* para garantir seu futuro melhor. E que sua vida seja verdadeiramente enriquecida no processo.

Sinceramente,



PS Se você é dono de uma empresa e está planejando um crescimento rápido nos próximos anos, compre uma cópia deste livro para todos de sua equipe. O impulso criado pela implementação conjunta dessas estratégias de foco garantirá que você alcance seus objetivos muito mais cedo do que o previsto.

Registre seu livro agora em
www.thepoweroffocus.com/bonusoffer.asp e você
receberá uma Biblioteca de Sucesso de Áudio de $ 500 grátis dos autores,
Jack, Mark e Les.

ESTRATÉGIA DE FOCO 1

Seus hábitos vão
Determine seu futuro

"UM HÁBITO É UM CABO; TECEMOS UM LINHA A CADA DIA E FINALMENTE NÃO PODEMOS QUEBRA -LO."

— Horace Mann

Maria Sosa sabia que tinha de tomar uma decisão.

Não foi uma daquelas pequenas decisões cotidianas que todos tomamos ao longo de nossas vidas. Esta foi uma decisão de mudança de vida que determinaria se sua famíliasobreviveria nas próximas semanas.

Vivendo na zona rural montanhosa da Colômbia, a vida de Maria era simples e pobre. Ela criava galinhas e as vendia por um pouco de dinheiro que compraria alguns dos itens essenciais exigidos por sua família.Seu marido, Hugo, trabalhava para um proprietário de terras cuidando do gado e das plantações. Sua casa não tinha eletricidade, o transporte era a cavalo e para chegar à cidade mais próxima eram cinco horas de viagem. Maria e Hugo tiveram três filhos — dois meninos, Elver (onze) e Juan (nove), e uma filha, Luz (sete). A pequena Luz havia sido diagnosticada com síndromede Reye, após uma infecção viral. Essa condição rara, infelizmente, resultou em danos cerebrais e uma deficiência que restringiu seu movimento a uma cadeira de rodas.

Para agravar seus desafios, Maria havia dado à luz recentemente outro menino. A criança morreu depois de apenas três semanas com a família.Hugo sofreu tanto com isso que sofreu um grande derrame que o deixou paralisado, incapaz de falar e com um andar reduzido a um arrastar de pés.

Ele também sofreu danos cerebrais significativos e foi incapaz de trabalhar.

Se tudo isso não bastasse, Maria tinha que estar vigilante em outra frente.

Um grupo terrorista local, cuja tática favorita era fazer reféns estrangeiros e exigir grandes resgates por sua libertação, estava operando nas selvas próximas.

Eles também sequestraram crianças e as treinaram para serem terroristas, além de exigir dinheiro dos moradores locais. Muitas vezes Maria teria que entregar metade de seu dinheiro de galinha quando eles vinham inesperadamente.

Um dia eles queriam mais do que dinheiro. O jovem Elver era o alvo deles, um jovem promissor para se juntar às suas fileiras na selva. Maria gritou e implorou para eles: “Nãoo levem embora, ele é meu filho!” Felizmente, eles cederam.

Este foi o momento decisivo de Maria, o momento em que você confia em sua intuição, sem se importar ou saber qual será o resultado. Você apenas sabe que deve agir imediatamente! Esta foi uma escolha que poderia mudar o futuro de Maria.

Apressadamente, ela empacotou alguns pertences, reuniu todos e, sob o manto do anoitecer, de alguma forma conduziu sua famíliaaflita através das montanhas até uma pequena cidade. A jornada de toda a noite a pé foi lenta e árdua.

Eles tiveram que tomar cuidado para não fazer barulho, caso os terroristas os ouvissem.

Com o pouco dinheiro que tinham, Maria e sua famíliaexausta embarcaram em um ônibus para a fronteira venezuelana. Havia vários postos de controle lá e, sem documentos, Maria teve que reunir todas as suas habilidades de persuasão para convencer os guardas a deixá-los passar. Hugo, seu marido, também estava muito doente.

Uma mulher local, cuja filha era colombiana, percebeu a situação e providenciou para que ficassem com ela em Caracas. Depois de meses solicitando o status de refugiado em várias embaixadas, uma porta finalmente se abriu – o Canadá os aceitou! Maria não tinha ideia de onde ficava o Canadá e nunca tinha andado de avião na vida. Alguns dias depois, ela e sua famíliachegaram a Toronto em um dia muito frio de janeiro, determinados a começar uma nova vida.

No momento em que escrevo, seus meninos estão indo bem na escola, Maria está aprendendo inglês aos poucos e Luz, sua filha, agora está andando, graças aos cuidados de alguns médicos e enfermeiras muito habilidosos. A vida ainda está cheia de desafios à medida que esta nova aventura se desenrola, mas a imensa gratidão de Maria brilha em seus olhos, com todos que conhece.

Todos nós enfrentamos momentos decisivos que podem transformar nossas vidas de maneira positiva, se estivermos preparados para enfrentar nosso medo, focar e seguir com coragem e determinação.

Você está enfrentando um momento decisivo que requer ação imediata?

Sua situação pode não ser tão dramática quanto a de Maria; No entanto, se for significativo para você, isso é tudo o que importa. Saia com ousadia para o desconhecido e confie em si mesmo e a intuição o levará adiante. Quando sua crença é forte e sua ação imparável, uma força invisível apoia seus esforços – muitos chamam isso de intervenção divina – e remove todos os obstáculos. Seu caminho se torna claro e desobstruído.Quem sabe que grandes recompensas estão esperando por você quando você desenvolve o hábito de ação entusiástica e focada. Mas, como Maria, uma vez que você se compromete, não há como voltar atrás. É para a frente e para cima!

Embora a história de Maria seja inspiradora, aqui está a mensagem importante: a vida não acontece apenas com você. É tudo sobre escolhas e como você responde a cada situação. Se você tem o hábito de fazer escolhas erradas continuamente, o desastre geralmente ocorre. Suas escolhas cotidianas, em última análise, determinam se você acaba vivendo com abundância ou vivendo na pobreza. No entanto, a vida nunca fecha completamente a porta para a oportunidade.

Para lhe dar uma visão simples, imagine que você está segurando uma longa corrente de plástico branco com seis metros de comprimento. A corrente é composta de algumas centenas de elos individuais que estão ligados uns aos outros.

Agora imagine que cada link é uma má escolha. Cada má escolha está ligada a outra má escolha. Um monte de más escolhas acaba se tornando um hábito. Agora, imagine que você está segurando esta corrente de plástico com os braços erguidos e começa a passar a corrente pelas mãos, desde o primeiro elo até chegar ao meio da corrente. O último link que passou não parece diferente do primeiro link. Isso é como um mau hábito. Não notamos nada realmente mudando - não há resultados negativos aparecendo. Este pode ser um períodode semanas ou meses. Continue passando a corrente até estar quase no fim — representando anos. De repente, você percebe um nó muito grande na corrente. Você sabe como isso se chama? Uma crise! Ataque cardíaco,execução hipotecária, divórcio — e você não esperava.

Escolhas consistentes são a base para seus hábitos, como você descobrirá nas próximas páginas. E seus hábitos desempenham um papel importante em como seu futuro se desenrola. Isso inclui os hábitos que você exibe para o mundo dos negócios todos os dias, bem como

a variedade de comportamentos que aparecem em sua vida pessoal.

Ao longo deste livro, você encontrará estratégias que podem ser aplicadas tanto no trabalho quanto em casa. Seu trabalho é revisar todos eles e implementar aqueles que lhe darão as maiores recompensas. Aliás, todas essas estratégias funcionam igualmente bem para homens e mulheres. Eles não são específicosde gênero. Se você não percebeu, um dos desenvolvimentos mais interessantes no mercado hoje é o rápido crescimento das mulheres empreendedoras.

Neste capítulo,apresentamos os elementos mais importantes sobre hábitos. Primeiro você descobrirá como os hábitos realmente funcionam. Então você aprenderá como identificar maus hábitos e como mudá-los. Isso permitirá que você verifique seus próprios hábitos específicose determine quais são improdutivos. Por fim, mostraremos uma Fórmula de Hábitos de Sucesso exclusiva, uma estratégia simples, mas poderosa, que o ajudará a transformar seus maus hábitos em hábitos de sucesso. Usar essa técnica garantirá que você permaneça focado no que funciona, e não no que não funciona.

PESSOAS DE SUCESSO TEM HÁBITOS DE SUCESSO

Pessoas mal sucedidas não!

Como os HÁBITOS realmente funcionam

SEUS HÁBITOS VÃO DETERMINAR SEU FUTURO

O que é um hábito? Simplificando, um hábito é algo que você faz com tanta frequência que se torna fácil. Em outras palavras, é um comportamento que você continua repetindo. Se você persistir em desenvolver um novo comportamento, eventualmente ele se tornará automático.

Por exemplo, se você aprender a dirigir um carro com um câmbio padrão, as primeiras lições geralmente são interessantes. Um dos grandes desafios é descobrir como sincronizar os pedais da embreagem e do acelerador para que você tenha uma troca de marchas agradável e suave. Se você soltar a embreagem muito rápido, o carro para. Se você pisar muito forte no acelerador sem soltar a embreagem, o motor ruge, mas você

não vá a lugar nenhum. Às vezes, o carro pula na rua como um canguru, subindo e parando enquanto o novo motorista luta com os pedais. No entanto, com a prática, a troca de marchas acaba se tornando suave e você não pensa mais nisso.

LES:

"Durante anos eu me envolvi em jogar golfe e minhas pontuações provaram isso. Eu tiraria um oito ou um nove em vários buracos e terminaria com uma pontuação ao norte de cem. Ocasionalmente eu tive aulas e notei alguma melhora.
Então eu não jogava por meses e ainda esperava produzir uma pontuação razoável. Isso se chama viver uma ilusão! Finalmente estabeleci uma meta — quebrar noventa de forma consistente. Para isso, decidi criar novos hábitos; Pratique um pouco todos os dias, estude os melhores jogadores, faça aulas regulares e jogue duas vezes por semana. Está funcionando – acabei de atirar em um oitenta e seis!”

A boa notíciaé que você pode se reprogramar a qualquer momento. Se você está lutando financeiramente, isso é importante saber!

Digamos que você queira ser financeiramente independente. Não faz sentido verificar seus hábitos financeiros? Você tem o hábito de se pagar primeiro todo mês? Você economiza e investe consistentemente pelo menos 10% de sua renda?
A resposta é “sim”ou “não”.Imediatamente você pode ver se está se movendo na direção certa. A palavra-chave aqui é consistente. Isso significa todos os meses.
E todo mês é um bom hábito. A maioria das pessoas se interessa quando se trata de aumentar seu dinheiro. Eles são muito inconsistentes.

Suponha que você inicie um programa de poupança e investimento. Nos primeiros seis meses, você diligentemente guardou seus dez por cento de acordo com o plano. Então algo acontece. Você pega o dinheiro emprestado para tirar férias e diz a si mesmo que vai compensar nos próximos meses. Claro que não — e seu programa de independência financeira está paralisado antes mesmo de decolar! A solução é chamada de políticasem exceções. Em outras palavras, você se compromete com seu melhor futuro financeiro todos os dias. É o que separa as pessoas que têm das pessoas que não têm. (No capítulonove, Tomando medidas decisivas, você aprenderá muito mais sobre a criação de riqueza.)

Vejamos outra situação. Se manter uma saúde excelente está no topo de sua lista de prioridades, exercitar-se três vezes por semana pode ser o padrão mínimopara mantê-lo em forma. Uma políticasem exceções significa que você manterá esse hábito de exercício,não importa o que aconteça, porque você valoriza os benefíciosa longo prazo.

As pessoas que se interessam por mudanças desistem depois de algumas semanas ou meses. E eles geralmente têm uma longa lista de desculpas por que não funcionou para eles. Se você quer se distanciar das massas e desfrutar de um estilo de vida único, entenda isso – seus hábitos determinarão seu futuro.

É tão importante. Lembre-se, pessoas de sucesso não chegam ao topo. É preciso ação focada, disciplina pessoal e muita energia todos os dias para fazer as coisas acontecerem. Os hábitos que você desenvolver a partir de hoje determinarão como será o seu futuro. Rico ou pobre. Saudável ou insalubre. Cumprido ou não cumprido. Feliz ou infeliz. A escolha é sua, então escolha sabiamente.

SEUS HÁBITOS VÃO DETERMINAR SUA QUALIDADE DE VIDA

Muitas pessoas hoje estão preocupadas com seu estilo de vida. Frases como “procurouma melhor qualidade de vida” ou “sóquero simplificar minha vida” agora são comuns. Recentemente, muitas pessoas estão repensando suas vidas depois de sofrer perdas financeiras devastadoras no mercado de ações ou perder suas casas para o encerramento. Parece que a corrida desenfreada pelo sucesso material e todas as armadilhas de uma assim chamada vida de sucesso estão agora fora de alcance. Aqui está um ponto criticamente importante para digerir. Ser verdadeiramente rico inclui não apenas liberdade financeira, mas também desenvolver relacionamentos ricos e significativos, enriquecer sua saúde e desfrutar de um rico equilíbrioentre sua carreira e sua vida pessoal.

A nutrição de seu próprio espíritoou alma também é um requisito essencial. Isso leva tempo para explorar e expandir. É um processo sem fim. Quanto mais você aprender sobre si mesmo – como pensa, como se sente, qual é o seu verdadeiro propósito e como quer viver – mais sua vida fluirá.

Em vez de apenas trabalhar duro toda semana ou se preocupar com seu trabalho, você começará a fazer escolhas melhores com base na intuição e sabendo instintivamente o

a coisa certa a fazer. É esse nívelmais alto de consciência que determina sua qualidade de vida diária. No capítulodez, Vivendo com Propósito, mostraremos um sistema único que tornará tudo isso possívelpara você. Reavaliar suas opções regularmente é um hábito muito bom para desenvolver.

OS RESULTADOS DE SEUS MAUS HÁBITOS NORMALMENTE NÃO APARECERAM ATÉ MUITO MAIS TARDE NA VIDA

Por favor, certifique-se de estar realmente alerta antes de ler os próximos dois parágrafos. Se não estiver, vá jogar um pouco de água fria no rosto para não perder a importância desse conceito fundamental.

Mais pessoas do que nunca estão vivendo para gratificação imediata. Eles compram coisas que realmente não podem pagar e adiam o pagamento o mais longe possível.
Carros, móveis, eletrodomésticos, sistemas de entretenimento ou o mais recente "brinquedo", só para citar alguns. As pessoas que têm o hábito de fazer isso têm a sensação de se atualizarem o tempo todo. Há sempre outro pagamento no próximo mês. Isso geralmente resulta em trabalhar mais horas ou em um emprego adicional apenas para sobreviver, criando ainda mais estresse.

Levado ao extremo, se seus pensamentos excederem constantemente sua renda, você terá um resultado final. Chama-se falência! Quando você desenvolve um mau hábito crônico, a vida acabará lhe dando consequências. E você pode não gostar das consequências. Aqui está o que você precisa realmente entender: a vida ainda lhe dará as consequências. Se você gosta ou não, não é o problema. O fato é que, se você continuar fazendo as coisas de uma certa maneira, sempre obterá um resultado previsível.
Hábitos negativos geram consequências negativas. Hábitos de sucesso criam recompensas positivas. É assim que a vida é. E, infelizmente, na Grande Recessão de 2008, milhões de americanos descobriram a dura realidade dessa verdade fundamental.

Vejamos alguns outros exemplos. Se você quer desfrutar da longevidade, você deve ter hábitos saudáveis. Praticar uma boa nutrição, exercitar-se e estudar a longevidade desempenham um papel importante aqui.

A realidade? A maioria da população no mundo ocidental está acima do peso,

exercitados e desnutridos. Como você explicaria isso? Novamente, é uma atitude viva para o momento, com pouco ou nenhum pensamento dado às consequências futuras.
Há uma longa lista quando se trata de saúde. Aqui estão algumas: trabalhar quatorze horas por dia, sete dias por semana, levará a um eventual esgotamento. Quando você está comendo fast foods ou junk food correndo como um hábito diário, a combinação de estresse e colesterol alto produz um risco muito maior de ataques cardíacose derrames. Essas são consequências que ameaçam a vida, mas muitas pessoas ignoram o óbvio e seguem em frente alegremente, destemidas pelo fato de que uma grande crise pode estar se aproximando. Por exemplo, de acordo com estatísticasde 2008 da American Heart Association, mais de 82 milhões de pessoas têm um risco significativo de doença cardíaca. O custo disso em 2007 foi de mais de US$ 286 bilhões!

Veja os relacionamentos. O casamento está em apuros, com quase 50% terminando em divórcio. Se você tem o hábito de matar de fome seus relacionamentos mais importantes de tempo, energia e amor, como pode esperar um resultado feliz?

Quando se trata de dinheiro, seus maus hábitos podem levá-lo a um ciclo interminável de trabalho em seus últimos anos, quando você prefere aproveitar mais tempo para se divertir.

Agora, aqui estão algumas notíciasrealmente boas:

VOCÊ PODE TRANSFORMAR CONSEQUÊNCIAS NEGATIVAS EM POSITIVAS

RECOMPENSAS

Simplesmente mudando seus hábitos agora.

JACK:

Pessoalmente, meu melhor novo hábito é dormir mais. Eu estava vivendo com 6 horas e meia por um longo tempo porque eu podia. Entre 6½ e 8 horas de sono é quando o hormônio do crescimento humano entra em ação, o que mantém o corpo jovem e também constrói músculos. Essa última hora e meia também é quando o corpo faz a maior limpeza. O sistema imunológico é o que mais cura o corpo durante o sono profundo, então me comprometi a dormir mais. Vou dormir mais às 23h e levantar às 7h. ao invés de

deitar-se à 1 da
manhã e levantar-se às 7 da manhã.

O outro grande hábito é que estou fazendo networking mais do que costumava. Eu estava tão ocupado lendo para expandir minha base de conhecimento e fazendo buscas na internet que não estava construindo meus relacionamentos. Se você não fala com as pessoas, não tem nenhum tipo de habilidade para aprofundar o relacionamento. Se você continuar a nutrir seus relacionamentos mais importantes, quando precisar de algo, eles estarão dispostos a ajudá-lo, porque você não está apenas ligando para eles apenas quando precisa.

Outro hábito empresarial essencial no mundo de hoje é que as pessoas se tornem melhores contadoras de histórias. Bons vendedores e bons CEOs sabem como contar uma história, porque o que o Velcro está na mente de uma pessoa é uma história. Lembro-me de meu pai me contando sobre o cara que fundou a National Cash Register (NCR), a empresa onde meu pai trabalhava. Ele estava mostrando a alguns clientes japoneses suas caixas registradoras e esperando que comprassem um monte delas. Estas eram as caixas registradoras de estilo antigo, onde você pressionava as teclas como as velhas máquinas de escrever. A gaveta se abria e os números apareciam no vidro acima. O proprietário estava levando essas pessoas para ilustrar como uma delas funcionava — e não funcionou! Percebendo uma marreta por perto, ele a pegou e deu uma surra na caixa registradora. Então ele disse: “Issoé o que fazemos com caixas registradoras que não funcionam na NCR. Eles nunca saem do prédio!” Você conta essa história para ilustrar que está comprometido com a excelência.

DESENVOLVER HÁBITOS DE SUCESSO LEVA TEMPO

Quanto tempo leva para mudar um hábito? As respostas mais comuns para essa pergunta são “cercade vinte e um dias” ou “trêsa quatro semanas”. Isso provavelmente é verdade para fazer pequenos ajustes em seu comportamento.

O que você descobrirá é que, depois de vinte e uma a trinta experiências com um novo hábito, é mais difícilnão fazê-lo do que fazê-lo. Antes de mudar um hábito, você precisa primeiro verificar há quanto tempo você o possui. Se você tem feito algo

repetidamente por trinta anos, você pode não ser capaz de abandoná-lo em poucas semanas. Reconheça o fato de que um hábito profundamente arraigado tem raízeslongas. É como tentar cortar uma fibra multifibra que se moldou, ao longo do tempo, em uma única corda poderosa. É muito difícilde quebrar. Fumantes de longa data sabem como é difícil quebrar o hábito da nicotina. Muitos nunca o fazem, apesar da esmagadora evidência de que fumar pode reduzir significativamente sua expectativa de vida.

Além disso, pessoas com um longo histórico de baixa autoestima não se transformarão em indivíduosaltamente confiantes, prontos para enfrentar o mundo, em vinte e um dias. Pode levar um ano ou mais para desenvolver sistemas de crenças positivas. Essas transições importantes podem afetar sua vida profissional e pessoal.

Outro fator sobre a mudança de hábitos é o potencial de voltar aos seus antigos padrões. Isso pode acontecer quando os níveisde estresse aumentam ou ocorre uma crise inesperada. O novo hábito pode não ser forte o suficiente para resistir a essas circunstâncias, e mais tempo, energia e esforço serão necessários. Para garantir a consistência, os astronautas usam uma lista de verificação para cada procedimento para garantir sempre os mesmos resultados. Você pode criar um sistema à prova de falhas semelhante. Só requer prática. E vale a pena o esforço, como você verá em breve.

Imagine se você mudasse apenas quatro hábitos a cada ano. Daqui a cinco anos você teria vinte novos hábitos positivos. Agora, aqui está a coisa - vinte novos hábitos positivos fariam diferença em seus resultados? É claro. Vinte hábitos de sucesso podem lhe trazer todo o dinheiro que você quer ou precisa, relacionamentos amorosos maravilhosos, um corpo físicomais saudável e energizado, além de todo tipo de novas oportunidades. E se você criar mais de quatro novos hábitos todos os anos? Pense nas possibilidades!

ATÉ 47 POR CENTO DO NOSSO DIA A DIA

O COMPORTAMENTO É HABITUAL

LES:

Lembro-me de perder minhas chaves regularmente. No final do dia eu estacionava o carro na garagem, entrava em casa e jogava minhas chaves

em qualquer lugar que aconteceu de pousar. Mais tarde, eu saíapara uma reunião e, claro, não conseguia encontrar minhas chaves. À medida que a caça ao tesouro pelas minhas chaves acontecia, meu nívelde estresse aumentava visivelmente e, depois que as chaves eram finalmente encontradas, eu corria para minha reunião com vinte e cinco minutos de atraso, possuindo uma atitude que não seria descrita como positiva.

A solução para este problema recorrente era simples. Um dia preguei um bloco de madeira na parede que dava para a porta da garagem. Tinha dois ganchos e uma etiqueta grande que dizia “chaves”.

Na noite seguinte, cheguei em casa, passei pela minha nova vaga de estacionamento para pegar as chaves e as joguei em algum canto remoto da sala. Por quê?
Porque isso é o que eu sempre fiz. Levei quase trinta dias me forçando a pendurá-los na parede antes que meu cérebro entendesse a mensagem: “Achoque estamos fazendo algo diferente agora”, e um novo hábito finalmente se formou. Nunca mais perco a minha, mas foi preciso um esforço considerável para me retreinar.

Como mencionado anteriormente, muitas de nossas atividades diárias são simplesmente rotinas. Desde o momento em que você se levanta de manhã até se deitar à noite, há centenas de coisas que você faz da mesma maneira. Isso inclui a maneira como você se veste, se arruma para o dia, toma café da manhã, escova os dentes, dirige até o escritório, cumprimenta as pessoas, arruma sua mesa, verifica seu e-mail, marca compromissos, trabalha em projetos, participa de reuniões, atende o telefone e assim por diante. Se você faz essas mesmas atividades há anos, tem um conjunto de hábitos firmemente arraigados. Eles envolvem todas as áreas da sua vida, incluindo seu trabalho, família,renda, saúde, relacionamentos e muito mais. A soma total desses hábitos determina como sua vida funciona. Simplificando, este é o seu comportamento normal.

Como criaturas de hábitos, somos muito previsíveis.De muitas maneiras, isso é bom porque os outros podem nos ver como confiáveis, confiáveis e consistentes. (É interessante notar que as pessoas que são muito imprevisíveistambém têm um hábito – o hábito da inconsistência!)

No entanto, com muita rotina, a complacência se instala e a vida se torna chata.
Nós nos contentamos com menos do que somos capazes. De fato, muitas das atividades que

nosso comportamento normal diário é realizado inconscientemente — sem pensar. Aqui está o ponto: seu comportamento normal diário tem muito a ver com os resultados em sua vida. Se você não está satisfeito com esses resultados, algo tem que mudar.

NADA EM SUA VIDA VAI MUDAR, ATÉ VOCÊ!



QUANDO UM NOVO HÁBITO ESTÁ BEM DESENVOLVIDO,
SE TORNA O SEU NOVO
COMPORTAMENTO NORMAL

Esta é uma grande notícia!Ao sobrepor um novo comportamento ao seu comportamento atual, você pode criar uma maneira inteiramente nova de fazer as coisas. Esse novo comportamento normal se torna seu novo padrão de desempenho e produtividade. Em outras palavras, você simplesmente começa a substituir seus velhos hábitos ruins por novos hábitos de sucesso.

Por exemplo, se você sempre chega atrasado para as reuniões, seus níveisde estresse provavelmente são altos e você se sente despreparado. Para melhorar isso, comprometa-se a chegar dez minutos mais cedo para todos os compromissos durante as próximas quatro semanas. Se você se disciplinar para concluir esse processo, notará duas coisas: 1. A primeira semana ou duas serão difíceis.Na verdade, você pode precisar dar a si mesmo algumas conversas de estímulomental apenas para se manter no caminho certo.

2. Quanto mais você chega na hora, mais fácil fica. Então, um dia, torna-se um comportamento normal. É como ser reprogramado. E você descobrirá que os benefícios do novo programa superam em muito os resultados do antigo.

Ao melhorar sistematicamente um comportamento de cada vez, você pode melhorar seu desempenho geral. estilo de vida. Isso inclui sua saúde, renda, relacionamentos e tempo livre para se divertir.

MARCA:

Em relação aos hábitos de saúde, estou o mais apto que já estive. Estou mais consciente agora, graças à experiência e apoio da minha esposa Crystal. Estou mais consciente da maneira como meu corpo se move. Eu estava começando a cair porque, você sabe, as pessoas mais velhas se esquecem de tomar suas vitaminas e nutracêuticos e se esquecem de se exercitar pelo menos uma hora por dia. Fisicamente, você precisa ter flexibilidade e equilíbrio.

E cada um deles requer uma decisão sobre a quantidade de esforço que você vai gastar para maximizar sua forma físicaà medida que envelhece. Gasto muito dinheiro com minha saúde usando acuscópios e mioscópios, que são instrumentos eletrônicos sofisticados para cura energética.

Meu melhor novo hábito em relação aos negócios é meditar todos os dias para entrar no que chamo de zona atlética, ou vórtice, experimentando a consciência do “sentimento”Isso. cria o hábito da consciência, estar onde você quer estar antes de realmente chegar lá. Você tem que estar no resultado final. Por exemplo, eu podia ver que o Chicken Soup for the Soul seria o número um enquanto todos nos rejeitavam, dizendo: “Issonunca vai funcionar”. No entanto, tomamos posse e aconteceu.

DECISÃO SEPARA GRANDES LÍDERES
DE SONHADORES E TALKERS.

Como identificar maus hábitos

ESTEJA CONSCIENTE DOS HÁBITOS QUE NÃO ESTÃO FUNCIONANDO PARA VOCÊS

Muitos de nossos hábitos, padrões, idiossincrasias e peculiaridades são invisíveis,fazendo com que o renomado autor Oliver Wendell Holmes observe: “Todosnós precisamos de uma educação

no óbvio”. Então, vamos olhar mais de perto para os hábitos que estão prendendo você. Você provavelmente está consciente de alguns imediatamente. Aqui estão alguns comuns que recebemos de clientes em nossos workshops.

- Não retornar as ligações no horário.
- Atrasar-se para reuniões e compromissos.
- Má comunicação entre colegas e funcionários.
- Nunca atualize seu site.
- Não permitir tempo suficiente de viagem ao encontrar clientes ou prospects para compromissos externos.
- Não atender a papelada de forma rápida e eficiente.
- Perder tempo na Internet.
- Permitir que as contas não sejam pagas, resultando em altas multas de juros.
- Não acompanhar de forma consistente os recebíveisvencidos.
- Falar em vez de ouvir.
- Esquecer o nome de alguém sessenta segundos (ou menos) depois de ser apresentado.
- Acionar o despertador várias vezes pela manhã antes de sair da cama.

- Trabalhando longos dias sem exercícioou fazendo pausas regulares.
- Não passar tempo suficiente com seus filhos.
- Ter um programa de refeições rápidas que geralmente é de segunda a sexta-feira.
- Comer em horários irregulares do dia.
- Sair de casa pela manhã sem abraçar sua esposa, marido, filhos e/ou cachorro.

- Levando trabalho para casa com você.
- Ficar grudado no seu PDA ao jantar com seu cônjuge.
- Fazer reservas de última hora (restaurante, planos de viagem, teatro, shows).

- Não cumprindo com os pedidos como prometido.
- Não tirar tempo suficiente para diversão e família– sem culpa!
- Ter o celular ligado o tempo todo.

- Não excluir e-mails antigos.
- Controlando todas as decisões, especialmente as pequenas coisas que você precisa deixar de lado!
- Procrastinar em tudo, desde declarar impostos até limpar sua garagem.

Agora verifique a si mesmo fazendo uma lista de todos os hábitos que o mantêm improdutivo. Reserve uma hora para que você possa realmente pensar nesse processo.
E planeje para não ser interrompido. É um exercíciodigno e lhe dará uma base sólida para melhorar seus resultados nos próximos anos. Na verdade, esses maus hábitos, ou obstáculos aos seus objetivos, realmente agem como um trampolim para seu sucesso futuro. Até que você entenda claramente o que está te atrapalhando, é difícilcriar hábitos mais produtivos. A Fórmula dos Hábitos de Sucesso no final deste capítulo mostrará uma maneira prática de transformar seus maus hábitos em estratégias de sucesso.

Outra maneira de identificar seu comportamento improdutivo é pedir feedback. Converse com pessoas que você respeita e admira, que o conhecem bem. Pergunte a eles o que eles observam sobre seus maus hábitos. Procure consistência. Se você fala com dez pessoas e oito delas dizem que nunca responde a e-mails importantes a tempo, preste atenção. Lembre-se disso - seu comportamento externo é a verdade, enquanto sua percepção interna de seu comportamento é muitas vezes uma ilusão.

Se você estiver aberto a um bom feedback honesto, poderá fazer ajustes rapidamente e eliminar os maus hábitos permanentemente.

SEUS HÁBITOS E SISTEMAS DE CRENÇA SÃO UM PRODUTO DO SEU AMBIENTE

Este é um insight extremamente importante. Entenda que as pessoas com quem você convive e o ambiente em que vive influenciam fortemente o que você faz. Uma pessoa criada em um ambiente negativo, continuamente submetida a abuso físicoou verbal, tem uma visão de mundo diferente da de uma criança criada em uma famíliacalorosa, amorosa e solidária. Suas atitudes e níveisde auto-estima são diferentes. Ambientes abusivos muitas vezes produzem sentimentos de indignidade e uma

falta de confiança, para não falar do medo. Esse sistema de crenças negativo, se levado para a vida adulta, pode produzir todos os tipos de hábitos improdutivos, incluindo vícioem drogas, atividade criminosa e incapacidade de moldar uma carreira estável.

A pressão dos colegas também desempenha um papel negativo ou positivo. Se você anda com pessoas que estão sempre reclamando sobre o quão ruim tudo está, você pode começar a acreditar no que elas dizem. Por outro lado, se você se cercar de pessoas fortes e positivas, é mais provável que veja um mundo cheio de oportunidades e aventuras.

Mesmo que você tenha tido a infelicidade de ter um histórico severamente desfavorecido, ainda pode fazer alterações. E pode levar apenas uma pessoa para ajudá-lo a fazer a transição. Um excelente treinador, professor, terapeuta, mentor ou modelo positivo pode impactar seu futuro. O único pré-requisito é que você deve se comprometer com a mudança. Quando você estiver pronto para fazer isso, as pessoas certas começarão a aparecer para ajudá-lo. Em nossa experiência, aquele ditado bem conhecido: “Quando aluno está pronto, o professor aparece” é verdade.

Como mudar
Maus hábitos

ESTUDE OS HÁBITOS DE MODELOS DE PAPEL DE SUCESSO

Como mencionado anteriormente, as pessoas de sucesso desenvolveram hábitos de sucesso. Aprenda a observar quais são esses hábitos. Estude pessoas de sucesso. Como o conhecido filósofo de negócios Jim Rohn disse: “Elesdeixam pistas”. E se você entrevistasse uma pessoa de sucesso todo mês? Leve-o para tomar café da manhã ou almoçar e faça muitas perguntas boas sobre suas disciplinas, rotinas e hábitos. O que eles lêem? A quais clubes e associações eles pertencem? Como eles agendam seu tempo? Se você ouvir bem e tomar boas notas, terá uma riqueza de ideias poderosas em muito pouco tempo. E se o seu pedido for sincero, as pessoas verdadeiramente bem-sucedidas ficarão felizes em compartilhar suas ideias. Eles gostam de

oportunidade de treinar pessoas que estão genuinamente interessadas em melhorar suas vidas.

JAQUE E MARCA:

Quando terminamos de escrever o primeiro livro Chicken Soup for the Soul, perguntamos a todos os autores mais vendidos que conhecemos – Barbara De Angelis, John Gray, Ken Blanchard, Harvey Mackay, Harold Bloomfield, Wayne Dyer e Scott Peck – quais seriam as estratégias específicasnecessários para garantir que nosso livro se torne um best-seller. Todas essas pessoas foram generosas com suas ideias e insights. Fizemos tudo o que nos foi dito. Criamos o hábito de fazer no mínimouma entrevista de rádio por dia, sete dias por semana, durante dois anos. Mantivemos nosso próprio publicitário. Enviamos cinco livros por dia para revisores e outros formadores de opinião em potencial. Demos a jornais e revistas direitos de reimpressão gratuitos de nossas histórias. Oferecemos seminários motivacionais para todos os responsáveis pela venda de nossos livros. Resumindo, perguntamos quais deveriam ser nossos hábitos mais vendidos e os colocamos em prática. Como resultado, já vendemos 500 milhões de livros em todo o mundo. (Para colocar isso em perspectiva, neste momento, toda a série Harry Potter vendeu cerca de 450 milhões de cópias em pelo menos setenta idiomas.)

O problema é que a maioria das pessoas não vai perguntar. Em vez disso, eles inventam todo tipo de desculpas. Eles estão muito ocupados, ou eles racionalizam que as pessoas bem-sucedidas não teriam tempo para eles, e como você encontra essas pessoas de qualquer maneira? As pessoas de sucesso não estão em cada esquina esperando para serem entrevistadas. Isso mesmo. Lembre-se, é um estudo. Isso significa que você precisa ser engenhoso e encontrar maneiras de descobrir onde essas pessoas bem-sucedidas trabalham, vivem, comem e Faça disso um jogo. Divirta-se. Vale a pena! (No Capítulo5, que se concentra no hábito de construir relacionamentos excelentes, você descobrirá como encontrar e entrar em contato com mentores de sucesso.)

Aqui está outra maneira de estudar pessoas de sucesso: Leia suas autobiografias e biografias. Há centenas deles. São histórias verdadeiras maravilhosas

repleto de ideias, e os livros estão em sua biblioteca local, em livrarias e podem ser baixados on-line. Leia um todo mês e você obterá mais insights em um ano do que muitos cursos universitários poderiam oferecer.

Além disso, fique atento a documentos especiais que apresentem pessoas de sucesso. Outro hábito que nós três desenvolvemos é ouvir programas de áudio motivacionais e educacionais quando estamos dirigindo, caminhando ou nos exercitando. Se você ouvir um áudio por trinta minutos por dia, cinco dias por semana, em dez anos você terá sido exposto a mais de mil e trezentas horas de informações novas e úteis. Este é um hábito que quase todas as pessoas de sucesso que conhecemos desenvolveram. (Para alguns dos melhores, consulte nosso Guia de Recursos na página 343.)

Nosso amigo Jim Rohn disse: “Sevocê ler um livro todo mês sobre sua indústria, em dez anos você terá lido 120 livros. Isso o colocará no primeiro por cento do seu campo.” Por outro lado, Jim observou sabiamente: “Todosos livros que você não leu não o ajudarão!” A internet é uma fonte maravilhosa de vídeosinspiradores, músicas, aplicativos e programas de treinamento. Todas essas informações fantásticas estão esperando por você. Portanto, deleite-se com isso e observe sua consciência subir. Muito em breve, se você aplicar o que aprender, sua renda também aumentará.

DESENVOLVA O HÁBITO DE MUDAR SEUS HÁBITOS

As pessoas que são ricas em todos os sentidos da palavra entendem que a vida é uma experiência de aprendizado. Nunca para. Aprenda a refinar constantemente seus hábitos. Há sempre outro nívela alcançar, não importa quão bom você seja agora. Quando você se esforça constantemente para melhorar, você constrói o caráter. Você se torna mais como pessoa e tem mais a oferecer. É uma jornada emocionante que, em última análise, leva à realização e prosperidade. Infelizmente, às vezes aprendemos as lições da maneira mais difícil.

LES:

Em uma visita de rotina ao meu médico para um check-up, descobri que meus triglicerídeosestavam um pouco altos, assim como meu colesterol “ruim”Também. fui aconselhado a perder cinco quilos de peso, pois meu índicede massa corporal (IMC) era

rastejando fora da faixa normal de adulto saudável de 20-25. Então, o que você faz quando a evidência está lá em preto e branco? Duas escolhas.

Ignore os números ou comece a pensar nas consequências no futuro – diabetes e doenças cardíacasrapidamente vieram à mente.

Sempre acreditei em tomar medidas preventivas quando se trata de minha saúde. Esperar até que uma crise ocorresse nunca foi muito atraente para mim!

No entanto, eu me permiti cair em alguns maus hábitos e ignorei alguns sinais de alerta. É fácil dar desculpas quando você está ocupado em seu negócio. Decidi que algumas mudanças eram necessárias em relação aos meus hábitos alimentares diários. Após reflexão, percebi que minha ingestão de açúcar estava alta. Meu café da manhã saudável (pensei) consistia em três cereais misturados e três ou quatro porções de frutas frescas. Um nutricionista me informou que isso era muito açúcar para começar o meu dia. Primeiro despertador! Pensando melhor, percebi que estava consumindo mais refrigerantes e bebidas com alto teor de açúcar do que o normal. E em tempos de prazos apertados no trabalho, chocolate e biscoitos se tornaram meu alimento diário. Somando tudo isso resultou em um caso do óbvio! Muito açúcar – mais protuberância corporal – resultados de teste negativos.

Caro leitor, se você se encontra no mesmo barco, tenha coragem: há uma solução simples. Para mim, os novos hábitos eram cortar o peru frio de chocolate e biscoitos e distribuir minha alimentação ao longo do dia com porções menores. E adivinha o que aconteceu? Perdi dezesseis quilos em dois meses e meus triglicerídeosvoltaram ao normal, assim como meu índicede IMC.

Minha energia é ótima, estou mais focada e mais confiante agora que assumi melhor o controle da minha saúde apenas fazendo alguns ajustes. Foi realmente difícildeixar de lado as bebidas açucaradas e o chocolate?

Surpreendentemente não, embora eu ainda goste de um biscoito ocasional. Quero dizer, a vida é para ser aproveitada, certo?

O grande insight para mim foi não me tornar complacente em relação a esses aspectos importantes da minha vida. A complacência precede consequências perigosas. Fique alerta!

O objetivo desta história é ilustrar como a vida sempre lhe dará consequências relacionadas às suas ações. Portanto, antes de embarcar em um curso específico,olhe para frente. Você está criando consequências negativas ou recompensas em potencial? Seja claro em seu pensamento. Pesquise. Faça perguntas antes de iniciar novos hábitos. Se você fizer isso, desfrutará mais dos prazeres da vida e não ficará gritando por morfina para matar sua dor!

Agora que você entende como os hábitos realmente funcionam e como identificá-los, vamos concluir com a parte mais importante – como mudar seus hábitos permanentemente.

Além de fazer uma lista de seus maus hábitos, aqui estão algumas perguntas para estimular seu pensamento.

- Meus hábitos financeiros estão me ajudando a alcançar meus objetivos financeiros mais importantes?
  Por exemplo: Liberdade Financeira, ou seja, ter a opção de fazer o que eu quiser sem me preocupar com o custo.
- Algum dos meus hábitos de saúde atuais está colocando em risco meu bem-estar futuro?
  Por exemplo: não fazer exercíciose consumir alimentos altamente calóricos.
- Quais hábitos de comunicação preciso melhorar?
  Por exemplo: ouvir melhor, falar claramente, ser empático, menos controlador.

- Que hábitos eu tenho que podem estar prejudicando meus relacionamentos familiares?
  Por exemplo: não prestar atenção, ser egocêntrico, perfeccionismo.

A Fórmula HÁBITOS DE SUCESSO

Este é um método passo a passo para ajudá-lo a criar melhores hábitos. Funciona porque é simples. Você não precisa de estratégias complicadas. Este modelo pode ser aplicado a qualquer área da sua vida, empresarial ou pessoal. Se aplicado de forma consistente, ajudará você a alcançar tudo o que deseja. Existem três passos básicos simples:

1. Identifique claramente seus hábitos ruins ou improdutivos

É importante que você realmente pense nas consequências futuras de seus maus hábitos. Estes podem não aparecer amanhã, na próxima semana ou no próximo mês. O impacto real pode estar a anos de distância. Quando você olha para seu comportamento improdutivo um dia de cada vez, pode não parecer tão ruim. O fumante diz: “Oque são alguns cigarros hoje? Isso me ajuda a relaxar. Não estou ofegante e tossindo.” No entanto, os dias se acumulam e, vinte anos depois, no consultório médico, os raios X são conclusivos. Considere o seguinte: se você fuma dez cigarros por dia durante vinte anos, são setenta e três mil cigarros. Você acha que setenta e três mil cigarros podem afetar seus pulmões? É claro! Na verdade, as consequências podem
ser mortais. Então, quando você examinar seus próprios maus hábitos, considere as implicações de longo prazo. Seja totalmente honesto. Sua vida pode estar em jogo.

O uso do tabaco é a principal causa de morte evitável. Em média, os adultos que fumam cigarros morrem 14 anos mais cedo do que os não- fumantes. Fonte: CDC

2. Defina seu novo hábito de sucesso

Normalmente, isso é exatamente o oposto do seu mau hábito. No exemplo do fumante, seria “Parede fumar”. O que você realmente vai fazer? Para se motivar, pense em todos os benefíciose recompensas por adotar seu novo hábito de sucesso. Isso ajuda você a criar uma imagem clara do que esse novo hábito fará por você. Quanto mais vividamente você descrever os benefícios,maior a probabilidade de você agir.

3. Crie um plano de ação em três partes

É aqui que a borracha encontra a estrada. No exemplo de fumar existem várias opções. Leia a literatura sobre como parar de fumar. Comece a terapia de hipnose. Substitua por outra coisa quando surgir o desejo por um cigarro. Faça uma aposta com um amigo para mantê-lo responsável. Inicie um programa de exercíciosao ar livre. Use um tratamento de adesivo de nicotina. Fique longe de outros fumantes. O importante é tomar uma decisão sobre quais ações específicasvocê vai implementar.

Você deve agir. Comece com um hábito que você realmente deseja mudar. Você pode aplicar isso em qualquer área da sua vida. Concentre-se em suas três etapas de ação imediatas e coloque-as em prática. Lembre-se, nada vai mudar até que você o faça.

Percepções

À medida que envelhecemos, o mundo continua a evoluir e, junto com ele, nossos hábitos também. Aqui estão alguns hábitos atuais que se tornaram normais diariamente em todo o mundo: mensagens de texto, compras on-line, downloads de músicas e filmes, além de aplicativos para praticamente tudo o que precisamos.

No entanto, o que percebemos é que quanto mais conectados nos tornamos eletronicamente, menos conectados estamos fisicamente e emocionalmente.

Isso tem algumas consequências sérias se não formos inteligentes o suficiente para olhar para o futuro. Ao longo de nossas próprias carreiras, descobrimos que a comunicação é uma das habilidades mais importantes da vida. O hábito de uma excelente comunicação é essencial para que empresas e indivíduosprosperem. Embora as teleconferências em grupo e as videoconferências, sem dúvida, economizem despesas significativas em viagens e possam criar ações mais rápidas nas equipes, elas nunca serão um substituto completo para sentar-se cara a cara. Isso é especialmente verdadeiro ao apresentar seu produto ou serviço pela primeira vez. Existem tantas nuances sutis que não serão captadas em uma tela de vídeo.

Quando cara a cara, o apresentador sempre tem a vantagem de criar energia emocional direta. A capacidade de responder imediatamente e com confiança a

Objetivos inesperados e, em última análise, fechar a venda, muitas vezes estão relacionados à energia dinâmica que foi criada “aovivo” na sala. Você abandonou o poder das apresentações pessoais pelo conforto enganoso da tecnologia? Isso é especialmente válido se você estiver trabalhando em um grande negócio ou construindo um relacionamento com um conector de pessoas móvel.

No front doméstico, as estatísticascomprovam que as famíliasque têm o hábito de comer juntas, principalmente na hora do jantar, se comunicam melhor e aprofundam seus relacionamentos. Famíliasfragmentadas e polarizadas têm hábitos opostos.

Eles geralmente comem sozinhos e permitem que seus dispositivos eletrônicos tenham prioridade. Muitas crianças preferem jogar videogame à discussão em família.Você pode imaginar as consequências futuras desse mau hábito.

Como dissemos antes, pessoas e famíliasde sucesso têm hábitos de sucesso.

É hora de você mudar alguns de seus hábitos atuais, especialmente aqueles que podem estar dirigindo um entrar em seus relacionamentos mais importantes?

Uma das coisas que você realmente quer deixar claro é saber que qualquer coisa que você queira melhorar – sua saúde, relacionamentos ou até mesmo seu jogo de golfe – requer um conjunto de hábitos fáceis de medir e acionáveis. Quando o resultado que você deseja é claro, então é apenas uma questão de compromisso e seguir todas as semanas em suas melhores ações, até que elas se tornem uma segunda natureza. Queremos que você experimente uma transformação em seus resultados e em seu estilo de vida. O próximo capítulose baseará no que você aprendeu sobre hábitos. É tudo uma questão de foco seu poder.

Espere alguns avanços!

“PODER É A FACULDADE OU CAPACIDADE DE AGIR, A FORÇA E A POTÊNCIA PARA REALIZAR ALGO. É O VITAL

ENERGIA PARA FAZER ESCOLHAS E DECISÕES.

TAMBÉM INCLUI A CAPACIDADE DE SUPERAR PROFUNDAMENTE HÁBITOS INCORPORADOS E CULTIVAR HÁBITOS MAIS ELEVADOS E EFICAZES.”

— Stephen R. Covey

PASSOS DA AÇÃO



A. Pessoas de sucesso que quero entrevistar

Faça uma lista de pessoas que você respeita, que já se saíramextremamente bem. Estabeleça uma meta de convidar cada um deles para o café da manhã ou almoço, ou marcar um horário em seu escritório. Lembre-se de levar um caderno ou um gravador com você para capturar suas melhores ideias.

Nome Telefone Data da Entrevista

1.
2.
3.
4.

5.

B. A Fórmula dos Hábitos de Sucesso

Observe os exemplos a seguir. Há três seções - A, B e C. Na seção A, defina o hábito improdutivo que o está impedindo. Seja específico.

Então considere as consequências se você continuar repetindo esse comportamento. Cada ação que você toma tem consequências. Maus hábitos (comportamento negativo) produzem consequências negativas. Hábitos de sucesso (comportamento positivo) produzem benefíciose recompensas.

Na seção B, defina seu novo hábito de sucesso. Normalmente, tudo o que você precisa fazer aqui é escrever o oposto do que escreveu na seção A. Se o seu mau hábito era levar muito trabalho para casa nos fins de semana, seu novo hábito poderia ser manter os fins de semana livres para diversão e família.Na seção C, liste as três etapas de ação que você tomará para transformar seu novo hábito em realidade. Seja específico.Escolha uma data de inícioe vá em frente!

A. Hábito que está me segurando

EXEMPLO:

Levar muito trabalho para casa nos fins de semana
CONSEQUÊNCIAS:

Tempo familiar restrito, sentimento de culpa, relacionamentos importantes se tornam polarizados, rompimento do casamento

B. Novo hábito bem-sucedido

EXEMPLO:

Libere completamente os fins de semana do trabalho
BENEFÍCIOS:

Mais relaxado, rejuvenescido e revigorado mentalmente, níveisde estresse reduzidos, criando experiências familiares únicas

Plano de ação em três etapas para impulsionar meu novo hábito

1. Projete melhor meu trabalho sem comprometer demais.
2. Delegar tarefas secundárias à equipe para liberar meu tempo.
3. Faça com que minha famíliame responsabilize. Nada de golfe se eu não seguir adiante!

Data de início:3 de fevereiro.

Hábito que está me segurando

EXEMPLO:

Tomar decisões de investimento ruins, como esquemas de enriquecimento rápido ou ações excessivamente arriscadas

CONSEQUÊNCIAS:

Constrangimento, diminuição do patrimônio líquido,aumento do estresse familiar, necessidade de trabalhar anos extras para recuperar as perdas

Novo hábito bem sucedido

EXEMPLO:

Investir sabiamente nas áreas que conheço melhor

BENEFÍCIOS:

Paz de espírito,segurança, confiança restaurada, melhor foco, patrimônio líquidosaudável, liberdade futura

Plano de ação em três etapas para impulsionar meu novo hábito

1. Encontre um excelente mentor financeiro cujo conselho

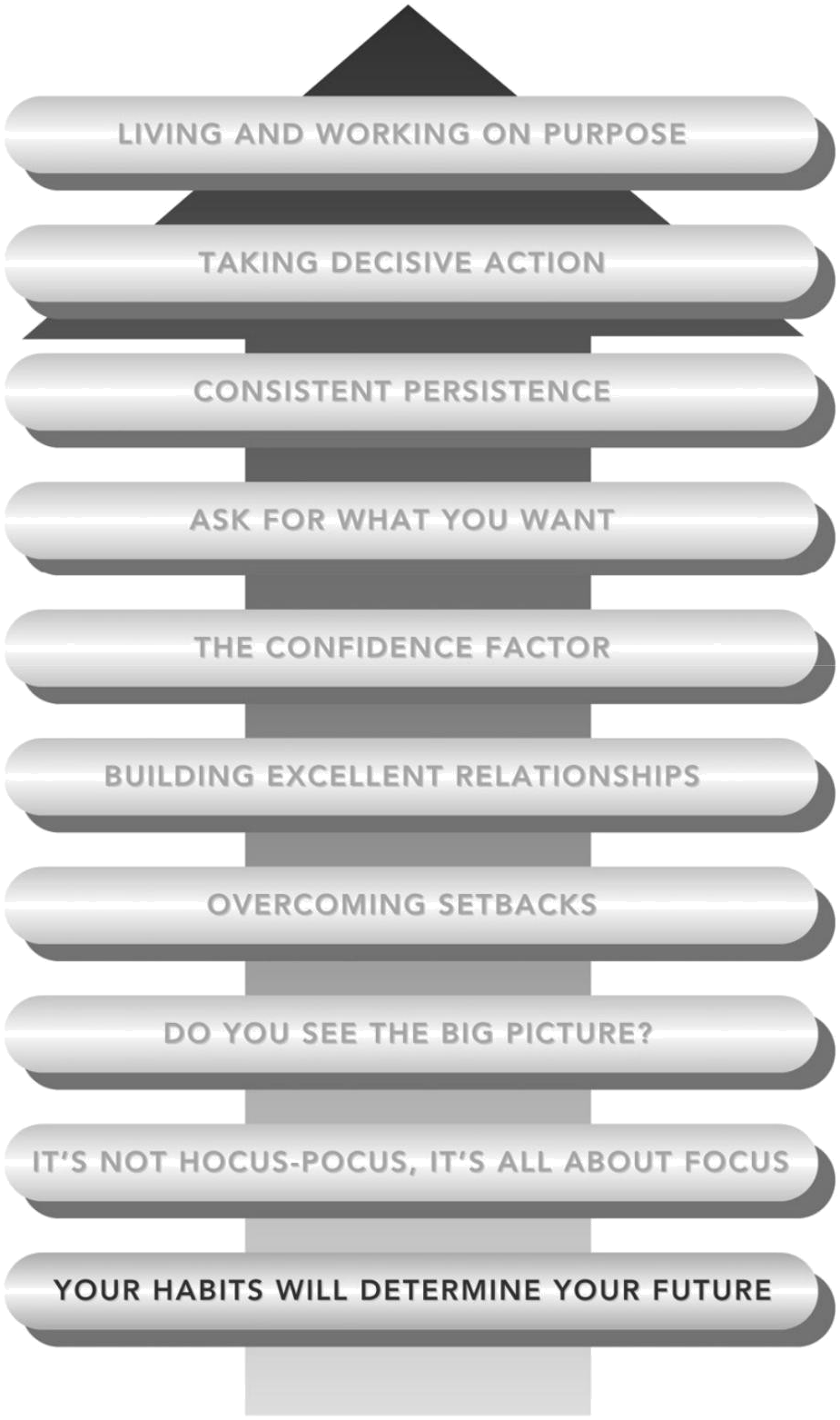
Eu posso confiar.

2. Criar um plano financeiro sólido que esteja alinhado com meu novo nívelde tolerância ao risco.

3. Configure um plano de débito automático para economizar 10% da minha renda mensal.

Data de início:segunda-feira, 19 de março.

Em uma folha separada, use o mesmo formato para determinar seu novo hábito. Faça isso agora!



You've completed the first step—well done!

ESTRATÉGIA DE FOCO 2

Não é Hocus-Pocus, é tudo sobre foco

"APRENDA A SEPARAR OS MAIORES E OS MENORES". MUITO _

DE PESSOAS

NÃO SE DÊ BEM SIMPLESMENTE PORQUE ELES SÃO PRINCIPAIS EM COISAS PEQUENAS."

— Jim Rohn

O dilema do empresário.

Se você é dono do seu próprio negócio, ou pretende sê-lo em um futuro próximo, fique atento ao Dilema do Empreendedor. (Você também pode adaptar isso se estiver na gerência ou em qualquer função de supervisão.) Aqui está o cenário: você tem essa ótima ideia para vender um novo produto ou fornecer um serviço exclusivo. Você visualiza fazendo isso melhor do que todo mundo e, claro, vai ganhar muito dinheiro.

Inicialmente, o principal objetivo de um negócio é encontrar novos clientes e manter os que você já possui. Em segundo lugar, para obter um lucro justo. No início,muitos empreendimentos de pequenas empresas estão subcapitalizados. Assim, o empresário usa vários chapéus, principalmente no primeiro ano, e passa longos dias e noites, sem muito tempo para relaxar. No entanto, é um momento emocionante, fechar negócios, conhecer clientes em potencial e melhorar a linha de produtos ou serviços.

À medida que uma base é construída,pessoas e sistemas são implementados para criar estabilidade. Gradualmente, o empresário torna-se mais envolvido nas operações do dia-a-dia e nas tarefas administrativas. O que começou como um empreendimento empolgante se torna uma rotina diária, com muito mais tempo gasto apagando incêndios, lidando com problemas de pessoas, desafios fiscais e fluxo de caixa mensal.

Isso soa familiar para você? Bem, você não está sozinho. Em nossos 109 anos de experiência empresarial combinados, esta é uma situação muito comum. O dilema é agravado porque muitos (e gerentes) são controladores. Eles acham difícilsoltar, permitir que outras pessoas carreguem a carga. Delegação não é

sua força e, claro, eles estão emocionalmente ligados ao seu negócio.
Afinal, eles o criaram, o desmamaram e o alimentaram. Eles entendem todos os detalhes e, em suas mentes, ninguém mais pode fazer essas importantes tarefas cotidianas tão bem quanto eles.

Este é o melhor Catch-22. Há mais oportunidades no horizonte e negócios maiores para fechar, mas você não pode alcançá-los porque está preso à rotina do dia-a-dia. É frustrante. Então você pensa: “Talvezse eu trabalhar mais e fizer um curso de gerenciamento de tempo, eu possa lidar com tudo”. Isso não vai ajudar.
Trabalhar mais e mais horas não resolverá seu dilema. Confie em nós, já estivemos lá mais de uma vez. Então, qual é a resposta? Aqui está em uma frase:

Você deve investir a maior parte do seu tempo toda semana fazendo o que você faz de melhor e deixar os outros fazerem o que eles fazem de melhor.

É isso em poucas palavras.

Concentre-se nas atividades que você faz de forma brilhante e das quais produz resultados extraordinários. Se você não fizer isso, provavelmente criará níveismais altos de estresse e esgotamento final. Não é uma imagem agradável. Fazer o que você faz de melhor lhe dá energia, mantém você animado e libera você para perseguir essas novas oportunidades. Mas você provavelmente está se perguntando como lidar com todas essas coisas que estão prendendo você. Você tem razão. Não vai simplesmente desaparecer. Mais adiante neste capítulo,você descobrirá especificamente como lidar com esses macacos e tirá-los de suas costas.

Concentre-se em seus TALENTOS naturais

É extremamente importante que você entenda isso. Para ajudá-lo a entender melhor, vamos dar uma olhada no mundo focado da música rock and roll.

Os Rolling Stones são uma das bandas de rock and roll mais prolíficase duradouras da história. Até o momento, sua carreira durou quase cinquenta anos. Mick Jagger e seus três amigos já estão na casa dos sessenta e ainda gostam de se apresentar em estádios lotados ao redor do mundo. Você pode não gostar da música deles, mas é difícilnegar o sucesso deles.

Vamos aos bastidores pouco antes do show começar. . . . O palco está montado. Levou mais de duzentas pessoas para construir esta estrutura gigantesca várias histórias

altura e metade do comprimento de um campo de futebol. Um comboio de mais de vinte semi-reboques foi necessário para transportá-lo do último local. Dois aviões particulares transportam as pessoas-chave, incluindo a banda, entre as cidades. É uma grande operação. Uma turnê mundial gera mais de US$ 80 milhões de lucro, então obviamente vale a pena o esforço!

Uma limusine para atrás do palco. Os quatro membros da banda saem e esperam com expectativa por sua chamada. Eles exibem uma pitada de nervosismo misturado com excitação quando setenta mil pessoas explodem em um rugido ensurdecedor quando seus nomes são anunciados. Os Stones sobem ao palco e pegam seus instrumentos.

Durante as próximas duas horas eles se apresentam de forma brilhante, enviando suas legiões de fãs para casa felizes e satisfeitos. Após o bis final, eles acenam adeus, entram na limusine que os aguarda e saem do estádio.

Eles são mestres em aplicar o hábito do Foco Prioritário. Isso significa que eles só fazem as coisas em que são brilhantes – gravar e se apresentar no palco – ponto.

Observe isso. Após o planejamento inicial, eles não se envolvem em transportar equipamentos, descobrir o itinerário complexo, montar o palco ou fazer as centenas de outras tarefas que precisam ser executadas com eficiência para tornar o passeio uma operação tranquila e, finalmente, lucrativa. Outras pessoas qualificadas cuidam dos detalhes. Os Stones simplesmente se concentram no que fazem de melhor – ou seja, cantar e se apresentar.

Há uma grande mensagem aqui para você, caro leitor, e é esta: **Quando você concentra a maior parte do seu tempo e energia fazendo as coisas em que é realmente brilhante, eventualmente colhe grandes recompensas.** Esta é uma verdade fundamental.

E é fundamental para o seu sucesso futuro.

PRATICAR, PRATICAR, PRATICAR

Vejamos alguns outros exemplos. Esporte é uma boa. Todo atleta campeão se concentra em seus talentos únicos e os refina continuamente para um nívelcada vez mais alto de desempenho. Não importa qual esporte você escolha, todos os grandes vencedores têm uma coisa em comum. Eles passam a maior parte do tempo concentrando-se em seus pontos fortes, as coisas em que são naturalmente bons. Muito pouco tempo é desperdiçado em atividades improdutivas. E eles praticam, praticam, praticam, muitas vezes vários

horas todos os dias, aprimorando suas habilidades.

LeBron James, atualmente o jogador de basquete mais jovem a marcar 9.000 pontos na NBA, ganhou vários prêmios em sua carreira profissional. LeBron faz centenas de arremessos por dia, todos os dias – é sua rotina. O craque do Barcelona Lionel Messi, atualmente o melhor jogador do mundo, pratica suas técnicas de drible constantemente. Ele é pequeno em estatura, mas aperfeiçoou sua técnica tão bem que você pensaria que a bola estava presa em seus pés quando ele corre. Quando se trata de marcar gols, ele faz a tarefa parecer fácil, muitas vezes desde a menor das aberturas. Aos 24 anos, ele ganhou todos os troféus de grandes clubes e foi eleito o melhor jogador do mundo, três anos seguidos.

O brilho natural combinado com a disciplina diária para aprimorar constantemente suas habilidades é o que separa esses atletas superstar de todos os outros.

Observe como esses profissionais de alto desempenho gastam muito pouco tempo com seus pontos fracos. Muitos de nossos sistemas escolares poderiam aprender com isso. Muitas vezes, as crianças são instruídas a se concentrar em seus assuntos mais fracos e não gastar tanto tempo naqueles em que se saem bem. A lógica é desenvolver um amplo nívelde competência em muitos assuntos, em vez de se concentrar em alguns. Errado! Como o coach de negócios Dan Sullivan diz: “Sevocê gastar muito tempo trabalhando em suas fraquezas, tudo o que terá são muitas fraquezas fortes!” Isso não lhe dá uma vantagem competitiva no mercado ou o posiciona para ser rico. Ele apenas mantém você na média. Na verdade, é um insulto absoluto à sua integridade se especializar em coisas menores.

É importante diferenciar claramente suas áreas de brilhantismo de suas fraquezas. Você provavelmente é bom em muitas coisas, até mesmo excelente em algumas.
Em outras você é competente e, se for honesto, há algumas coisas que você é totalmente inútil em fazer. Em uma escala de um a dez, você pode traçar toda a sua gama de talentos, sendo um o mais fraco e dez o mais brilhante. Todas as suas maiores recompensas na vida virão de passar a maior parte do seu tempo nas áreas que marcam dez em sua escala de talentos.

Para definir claramente suas áreas de brilho, faça algumas perguntas a si mesmo. O que você faz sem esforço — sem muito estudo ou preparação? E o que você faz que outras pessoas acham difícil?Eles ficam maravilhados com sua habilidade e não chegam nem perto de igualá-la. Quais oportunidades existem no mercado de hoje para suas áreas de

brilho? O que você poderia criar usando seus talentos únicos?

DESCUBRA O SEU BRILHO

Todos nós somos abençoados com alguns talentos dados por Deus. Uma grande parte de sua vida é descobrir o que são, então utilizá-los e aplicá-los da melhor maneira possível.Algumas pessoas nunca compreendem verdadeiramente quais são seus maiores talentos.

De acordo com suas vidas são menos gratificantes. Essas pessoas tendem a ter dificuldades porque passam a maior parte do tempo em empregos ou negócios que não são adequados aos seus pontos fortes.

É como tentar forçar um pino quadrado em um buraco redondo. Não funciona e causa muito estresse e frustração. Para outros, o processo de descoberta leva anos antes que seu brilho seja revelado. Gord Wiebe se encaixa nessa categoria.

Em 1977, Gord deixou um emprego trabalhando nos pátios ferroviários de Winnipeg, Manitoba, e mudou-se para o oeste para começar uma nova vida. Naquela época, ele ainda não havia descoberto seus verdadeiros talentos e capacidades.

Avanço rápido para hoje. Aos 58 anos de idade, Gord é o maior acionista de uma empresa de manufatura nacional que atingiu US$ 190 milhões em receitas no ano passado.

Como aconteceu essa reviravolta dramática?

Primeiro, pelo apoio e oportunidade proporcionados por um grande mentor, seu tio Harry, que trabalhava no ramo de janelas há vários anos.

Harry era um empreendedor apaixonado e decidiu iniciar sua própria empresa de janelas residenciais. Naquela época, Gord tinha vinte e poucos anos e descreve seu treinamento no negócio como mínimo, mas desenvolveu algumas habilidades de vendas e gostava de viajar pelo sul de Alberta, conhecendo pessoas cara a cara. A empresa estava crescendo, embora o plano de negócios inicial se baseasse mais em “umaasa e uma oração”. No entanto, como o jovem Gord descobriu, a paixão impulsiona o impulso e o impulso cria as vendas. Também um foco “clienteem primeiro lugar” construiu uma

base forte de clientes satisfeitos.

A contratação de um vice-presidente progressista e talentoso empurrou Gord para outra curva de aprendizado íngremeque ele lidou com calma. Uma paixão estava crescendo dentro dele, querendo que essa empresa incipiente ultrapassasse seu maior concorrente, que havia monopolizado o negócio de janelas por anos. A batalha foi

e Gord começou a apreciar os desafios. Seus verdadeiros talentos estavam agora vindo à tona. Mais escritórios foram abertos, mais pessoas foram contratadas e uma nova divisão comercial leve foi criada para complementar seus negócios residenciais. O All Weather Windows (allweatherwindows.com) era agora um player importante usando tecnologia inovadora para ficar à frente da concorrência.

Com os dias de estrada de ferro atrás dele, Gord Wiebe diz que três valores fundamentais contribuíram mais para seu sucesso.

1. Uma forte fé em Deus

2. Uma paixão contínua pelo negócio

3. Um compromisso total em permanecer com ele, através de todos os altos e baixos que todos os negócios enfrentam

Com mais de mil pessoas na equipe e escritórios de costa a costa, contratar as pessoas certas tornou-se outra estratégia importante. “Oprimeiro indicador que procuramos na hora de contratar é: essa pessoa demonstra paixão pelo que faz? Você descobre muito rápido se alguém tem paixão ou não.”

O que alimenta a paixão de Gord Wiebe hoje, depois de trinta e quatro anos na indústria, é a excitante perspectiva de transferir o negócio para a próxima geração. Sem dúvida, ele agora está gostando de desempenhar o papel de mentor, com o conhecimento de que um tio carinhoso uma vez mudou sua vida quando ele mais precisava. E no processo, ele descobriu como liberar os talentos que estavam dentro dele o tempo todo.

Tudo o que ele precisava era de uma oportunidade para expressá-los.

Você está alinhando seus pontos fortes e paixões no que faz no trabalho? Isso é o que cria o foco prioritário.

Faça disso parte do seu plano diário e você experimentará saltos dramáticos na produtividade e na renda. Temos um método prático que facilitará isso para você e também esclarecerá seus talentos únicos. Chama-se Workshop de Foco Prioritário e está descrito na página 59. Você precisa ser absolutamente claro sobre o que realmente acontece durante sua semana típica.Essa verificação da realidade geralmente é muito reveladora. Basicamente, você faz uma lista de todas as atividades que você faz no trabalho em um

semana típica.

A maioria das pessoas, quando somam o total, pontuam entre dez e vinte. Um de nossos clientes registrou sessenta e nove! Não é preciso ser um gênio para descobrir que você não pode fazer sessenta e nove coisas por semana e estar realmente focado. Mesmo vinte atividades são demais. Você estará espalhado por todo o lugar e mais propenso a interrupções e distrações.

Muitas pessoas ficam em choque quando veem o quanto de sua semana está fragmentada. “Oprimido”,“forade controle” e “estressado”são frases típicasque ouvimos muito. No entanto, o Workshop de Foco Prioritário no final deste capítuloé um bom ponto de partida. Pelo menos você saberá para onde realmente vai o seu tempo. Após o workshop, o próximo passo é listar três coisas que você é brilhante em fazer em seu negócio. Lembre-se da definição de brilhante?

São atividades que você faz sem esforço, que lhe dão energia e que produzem os maiores resultados e rendimentos para o seu negócio.

A propósito, se você não está diretamente envolvido com atividades geradoras de renda, quem está? Eles estão fazendo um trabalho brilhante disso? Caso contrário, você provavelmente precisará tomar algumas decisões importantes em um futuro próximo. Nunca se esqueça, a receita vem das vendas!

Agora, aqui está a próxima pergunta importante: em uma semana típica,que porcentagem do seu tempo você gasta em suas atividades brilhantes? Seja totalmente honesto. Muitas vezes a resposta é de 15 a 25 por cento. Mesmo que 60 a 70 por cento do seu tempo esteja sendo usado de forma lucrativa, ainda há muito espaço para melhorias. E se você pudesse refinar isso para 80 ou 90 por cento? Lembre-se, sua renda final está diretamente ligada à quantidade de tempo gasto em suas áreas de brilhantismo.

USE SEUS PRESENTES NATURAIS AO MÁXIMO.

Eles são o catalisador para o seu sucesso futuro

O próximo passo é olhar para sua lista original de atividades semanais e selecionar três coisas que você não gosta de fazer, resiste a fazer ou simplesmente não é bom. Não há vergonha

em admitir que você tem algumas fraquezas. As respostas mais comuns aqui são papelada, contabilidade, agendamento de consultas ou ligações de acompanhamento. Todos os pequenos detalhes que levam um projeto à conclusão geralmente são encontrados nesta lista. Claro que isso precisa ser feito, mas não necessariamente por você.

Você já reparou como essas atividades tendem a drenar sua energia em vez de expandi-la? Se isso é verdade para você, acorde! Quando você continua fazendo um trabalho que detesta, precisa se lembrar de que isso é inútil. Como disse a renomada palestrante Rosita Perez: “Quando cavalo estiver morto, desça!” Pare de se flagelar. Existem opções melhores.

Você é um STARTER ou um Finisher?

Este é um bom momento para considerar por que você gosta de fazer certas coisas e não outras. Faça a si mesmo esta pergunta: eu sou um iniciante ou um finalizador? Você provavelmente faz as duas coisas até certo ponto, mas o que você faz com mais frequência? Se você é iniciante, gosta de criar novos projetos, produtos e ideias que fazem as coisas funcionarem melhor. O problema com os iniciantes é que eles não são muito bons em terminar. Todos aqueles pequenos detalhes que falamos antes? Isso é coisa chata para começar. A maioria dos empreendedores são ótimos iniciantes. Mas depois que eles começam a jogar, eles tendem a deixá-lo e ir para algo novo. E o que eles muitas vezes deixam em seu rastro é uma bagunça. Outras pessoas são então obrigadas a limpar tudo. Eles são chamados de finalizadores. Os finalizadores adoram levar os projetos à conclusão. Muitas vezes, eles não são bons em iniciar o projeto (os iniciantes fazem isso melhor); No entanto, eles são ótimos para organizar o que precisa ser feito e garantir que os detalhes sejam tratados de forma eficaz.

Portanto, identifique-se. Saber quais são suas tendências naturais é realmente útil. Se você é um iniciante, pode liberar a culpa que tem por nunca terminar as coisas. Aqui está a chave: encontre um finalizador brilhante para lidar com os detalhes e, entre vocês, muito mais projetos serão iniciados e concluídos.

Vamos dar um exemplo prático. Este livro que você está lendo começou como uma ideia. Ter o livro escrito - delineando os capítulos,desenvolvendo o conteúdo

e fazer com que tudo flua corretamente — é essencialmente o trabalho do iniciante. Cada um dos três coautores desempenhou um papel importante nisso. No entanto, para produzir um produto acabado – incluindo edição, impressão, publicação e estabelecimento de canais de distribuição – exigia muitas outras pessoas que são ótimas finalizadoras. Sem eles, o texto original estaria acumulando poeira em algum lugar por anos. Então, aqui está a próxima pergunta importante para você considerar: Quem mais poderia fazer as tarefas que você não gosta de fazer?

Por exemplo, se você não gosta de fazer os livros, encontre um excelente contador. Se você não gosta de marcar compromissos, peça a um assistente experiente para ajudá-lo. Você não gosta de vender ou "motivar"as pessoas? Talvez você precise de um ótimo gerente de vendas que possa recrutar, treinar e acompanhar os resultados da equipe de vendas toda semana. Se o tempo do imposto o frustrar, use os serviços de um excelente especialista em impostos.

Agora, antes que você comece a pensar: "Nãoposso pagar por todas essas pessoas – vai custar muito", pense novamente. Quanto tempo você vai liberar delegando efetivamente o trabalho que você não gosta de fazer em primeiro lugar? Ou você delega ou fica estagnado. Você pode planejar essa ajuda gradualmente ou considerar a contratação do trabalho usando serviços de meio períodopara manter suas despesas gerais baixas.

Um de nossos clientes com um próspero negócio baseado em casa encontrou uma combinação única. Ela contratou uma mulher para vir nas manhãs de quarta-feira para fazer seus livros. A mesma pessoa então limpou sua casa à tarde. Ela realmente gostava dos dois tipos de trabalho, sempre fazia um ótimo trabalho e era econômico.

Se você está se sentindo sobrecarregado, obtenha ajuda!

APRENDA A DESISTIR DO "COISAS" EM SUA VIDA

Se você estiver em uma situação em que sua empresa está se expandindo e sua função na empresa exige que você se concentre melhor, uma ótima maneira de lidar com a carga de trabalho expandida é contratar um assistente pessoal. Se você encontrar a pessoa certa, sua vida

vai mudar para melhor, garantido. Então, vamos dar uma olhada mais de perto nesta estratégia-chave. Primeiro, um assistente pessoal não é uma recepcionista, secretária ou alguém cujas funções você divide com duas ou três outras pessoas. Um verdadeiro assistente pessoal é alguém totalmente dedicado a você. Ele ou ela é brilhante em fazer as tarefas que você não gosta de fazer, ou não deveria estar fazendo em primeiro lugar. O principal papel dessa pessoa é libertá-lo de todos os trabalhos mundanos e coisas que atrapalham sua semana. O papel deles é protegê-lo para que você possa se concentrar inteiramente em suas atividades mais brilhantes.

A seleção cuidadosa dessa pessoa-chave é fundamental para sua saúde futura. Selecione a pessoa certa e sua vida se tornará muito mais simples, seus níveisde estresse diminuirão visivelmente e você se divertirá muito mais. Selecione a pessoa errada e você só irá agravar seus problemas atuais.

Aqui estão algumas dicas: Primeiro, faça uma lista de todas as tarefas pelas quais você quer que seu assistente seja 100% responsável. A maioria dessas são as atividades que você deseja descartar de sua própria lista semanal. Ao entrevistar, peça aos três principais candidatos que preencham uma avaliação de perfil pessoal. Existem vários bons no mercado. (Consulte o Guia de Recursos, página 343.)

Você pode ter um perfil formado pelo candidato ideal antes de iniciar sua campanha de seleção. Execute perfis em suas três principais entrevistas e compare-as com o perfil de candidato ideal. Normalmente, a pessoa mais próxima do seu perfil ideal fará o melhor trabalho. Claro, você deve levar em conta outros fatores, como atitude, honestidade, integridade, histórico anterior e assim por diante.

Tenha cuidado para não selecionar alguém como você. Lembre-se, você quer que essa pessoa complemente suas habilidades. Contratar alguém com os mesmos gostos e desgostos que você provavelmente criará uma bagunça maior.

Alguns outros pontos a serem observados: Se você é um controlador, alguém que não larga as coisas facilmente, é essencial que você se entregue ao seu assistente pessoal! Antes de entrar em pânico com a palavra *rendição,* dê uma olhada mais de perto.
Os controladores normalmente têm uma mentalidade que diz que ninguém pode fazer essas coisas tão bem quanto eles. Isso pode ser verdade. No entanto, e se o seu assistente pudesse fazer essas tarefas 75% bem inicialmente? Com treinamento adequado e boa comunicação toda semana, seu assistente bem escolhido acabará por fazer essas

atividades assim como você, e irá superá-lo em muitas delas. Portanto, abandone a necessidade de controle total — isso o está impedindo. Entregue-se alegremente a alguém com melhor capacidade de organização e paixão por cuidar dos detalhes.

Caso você ainda tenha a noção de que pode fazer tudo, pergunte a si mesmo: “Quantoeu valho por hora?” Se você nunca teve tempo para fazer isso, faça agora. Confira o quadro abaixo.

How Much Are You Really Worth?

Your Income	Income Per Hour	Your Income	Income Per Hour
$50,000	$25	$140,000	$70
$60,000	$30	$150,000	$75
$70,000	$35	$160,000	$80
$80,000	$40	$170,000	$85
$90,000	$45	$180,000	$90
$100,000	$50	$190,000	$95
$110,000	$55	$200,000	$100
$120,000	$60	$500,000	$250
$130,000	$65	$1 million	$500

Based on working 250 days per year, eight hours per day.

Espero que seu valor em dólar seja alto. Então por que você está correndo por aífazendo atividades de baixa renda? Desista deles!

Último comentário sobre assistentes pessoais: É absolutamente imperativo que você agende um horário todos os dias ou pelo menos uma vez por semana para discutir sua agenda com seu assistente pessoal. Comunicar, comunicar, comunicar! A principal razão pela qual esses relacionamentos potencialmente ótimos desmoronam é simplesmente a falta de comunicação. Certifique-se de que seu assistente saiba com o que você quer gastar seu tempo.

Além disso, dê um tempo razoável para que seu novo “parceiro”aprenda seus sistemas.

Indique as pessoas-chave com quem você quer passar tempo. Configure métodos de triagem com seu assistente que o protejam de todas as possíveisdistrações e interrupções, para que você possa se concentrar no que faz melhor. Esteja aberto a todas as entradas e feedback. Muitas vezes, seu assistente criará maneiras melhores de organizar seu escritório.

Alegre-se se isso acontecer — você encontrou um verdadeiro vencedor.

Agora vamos considerar como você pode implementar o hábito do Foco Prioritário em seu

vida pessoal, para que você tenha mais tempo para relaxar com a famíliae amigos, ou desfrutar de um hobby ou esporte específico.

Não importa onde você mora, manter uma casa em condições de primeira classe requer manutenção. Se você tem filhos, o problema é ampliado três ou quatro vezes, dependendo da idade e capacidade de destruição deles! Pense em todo o tempo gasto em uma semana típicacozinhando e limpando, lavando, consertando coisas, cortando grama, fazendo manutenção no carro, fazendo recados e assim por diante. Você já reparou que isso não tem fim? Essas atividades têm o hábito de serem continuamente recicladas. É o material contínuoda vida. Dependendo do seu humor, você gosta, tolera ou se ressente.

E se você pudesse encontrar uma maneira de minimizá-lo, ou melhor ainda, eliminá-lo? Como você se sentiria? Livre, mais relaxado, capaz de aproveitar mais as coisas que você prefere fazer? É claro!

O que você está prestes a ler nos próximos minutos pode exigir uma nova maneira de pensar, um salto de fé até certo ponto. No entanto, concentre-se nas recompensas e benefíciosem vez do custo inicial. Eles superam em muito qualquer investimento que você fizer. Simplificando, se você quiser liberar seu tempo, peça ajuda. Há todo tipo de boa ajuda disponível.A maior parte da ajuda de que você precisa será em meio período.Por exemplo, contrate alguém para fazer a limpeza da casa uma vez por semana ou a cada duas semanas.

LES:

Minha esposa Fran costumava pensar que eu era um encanador. Se a torneira da cozinha estivesse vazando, ela me pedia para consertar. Duas horas depois, com o chão inundado, pedaços de cano espalhados por toda parte e o ar azul com linguagem imprópria para imprimir neste livro, ela percebeu que estava errada. Agora contratamos pessoas que sabem o que estão fazendo e as pagamos de acordo.

Existe um faz-tudo no seu bairro que é semi-aposentado e adora consertar as coisas? Muitos idosos experientes têm habilidades fantásticas e estão procurando pequenos empregos de meio período para mantê-los ocupados. Essas atividades lhes dão uma sensação de realização. Normalmente, o dinheiro não é sua necessidade primária.

Faça uma lista de todas as coisas em casa que precisam de manutenção, conserto ou atualização. Você sabe, todos aqueles pequenos trabalhos que você nunca consegue fazer porque seu

o tempo está todo esgotado. Libere seu estresse e contrate alguém.

Você estará fazendo uma contribuição para que outra pessoa possa continuar a usar suas habilidades. E você pode eliminar horas e horas de frustração tentando fazer todos aqueles trabalhos de conserto nos quais você não é bom, e nem mesmo tem as ferramentas para fazer. Talvez você não devesse ser encanador, eletricista, carpinteiro e faz-tudo.

E fora de casa? Cortar grama, capinar, aparar, regar plantas e arbustos, varrer. Agora aqui está uma grande oportunidade para você. Confira o bairro. Procure um garoto empreendedor que queira ganhar algum dinheiro para comprar uma nova bicicleta, videogame ou o iPod mais recente. Ao contrário da opinião popular, há muitos jovens que trabalham duro e fazem o trabalho direito. Encontre um. Você está ajudando-os a fornecer valor. E não seja barato. Um trabalho bem feito merece uma compensação justa.

Se você está bloqueando mentalmente essa ideia, considere novamente. Pense em todo o tempo extra que você terá. Você pode reinvestir essas horas valiosas em suas melhores atividades para ganhar dinheiro ou ter tempo real para relaxar e reenergizar com sua famíliae amigos. Talvez essa nova liberdade das “coisas”semanais permita que você embarque naquele hobby que sempre quis seguir ou aproveite mais tempo para esportes. E por favor, faça isso sem se sentir culpado. Afinal, você merece uma folga, não é?

Lembre-se, você só tem tanto tempo a cada semana. A vida se torna mais agradável quando você opera em um cronograma altamente eficiente e de baixa manutenção. Agora, se você realmente gosta de fazer algumas dessas tarefas em casa (e precisa ser totalmente honesto sobre isso), vá em frente. Mas apenas se for realmente relaxante ou lhe der uma sensação de contentamento.

A solução 4-D

É vital que você separe efetivamente as chamadas tarefas urgentes de suas prioridades mais importantes. Apagar incêndios durante todo o dia em seu escritório é, como diz o especialista em gerenciamento de tempo Harold Taylor, “cederà tirania do urgente”.
Isso significa que toda vez que um telefone toca você pula para atender. Quando um e-mail

aparece no seu computador você reage à solicitação imediatamente, mesmo que não exija uma resposta imediata.

Em vez disso, concentre-se em suas prioridades. Sempre que uma escolha de fazer ou não fazer algo tiver que ser feita, use a Fórmula 4-D para ajudá-lo a priorizar. Você tem quatro opções para escolher:

1. Despeje

Aprenda a dizer “Não,eu escolho não fazer isso”. seja firme.

2. Delegue

Essas são tarefas que precisam ser feitas, mas você não é a pessoa para fazê-las.
Entregue-os a outra pessoa, sem culpa ou arrependimentos. Simplesmente pergunte: “Quemmais poderia fazer isso?”

3. Adiar

Essas são questões nas quais você precisa trabalhar, mas não imediatamente. Eles podem realmente ser adiados. Agende um horário específicoem uma data posterior para lidar com esse tipo de trabalho.

4. Faça

Faça isso agora. Projetos importantes precisam de sua atenção imediatamente, então comece hoje mesmo. Siga em frente. Dê a si mesmo uma recompensa por esses projetos.
Não dê desculpas. Lembre-se, se você não agir imediatamente, acabará com todas essas consequências desagradáveis. Não é um bom resultado!

O PODER DO NÃO

Manter o foco requer uma medida de disciplina diária. Isso significa ser mais

consciente todos os dias das atividades que você escolhe para gastar seu tempo. Para evitar se desviar do seu foco, pergunte a si mesmo em intervalos regulares: “Oque estou fazendo agora está me ajudando a alcançar meus objetivos?” Isso requer prática. Também significa dizer “não”muito mais. Existem três áreas a serem examinadas:

1. Você mesmo

A maior batalha que acontece todos os dias é entre seus próprios ouvidos. Nós nos falamos dentro e fora de situações constantemente. Dê um basta nisso. Quando aquela vozinha negativa no fundo da sua cabeça exigir atenção e tentar chegar à frente do seu pensamento, dê um tempo. Dê a si mesmo uma rápida conversa de estímulomental. Concentre-se nos benefíciose recompensas de manter suas prioridades e lembre-se das consequências negativas se não o fizer.

2. Outras pessoas

Uma variedade de outras pessoas pode tentar destruir seu foco. Às vezes, eles entram em seu escritório para conversar porque você tem uma políticade portas abertas. Veja como corrigir isso - altere sua política.Feche a porta pelo menos parte do dia quando quiser ficar sozinho para poder se concentrar em seu próximo grande projeto.
Se isso não funcionar, você pode colocar uma placa que diz: “Nãoperturbe. Quaisquer intrusos serão demitidos!”

MARCA:

Uma das grandes coisas que aprendi para me manter focado é escrever exatamente o que quero fazer. Quanto mais clareza você tiver sobre o que vai fazer e realmente se comprometer, mais focado você se tornará. Acho que Deus envia todas essas outras distrações legais, absolutamente interessantes e tentadoramente relevantes para o nosso ambiente apaixonado para ver se estamos realmente de propósito, o que eu chamo de propósito. Mas você não pode ouvir o acordo de todo mundo e tentar fazê-lo. Eu passo a maior parte do meu tempo dizendo “não”agora, porque as pessoas me conhecem como Dr. Sim. eu estou dizendo

“não”para mais reuniões, a menos que estejam alinhadas com o que estou focado em fazer no momento.

Distinguir entre uma oportunidade real que é de propósito para você e um objeto brilhante e brilhante que é apenas um desperdíciode tempo pode ser difícil.Eu decido com base na qualidade dos resultados que as pessoas geraram antes de virem até mim. Em outras palavras, eu quero saber o histórico deles. O que eles conseguiram? Eles são faladores ou fazedores? Eles consistentemente fazem as coisas acontecerem? Eles têm uma grande visão? Se o histórico deles é fraco, prefiro não me encontrar com eles.

Existem muitos jovens muito talentosos por aíque também podem ajudá-lo e que irão reenergizar seu negócio se ele ficar um pouco estagnado.

3. O telefone

Talvez a intrusão mais insidiosa de todas hoje seja o seu PDA. Não é incrívelcomo as pessoas permitem que essa pequena peça de hardware controle seu dia? Se você precisar de duas horas ininterruptas, desligue seu iPhone, Blackberry ou qualquer que seja sua preferência específica.Use sua ajuda técnica com sabedoria – obviamente, há momentos em que você precisa estar disponível.Pré-agende suas consultas como um médico – 14h às 17h às segundas-feiras, 9h às 12h às terças. Em seguida, escolha o horário mais produtivo para fazer suas ligações, por exemplo, das 8h às 10 Se você deseja obter resultados maiores, há momentos em que você precisa se isolar do mundo exterior. Abandone o hábito de alcançar automaticamente o telefone toda vez que ele toca. Diga não." E assuma o controle em casa também.

Nosso amigo de gerenciamento de tempo Harold Taylor se lembra de um incidente nos dias em que ele era “viciado”em um telefone tocando. Isso foi antes dos telefones celulares se tornarem populares. Ao chegar em casa um dia, ele ouviu o telefone tocar. Na pressa de chegar lá antes que parasse, ele quebrou a porta de tela, cortando a perna no processo. Destemido, ele saltou vários móveis em uma tentativa desesperada de descobrir quem estava ligando. Pouco antes do toque final, ele ergueu o fone, ofegante, e disse "Alô?" Uma voz recatada respondeu: “Vocêassina o Globe and Mail?”

Aqui vai outra sugestão: para evitar essas ligações de telemarketing, desligue o telefone de casa na hora das refeições. Não é quando eles ligam com mais frequência? Sua família apreciará a oportunidade de uma discussão real em vez dessas intrusões irritantes. Não permita que seu futuro melhor e sua paz de espíritosejam colocados em espera por constantes interrupções. Pare conscientemente quando começar a fazer coisas que não são do seu interesse. De agora em diante, essas atividades inúteis estão fora dos limites. Você não vai mais lá.

Esteja ciente dos velhos hábitos que podem estar afastando você do seu foco.

Por exemplo, assistir TV em excesso. Se você está acostumado a ficar deitado no sofá por três horas todas as noites e seu único exercícioé apertar o controle remoto, você pode querer dar uma olhada nisso. Alguns pais entendem as consequências disso e limitam a exibição de TV para seus filhos a algumas horas no fim de semana. Por que você não faz o mesmo por você? Aqui está um desafio para você. Tire uma semana inteira de folga assistindo TV e veja o quanto você pode fazer. Você vai se surpreender.

JACK:

O maior insight pessoal que tive foi entender por que eu estava tão sobrecarregado, e isso porque eu não conseguia dizer “não”muito bem. O que foi realmente poderoso para mim foi perceber que tudo o que eu não disse "não", mas ainda não fiz, estava criando minha desordem. Livros que prometi às pessoas que leria, cartas que achei que deveria responder, *etc.* Fiz uma visualização em que literalmente me vi no meu quarto, e cada pedaço de papel era um par de olhos olhando para mim implorando: “Porfavor, me dê atenção”. Percebi que não posso dar atenção a 20.000 pedidos por ano. Simplesmente não é possível.

Está muito melhor agora. Não estou totalmente fora disso, mas percebi que tinha uma necessidade enorme de ser visto como um cara legal. O fato é que eu sou um cara legal. Não preciso provar isso para ninguém, e aprendi a dizer “não”para muito mais coisas e ter melhores critérios para tomar decisões e não me programar demais. Estou tendo mais tempo para minha família,para mim, minha própria saúde, minha própria diversão e meu próprio exercício.Havia meses em que eu nunca me exercitava porque acordava todas as manhãs às 5 da manhã e ia para

dormir às 23h e trabalhar o dia todo. Agora eu me exercito todas as manhãs por pelo menos uma hora.

Não existem fórmulas mágicas.

Esperamos que você esteja recebendo a mensagem de que alcançar o que deseja na vida não requer fórmulas mágicas ou ingredientes secretos. É simplesmente focar no que funciona versus o que não funciona. No entanto, muitas pessoas se concentram nas coisas erradas. Quem vive de salário em salário todo mês não estudou como adquirir inteligência financeira. Eles se concentraram mais em gastar em vez de adquirir uma forte base de ativos para o futuro.

Muitas pessoas estão presas em um emprego ou carreira de que não gostam porque não se concentraram em desenvolver suas áreas de brilhantismo. Há uma falta semelhante de conscientização com questões de saúde. A American Medical Association anunciou recentemente que 63% dos homens americanos e 55% das mulheres americanas com mais de 25 anos de idade estão acima do peso. Ainda mais preocupante – um terço dos adultos americanos são obesos, o que significa que seu índicede massa corporal (IMC) é trinta ou mais. No entanto, as crianças e os jovens são a principal preocupação, uma vez que 12,5 milhões (17 por cento) entre os dois e os dezanove anos também são obesos. Obviamente, há muitas pessoas por aífocadas em comer muito e se exercitar muito pouco!

Aqui está o ponto. Estude cuidadosamente o que está funcionando e o que não está funcionando em sua vida. O que cria suas maiores vitórias? No que você está focando que está dando resultados ruins? Isso requer um pensamento claro.

SE VOCÊ QUER RESULTADOS MAIS RÁPIDOS E
MENOS ESTRESSE, MUDE SEU FOCO.

Percepções

Fizemos uma forte afirmação na edição original deste livro de que a falta de foco era a razão número um que impede as pessoas de conseguirem o que querem.
Você notou que a mesma declaração permanece nesta edição revisada de *The Power*

de foco? Espero que voce tenha entendido! Pense nisso: quando você está avançando para atingir um alvo específico,é mais provável que você o alcance quando sua mente, corpo, espíritoe recursos estão totalmente focados no resultado, ou quando você está disperso e sua atenção está dividida em vários instruções?

É um acéfalo, certo?

E, no entanto, o que encontramos é uma alta porcentagem de líderesde empresas – CEOs, empreendedores, profissionais, gerentes e vendedores – que lutam para manter o foco em suas principais prioridades todas as semanas. Embora a tecnologia tenha nos dado melhores ferramentas para evitar interrupções e distrações, ainda definham em níveismais baixos de foco. Se você está lutando com isso, leia este capítulocom muito cuidado. Mais importante, conclua as etapas de ação apropriadas no final do capítulo.

Se você quiser mais evidências, observe de perto as pessoas e equipes que são consistentemente bem-sucedidas. O esporte fornece exemplos maravilhosos de foco e disciplina. No futebol, o jogo mais popular do mundo, o Manchester United recentemente se tornou o time de maior sucesso na Inglaterra ao conquistar seu décimo nono títuloda Liga na temporada 2010-2011. Junto com todos os muitos outros troféus que eles ganharam ao longo dos anos, uma característicase destaca que é maravilhosamente amplificada por seu icônico empresário, Sir Alex Ferguson.

Agora em seu septuagésimo ano, “Fergie”ainda tem o mesmo entusiasmo juvenil, foco e motivação que o serviram bem no United nos últimos vinte e cinco anos. Ele diz:

“Todos os anos temos um foco – ganhar troféus!”

No próximo capítulo,mostraremos passo a passo como desenvolver o que chamamos de clareza incomum. Você também aprenderá a definir metas de “grandeimagem”. Em seguida, vamos equipá-lo com um sistema de foco exclusivo para garantir que você os alcance. Essas estratégias funcionaram maravilhosamente bem para nós. Eles funcionarão igualmente bem para você também.

“FOQUE E ACOMPANHE AGORA,
OU EXPERIMENTE O DEVASTADOR
DOR DE ARREPENDIMENTO MAIS TARDE.”

— Les Hewitt

PASSOS DA AÇÃO



Oficina de Foco Prioritário

Um guia prático de seis etapas para maximizar seu tempo e produtividade.

A. Liste todas as atividades de negócios no trabalho que consomem seu tempo.

Por exemplo: telefonemas, reuniões, papelada, projetos, vendas, procedimentos de acompanhamento. Subdivide categorias principais, como telefonemas e reuniões. Inclua tudo, até mesmo as tarefas de cinco minutos. Seja específico,claro e breve. Use papel adicional se tiver mais de dez. 1. 6.

2. 7.
3. 8.
4. 9.
5. 10.

B. Descreva três coisas que você é brilhante em fazer no trabalho.

1.
2.

3.

C. Cite as três atividades mais importantes que geram renda para o seu negócio.

1.
2.

3.

D. Cite as três atividades mais importantes que você não gosta de fazer ou que tem dificuldade em fazer.

1.
2.

3.

E. Quem poderia fazer isso por você?

1.
2.

3.

F. Para qual atividade demorada você vai dizer “não” ou delegar imediatamente?

Reserve um tempo para refletir sobre suas respostas a essas perguntas. Em seguida, tome algumas decisões práticas que liberarão mais tempo para fazer o que você faz melhor.



Your momentum is picking up—on to number three.

ESTRATÉGIA DE FOCO 3

Você vê o quadro geral?

"O FUTURO PERTENCE AQUELES QUE
ACREDITAM NA BELEZA DOS SEUS SONHOS."

-Eleanor Roosevelt

Peter Daniels é um homem incomum cuja vida parece um Horácio

História de Alger.

Nascido na Austrália, seus pais eram beneficiários de assistência social de terceira geração acostumados a serem pobres. Peter frequentou a escola primária em Adelaide. Por causa de uma dificuldade de aprendizagem, ele achou difícilentender e reunir palavras. Assim, ele foi rotulado de estúpido por professores que estavam muito ocupados ou não se importavam o suficiente para descobrir por que ele lutava. Uma professora em particular, a Srta. Phillips, fazia Peter ficar na frente da classe, onde ela o repreendia com: "PeterDaniels, você é um bad boy e nunca será nada".

Claro que isso não fez nada para sua auto-estima. Como resultado, ele falhou em todas as séries na escola. Uma de suas primeiras escolhas de carreira foi se tornar um pedreiro. Alguns anos depois, casado e com uma famíliajovem, decidiu empreender por conta própria. O primeiro empreendimento falhou miseravelmente e ele quebrou dentro de um ano. Destemido, ele viu outra oportunidade e canalizou sua energia para torná-la um sucesso. Um destino semelhante o aguardava; ele estava quebrado em dezoito meses. Com determinação de aço para superar esses contratempos, Peter novamente se lançou no mundo competitivo dos negócios, apenas para acabar falido pela terceira vez. Ele agora tinha o histórico inacreditável de quebrar três vezes em cinco anos.

A maioria das pessoas desistiria neste momento. Não Peter Daniels. Sua atitude foi: "Estou aprendendo e não cometi o mesmo erro duas vezes. Esta é uma excelente experiência." Pedindo a sua esposa Robina para apoiá-lo mais uma vez, ele decidiu

vender imóveis residenciais e comerciais. Uma habilidade que Peter havia aperfeiçoado ao longo do anos foi sua capacidade de persuadir. Ele era um promotor naturalmente bom. Muito disso veio da necessidade de lidar com um fluxo constante de credores que queriam pagamento. Durante os dez anos seguintes, o nome Peter Daniels tornou-se sinônimo de imóveis residenciais e comerciais. Por meio de seleção cuidadosa e negociação astuta, ele acumulou uma carteira de vários milhões de dólares.

Hoje Peter Daniels é um empresário internacionalmente aclamado que criou empreendimentos de sucesso em muitos países ao redor do mundo. Seus amigos incluem a realeza, chefes de estado e os principais impulsionadores e agitadores do mundo comercial. Ele também é um filantropo apaixonado por ajudar os outros e cuja maravilhosa generosidade financiou muitos empreendimentos cristãos.

Quando perguntado sobre o que transformou sua vida de triplo endividamento em sucesso, ele respondeu: “Agendei um tempo para pensar. Na verdade, reservo um dia por semana no meu calendário só para pensar. Todas as minhas maiores ideias, oportunidades e empreendimentos lucrativos começaram com os dias em que tirei para pensar. Eu costumava me trancar em minha toca com instruções estritas para minha família de que sob nenhuma circunstância eu deveria ser incomodado.” A mesma estratégia funcionou para Einstein, que realmente refletiu em uma cadeira especial de pensamento.

E transformou a vida de Peter Daniels de fracasso escolar em multimilionário. A propósito, Peter já escreveu vários livros best-sellers, um dos quais foi intitulado *Miss Phillips, You Were Wrong!,* um lembrete para sua antiga professora não desistir muito rapidamente de seus alunos.

Desenvolvendo uma CLAREZA incomum

Outra razão pela qual Peter Daniels desfruta de sucesso contínuoé sua capacidade de criar imagens emocionantes do futuro. A maioria das pessoas não tem uma imagem clara do que eles querem. Na melhor das hipóteses é confuso. E você?

Você agenda tempo regularmente para pensar em seu futuro melhor? Você pode dizer: “Tudo bem para Peter Daniels, mas eu nunca conseguia encontrar um dia por semana para pensar. Eu preciso de um dia extra apenas para manter meus compromissos atuais.”

Bem, você poderia começar com cinco minutos e gradualmente aumentar para uma hora? Não seria um bom uso do seu tempo, gastar sessenta minutos por semana criando uma imagem emocionante do seu futuro? A maioria das pessoas gasta mais tempo planejando férias de duas semanas do que projetando sua vida, especialmente seu futuro financeiro.

Aqui está uma promessa: se você se esforçar para desenvolver o hábito da clareza incomum, a recompensa para você no futuro será tremenda. Se seu desejo é ficar livre de dívidas,aproveitar mais tempo para se divertir, construir relacionamentos amorosos maravilhosos ou contribuir para uma causa digna, você pode conseguir tudo isso e muito mais se tiver uma imagem clara do que deseja. querer.

Nas próximas páginas, você descobrirá uma estratégia abrangente que lhe dará uma visão de “telagrande” dos próximos anos. Nos capítulosseguintes, você também aprenderá a fortalecer e apoiar essa visão de futuro por meio do uso de mentores específicos.Na verdade, você desenvolverá uma sólida fortaleza de apoio que o tornará impenetrável à negatividade e à dúvida.

Então vamos começar.

BY THE WAY, HAVE YOU NOTICED THAT KIDS HAVE UNUSUAL CLARITY? HERE'S SOME PROOF:



"I've learned that you can be in love with four girls at the same time."

—*Age nine*



"I've learned that just when I get my room the way I like it, Mom makes me clean it up."

—*Age thirteen*



"I've learned that you can't hide a piece of broccoli in a glass of milk."

—*Age seven*

SOURCE: *Live and Learn and Pass It On* by H. Jackson Brown Jr.

O Propósito dos OBJETIVOS

Você é um definidor de metas consciente? Se você for, ótimo. No entanto, leia as informações que estamos prestes a compartilhar. É provável que você se beneficie do reforço, além disso, essa visão expandida de estabelecer metas pode lhe dar novos insights.

Se você não estabelecer metas conscientemente, ou seja, não tiver um plano escrito, ou estabelecer metas para as próximas semanas, meses e anos, preste muita atenção a essas informações. Pode melhorar sua vida.

Primeiro, qual é a definição de um objetivo? Se você não está claro sobre isso, você pode descarrilar antes de começar. Ouvimos muitas respostas ao longo dos anos. Aqui está um dos melhores:

UMA META É A BUSCA CONTÍNUA DE UM OBJETIVO DIGNO

ATÉ CONCLUÍDO.

Considere as palavras individuais que compõem esta frase. “Contínuo”significa que é um processo, porque as metas levam tempo. “Perseguição”indica que uma perseguição pode estar envolvida. Provavelmente haverá alguns obstáculos e obstáculos a serem superados. “Digno”mostra que a perseguição valerá a pena, que há uma recompensa grande o suficiente no final para suportar os tempos difíceis.“Atéque seja realizado” sugere que você fará o que for preciso para realizar o trabalho. Isso nem sempre é fácil, mas essencial se você quer uma vida cheia de realizações notáveis.

Definir e atingir metas é uma das melhores maneiras de medir o progresso de sua vida e criar uma clareza incomum. Considere a alternativa - apenas vagando sem rumo, esperando que um dia a boa sorte caia em seu colo com pouco ou nenhum esforço de sua parte. Acordar! Você tem mais chance de encontrar um grão de açúcar em uma praia de areia.

A LISTA DE VERIFICAÇÃO dos 10 principais objetivos

O apresentador de talk show David Letterman criou listas malucas do top 10 pelas quais as pessoas realmente pagaram dinheiro. Aqui está uma lista que tem muito mais valor - uma lista de verificação para garantir que você esteja usando uma estrutura bem-sucedida para definir metas. É como um smorgasbord. Então escolha o que parece se encaixar melhor em você e use-o.

1. Seus objetivos mais importantes devem ser seus.

Isso soa óbvio. No entanto, um erro comum cometido por milhares de pessoas é permitir que seus principais objetivos sejam desenhados por outra pessoa. Pode ser a empresa para a qual você trabalha, seu setor, seu chefe, seu banco ou empresa de hipotecas, ou seus amigos e vizinhos.

Em nossos workshops, ensinamos as pessoas a se perguntarem: “Oque eu realmente quero?” No final de uma dessas sessões, um homem veio até nós e disse: “Soudentista. Só entrei nessa profissão porque minha mãe queria.

Eu odiei isso. Um dia, perfurei o lado da boca de um paciente e acabei tendo que pagar US$ 475.000.”

Aqui está o ponto: quando você permite que outras pessoas ou a sociedade determinem sua definição de sucesso, você está sabotando seu futuro. Então pare com esse direito

um jeito.

Pense nisso por um momento. A mídiatem uma das influências mais fortes sobre você quando se trata de tomar decisões. E a maioria das pessoas compra para ele diariamente. Na verdade, se você mora em uma cidade de publicidade bastante grande, é bombardeado com pelo menos 2.700 mensagens todos os dias. Há constantes comerciais de rádio e TV, além de outdoors, jornais e revistas contribuindo para essa investida. Nosso pensamento está consciente e subliminarmente sendo influenciado sem parar. A mídia define o sucesso como as roupas que vestimos, os carros que dirigimos, as casas em que moramos e as férias que tiramos. Dependendo de como você se classifica nessas categorias, você é considerado um sucesso ou um fracasso.

Quer mais provas? O que está na capa das revistas mais populares?

Uma garota da capa – alguém cuja figura glamourosa e penteado são perfeitos, sem nenhuma ruga à vista. Ou um macho bonitão cujo torso musculoso não foi formado apenas por cinco minutos por dia em uma máquina de exercíciosmilagrosa.

Qual é a mensagem? Se você não se parece com isso, você é um fracasso. Não é de admirar

que muitos adolescentes lutam contra distúrbios alimentares como bulimia e anorexia, quando a pressão dos colegas não tolera ninguém que esteja remotamente fora de forma ou que tenha uma aparência mediana. Isto é ridículo!

Decida agora criar sua própria definição de sucesso e pare de se preocupar com o que o resto do mundo pensa. Durante anos, Sam Walton, fundador do Wal Mart, uma das maiores e mais bem-sucedidas cadeias de lojas de varejo da história, gostava de dirigir uma velha picape Ford, embora fosse um dos homens mais ricos do país.Quando perguntado por que ele não dirigia um veículomais adequado à sua posição, ele respondia: “Bem,eu gosto do meu caminhão antigo”. Portanto, esqueça a imagem e defina metas adequadas para você.

A propósito, se você realmente quer dirigir um carro de luxo, morar em uma bela casa ou criar um estilo de vida emocionante, vá em frente! Apenas certifique-se de que é o que você quer, e que você está fazendo isso pelas razões certas.

2. Seus objetivos devem ser significativos.

O palestrante inspirador, Charlie “Tremendous”Jones, relembrou os primeiros dias de sua carreira assim: “Lembrome- de quando estava lutando para fazer meu negócio decolar. Havia longas noites no escritório em que eu tirava minha jaqueta, enrolava para fazer um travesseiro e pegava algumas horas de sono na minha mesa.” Os objetivos de Charlie eram tão significativos que ele fazia o que fosse preciso para ajudar seu negócio a crescer. Se isso significava passar algumas noites dormindo no escritório, que assim fosse. Isso é comprometimento total, um ingrediente crucial se você quiser se tornar o melhor que pode ser. Com trinta e poucos anos, Charlie construiu uma corretora de seguros que produzia mais de US$ 100 milhões por ano em receita. E isso foi na época em que US$ 100 milhões ainda era muito dinheiro. Agora os governos falam em trilhões!

Ao se preparar para escrever suas metas futuras, pergunte a si mesmo: “Oque é realmente importante para mim? Qual é o propósito de fazer isso? Do que estou disposto a abrir mão para que isso aconteça?” Este processo de pensamento aumentará sua clareza.

É extremamente importante que você faça isso. Suas razões para traçar um novo curso de ação são o que lhe dá o impulso e a energia para se levantar de manhã, mesmo nos dias em que você não está com vontade.

Pergunte a si mesmo: “Quaisão as recompensas e os benefíciosdessa nova disciplina?”

Concentre-se no novo e excitante estilo de vida que você pode desfrutar, comprometendo-se agora com uma ação consistente.

Se isso não aumentar sua adrenalina, visualize a alternativa. Se você continuar fazendo as mesmas coisas que sempre fez, como será seu estilo de vida daqui a cinco anos, daqui a dez anos, daqui a vinte anos? Que palavras descreverão seu futuro quadro financeiro se você não fizer nenhuma mudança?

E sua saúde, relacionamentos e a quantidade de tempo que você tem para se divertir? Você estará desfrutando de muito mais liberdade ou ainda estará trabalhando muitas horas por semana?

EVITE A SÍNDROMEDO "SE SOMENTE".



O mestre filósofo Jim Rohn observou astutamente que há duas grandes dores na vida. Uma é a dor da disciplina; a outra é a dor do arrependimento. A disciplina pesa gramas, mas os arrependimentos pesam toneladas quando você permite que sua vida flutue sem ser cumprida. Você não quer olhar para trás anos depois, dizendo: “Seeu tivesse aproveitado essa oportunidade de negócio; se eu tivesse economizado e investido regularmente; se ao menos eu

tinha passado mais tempo com minha família;se eu tivesse cuidado da minha saúde. . . .” Lembre-se, a escolha é sua. Em última análise, você é responsável por cada escolha que faz, então escolha sabiamente. Comprometa-se agora a criar metas que garantam seu sucesso futuro e paz de espírito.

3. Seus objetivos devem ser específicos e mensuráveis.

Aqui é onde a maioria das pessoas perde. É uma das principais razões pelas quais as pessoas nunca alcançam o que são capazes. Eles nunca definem com precisão o que querem. Generalizações vagas e declarações inúteis não são boas o suficiente. Por exemplo, se alguém disser: “Meuobjetivo é ser financeiramente independente”, o que isso realmente significa? Para algumas pessoas, independência financeira é ter cinquenta milhões em ativos seguros. Para outros, está ganhando US $ 100.000 por ano. Para outra pessoa é estar livre de dívidas.o que é isso para você? Qual é seu número? Se este é um objetivo importante para você, reserve um tempo agora para descobrir isso.

Sua definição de felicidade requer o mesmo escrutínio.Apenas “querermais tempo com minha família” não basta. Quanto tempo, quando, com que frequência, o que você fará com isso, com quem? Aqui estão três palavras que o ajudarão a obter mais clareza: **Seja mais específico.**

LES:

Um de nossos clientes no programa de coaching The Power of Focus indicou que seu objetivo para uma saúde melhor era começar a se exercitar. Ele estava se sentindo lento e queria mais energia. “Comecea se exercitar” é uma definição muito pobre desse objetivo. É muito geral. Não há como medir. Então dissemos: “Sejamais específico”. Ele acrescentou: “Querome exercitar trinta minutos por dia, quatro vezes por semana”.

Adivinha o que dissemos a seguir? Você tem razão. "Seja mais específico."Ao repetir essa pergunta várias vezes, sua meta de saúde foi redefinida da seguinte forma: fazer exercíciostrinta minutos por dia, quatro vezes por semana, segunda, quarta, sexta e sábado, das 7h às 7h30. Sua rotina consiste em dez minutos de alongamento e vinte minutos na bicicleta ergométrica. Que diferença! Agora podemos acompanhar facilmente seu progresso. Se aparecermos nos horários marcados para observar, ou ele estará fazendo o que diz ou não.

Agora ele é responsável pelos resultados.

Aqui está o ponto: quando você definir uma meta, desafie-se com as palavras: “Sejamais específico”. Continue repetindo isso até que seu objetivo seja claro e mensurável. Ao fazer isso, você aumentará suas chances de alcançar o resultado desejado.

LEMBRE-SE, UM OBJETIVO QUE NÃO É MENSURÁVEL É
APENAS PENSAMENTO DESEJADO.



4. Seus objetivos devem ser flexíveis.

Por que isso é importante? Existem algumas razões. Primeiro, você não quer projetar um sistema que seja tão rígidoe rígidoque você se sinta sufocado por ele.
Por exemplo, se você criar um programa de exercíciospara melhorar a saúde, você pode querer variar os horários durante a semana e o tipo de exercício,para que não fique chato. Um personal trainer experiente pode ajudá-lo a personalizar um programa que seja divertido, tenha muita variedade e ainda garanta os resultados desejados.

Aqui está a segunda razão: um plano flexívelpermite a liberdade de mudar

é claro que se uma oportunidade genuínaaparecer que seja tão boa que você seria louco de não persegui-la. Uma palavra de cautela aqui. Isso não significa que você começa a correr atrás de cada ideia que vem à sua porta. Os empreendedores são famosos por se distrair e perder o foco. Lembre-se, você não precisa se envolver com cada nova ideia – apenas focar em uma ou duas pode torná-lo feliz e rico.

5. Seus objetivos devem ser desafiadores e emocionantes.

Muitos donos de empresas parecem “platô”alguns anos após o iníciode um novo empreendimento. Eles perdem o entusiasmo inicial que foi originalmente alimentado pela incerteza e pelos riscos envolvidos para colocar seu produto ou serviço no mercado. Eles se tornam operadores e administradores e muito do trabalho parece repetitivo e sem inspiração.

Quando você estabelece metas excitantes e desafiadoras, você adquire uma vantagem que o impede de se estabelecer em uma vida de tédio. Para fazer isso, você deve se forçar a sair da sua zona de conforto. Isso pode ser um pouco assustador, porque você nunca sabe ao certo se vai pousar em pé. Aqui está uma boa razão para se esforçar - você sempre aprenderá mais sobre a vida e sua capacidade de ter sucesso quando estiver desconfortável. Muitas vezes, quando suas costas estão contra a parede do medo, ocorrem os maiores avanços.

John Goddard, o famoso explorador e aventureiro, o homem que a *Reader's Digest* chamou de "o verdadeiro Indiana Jones", é um modelo maravilhoso para esse conceito. Na tenra idade de quinze anos, ele se sentou e fez uma lista de 127 metas desafiadoras de vida que ele queria realizar. Aqui estão alguns deles: Explore oito dos principais rios do mundo, incluindo o Nilo, o Amazonas e o Congo; escale dezesseis das montanhas mais altas, incluindo o Monte Everest, o Monte Quênia e o Matterhorn; aprender a pilotar um avião, circunavegar o globo (ele fez isso quatro vezes); visitar os Pólos Norte e Sul; leia a Bíbliade capa a capa; tocar flauta e violino; e estudar culturas primitivas em doze países,incluindo Bornéu, Sudão e Brasil. Quando completou cinqüenta anos, já havia completado com sucesso mais de cem dos objetivos de sua lista.

Quando perguntado o que o levou a criar essa lista fascinante em primeiro lugar, ele respondeu: “Duasrazões. Primeiro, eu estava farto de adultos me dizendo o que fazer e

o que não fazer da minha vida. Em segundo lugar, eu não queria ter cinquenta anos e perceber que realmente não havia conquistado nada."

Você pode não querer se desafiar como John Goddard fez, mas não se contente com a mediocridade. Pense grande. Crie metas que o deixem tão animado que mal consegue dormir à noite. A vida tem muito a oferecer - por que você não deveria aproveitar o seu quinhão?

6. Seus objetivos devem estar alinhados com seus valores.

Sinergia e fluxo são duas palavras que descrevem qualquer processo avançando sem esforço para a conclusão. Quando seus objetivos estão em sintonia com seus valores centrais, o mecanismo para essa harmonia é acionado. Quais são seus valores fundamentais?

Qualquer coisa que você sinta fortemente sobre isso ressoa em um nívelmais profundo do seu ser. Esses são controles fundamentais que são bem desenvolvidos e moldaram seu personagem por anos. Honestidade e integridade, por exemplo. (Você pode fazer sua própria lista na página 90.) Quando você faz algo que contradiz esses valores, sua intuição ou pressentimento servirão como um lembrete de que algo não está certo.

Suponha que você deve muito dinheiro e há uma pressão incrívelsobre você para pagar o empréstimo. Na verdade, a situação é quase insuportável. Um dia, um amigo se aproxima de você e diz: "Descobriuma maneira de ganharmos algum dinheiro fácil. Tudo o que precisamos fazer é roubar o banco! Os maiores depósitos mensais estão sendo feitos amanhã. Eu tenho um plano infalível— entraremos e sairemos de lá em vinte minutos. Agora você tem um dilema interessante. Por um lado, seu desejo de aliviar suas preocupações financeiras é forte e colocar as mãos em tanto dinheiro pode ser muito atraente. No entanto, se o valor da sua honestidade for mais forte do que o seu desejo pelo dinheiro, você não roubará o banco porque sabe que não é a coisa certa a fazer.

E mesmo que seu "amigo"tenha feito um super trabalho de vendas e realmente o convencesse a seguir em frente com o assalto, depois você estaria se agitando por dentro. Esse é o seu fator de honestidade reagindo. A culpa iria assombrá-lo para sempre.

Quando você aproveita seus valores fundamentais para objetivos positivos, emocionantes e intencionais, a tomada de decisões se torna fácil. Não há conflito interno que o detenha - isso cria uma onda de energia que o impulsionará a níveismuito mais altos de

sucesso.

7. Seus objetivos devem ser bem equilibrados e integrados.

Se você tivesse que viver sua vida novamente, o que você faria diferente? Quando as pessoas na casa dos oitenta anos fazem essa pergunta, elas nunca dizem: “Eupassaria mais tempo no escritório” ou “Euiria a mais reuniões do conselho”.

Não, em vez disso, eles indicam claramente que viajariam mais, passariam mais tempo com a famíliae se divertiriam muito mais. Então, quando você está estabelecendo metas, certifique-se de incluir áreas que lhe dão tempo para relaxar e aproveitar as coisas boas da vida.

Trabalhar até ficar parado toda semana é uma maneira infalívelde criar esgotamento e problemas de saúde.

A vida é muito curta para perder as coisas boas.

8. Seus objetivos devem ser realistas.

A princípio,isso soa contraditório com os comentários anteriores sobre pensar grande.

No entanto, uma medida de realidade garantirá que você obtenha melhores resultados. Onde a maioria das pessoas não é realista sobre seus objetivos é determinar a quantidade de tempo que levará para alcançá-los. Faça questão de lembrar esta importante frase:

NÃO EXISTEM TANTAS COISAS

COMO OBJETIVOS NÃO REALISTAS, SOMENTE

CRONOGRAMAS NÃO REALISTAS.

Se você está ganhando trinta mil dólares por ano e seu objetivo é ficar milionário em três meses, isso é definitivamente irreal. Quando se trata de novos empreendimentos, uma boa regra é dobrar o tempo que você acha que levará para o start-up inicial. Normalmente, há bloqueios legais, burocracia governamental, desafios de financiamento e uma infinidade de outras coisas que tendem a atrasá-lo.

Às vezes as pessoas estabelecem metas que são pura fantasia. Se você tem um metro e meio de altura, provavelmente nunca jogará basquete profissional. Portanto, pense grande e crie uma imagem emocionante do futuro. Apenas certifique-se de que seu plano não seja exagerado e que você permita uma quantidade realista de tempo para chegar lá.

9. Seus objetivos devem incluir contribuição.

Há uma frase bem conhecida na Bíbliaque diz: “Oque o homem semear, isso também ceifará”. (Gálatas 6:7). Esta é uma verdade fundamental. Parece que se você distribui coisas boas e sempre semeia bem, suas recompensas são garantidas. É um bom negócio, não é?

Infelizmente, muitas pessoas que lutam pelo sucesso – geralmente definido como dinheiro e coisas – perdem o barco. Simplesmente não há tempo ou espaço em suas vidas para dar algo de volta à sociedade. Simplificando, eles são tomadores, não doadores. E se você continuar tomando, certamente perderá a longo prazo.

A contribuição pode assumir muitas formas. Você pode doar seu tempo, sua experiência e, claro, pode doar financeiramente. Portanto, torne-o parte de seu programa de metas contínuas. E fazê-lo incondicionalmente. Não espere um retorno imediato. Isso virá no devido tempo, muitas vezes das formas mais inesperadas.

10. Seus objetivos precisam ser apoiados.

Esta última parte de sua lista de verificação de metas é controversa. Existem três pontos de vista. Algumas pessoas defendem dizer ao mundo inteiro o que vão fazer. Eles racionalizam que isso os torna mais responsáveis. É muito difícilrecuar quando o mundo está assistindo para ver se você realmente fará o que disse.
Há muita pressão quando você escolhe essa estratégia, e certos indivíduosprosperam com ela.

Dr. Robert H. Schuller é um bom exemplo. Ele disse ao mundo que iria

construir uma bela Catedral de Cristal em Garden Grove, Califórnia. Na época, o custo projetado era de mais de vinte milhões de dólares. Muitos observadores riram e zombaram de sua ideia e disseram que ele não poderia fazê-lo. Ele foi em frente e fez isso

De qualquer forma, a Catedral de Cristal foi dedicada sem dívidas.O custo? Pouco menos de trinta milhões de dólares.

Um dos comentários de Schuller disse tudo: “Achoque quando você tem grandes sonhos, atrai outros grandes sonhadores”. E ele fez. Na verdade, várias pessoas doaram mais de um milhão de dólares cada uma para ajudar o projeto a ter sucesso.

Aqui está a segunda opção. Defina seus próprios objetivos, mantenha-os para si mesmo e continue com o trabalho. As ações falam mais alto que as palavras, e você surpreenderá muitas pessoas.

Terceiro, e esta pode ser a estratégia mais sábia. Compartilhe seletivamente seus sonhos com algumas pessoas em quem você confia. Estes são indivíduosproativos cuidadosamente escolhidos que irão apoiá-lo e encorajá-lo quando as coisas ficarem difíceis.E se você tiver grandes planos, precisará da ajuda deles, porque certamente encontrará alguns obstáculos ao longo do caminho.

Nota: Este desenho animado é na verdade uma imagem bastante precisa dos planos de marketing de algumas pessoas. Eles estão literalmente em todo o mapa! O mesmo se aplica ao estabelecimento de metas. Já vimos muitos empresários com seus objetivos rabiscados de forma ilegívelem blocos de notas e pedaços de papel. Eles anotam qualquer ideia que lhes venha à cabeça. Não há nenhum sistema, nenhuma definição clara do que eles realmente querem. Depois, temos as pessoas que adoram brincar com o software de mapeamento mental mais recente. Dê a eles uma hora e eles criarão uma massa de “tentáculos”que rastejam para fora da tela. Como mostra o desenho, é tudo um grande borrão. Projetar a vida dos seus sonhos merece um pouco mais de atenção e planejamento do que isso, não concorda?

Seu Plano Diretor

Agora que estabelecemos as bases, é hora de começar seu próprio plano mestre. Esta é a parte empolgante – realmente criar seu futuro melhor e a clareza para acompanhá-lo. Este é o seu grande quadro. Existem seis etapas principais. Sugerimos que você leia todos os seis primeiro e depois reserve um tempo para implementar cada
estratégia.

1. Revise a lista de verificação das 10 principais metas.

Use esta lista de verificação como seu quadro de referência quando você se sentar para criar seus objetivos reais. Ele irá ajudá-lo a projetar uma imagem cristalina. Está resumido na página 90.

2. Decida o que você deseja realizar e por quê.

Para que sua energia flua, faça uma lista de todas as coisas que deseja realizar nos próximos cinco anos. Divirta-se com isso e abra sua mente para todas as possibilidades. Crie um entusiasmo infantil — não coloque nenhuma restrição em seu pensamento. Seja específicoe personalize sua lista começando cada frase com “eusou” ou “euvou”. Por exemplo: “Estoutirando seis semanas de férias todos os anos”. ou “Voupoupar ou investir 10% do meu lucro líquidotodo mês”. Para ajudá-lo, aqui estão algumas perguntas importantes para ajudá-lo a se concentrar:

- O que eu quero fazer?
- O que eu quero ter?
- Onde eu quero ir?
- Que contribuição quero dar?
- O que eu quero me tornar?
- O que eu quero aprender?
- Com quem quero passar meu tempo?
- Quanto quero ganhar, poupar e investir?
- Quanto tempo eu quero fora para me divertir?
- O que vou fazer para criar uma saúde ideal?

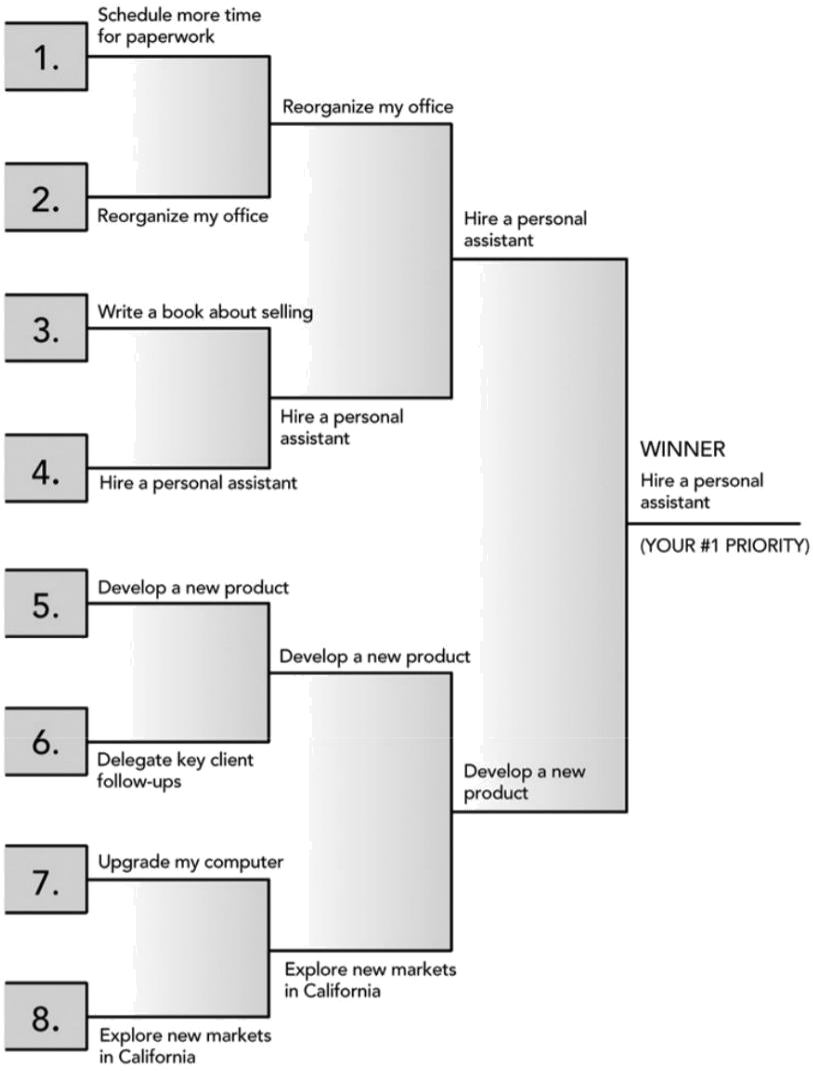
Para garantir que você desfrute de um estilo de vida saudável e integrado, escolha alguns objetivos em cada uma das seguintes áreas: carreira e negócios, financeiro, diversão, saúde e condicionamento físico,relacionamentos, pessoal e contribuição, além de quaisquer outros que sejam de especial importância para você .

Priorizando sua lista

Agora que você esticou sua imaginação, o próximo passo é priorizar.
Dê uma olhada em cada um dos seus objetivos e determine um prazo realista para a realização.

Escreva um número ao lado de cada meta — um, três ou cinco anos. Isso lhe dará uma estrutura geral para trabalhar.

Em seu grande livro, *The On-Purpose Person, o* autor Kevin W. McCarthy descreve uma excelente técnica para ajudá-lo a priorizar. Ele chama isso de empate do torneio. Este é um formato usado para todos os tipos de competições – desde concursos de ortografia até torneios de tênis e playoffs do Super Bowl. Priorize suas escolhas fazendo planilhas de sorteio separadas para suas metas de um ano, três anos e cinco anos.


1.
Schedule more time for paperwork
2.
Reorganize my office
Reorganize my office
3.
Write a book about selling
4.
Hire a personal assistant
Hire a personal assistant
Hire a personal assistant
5.
Develop a new product
6.
Delegate key client follow-ups
Develop a new product
7.
Upgrade my computer
8.
Explore new markets in California
Explore new markets in California
Develop a new product
WINNER
Hire a personal assistant
(YOUR #1 PRIORITY)

A PRINCIPAL DESENHO

Liste cada uma de suas metas de um ano no lado esquerdo da folha. Faça a folha de desenho grande o suficiente para acomodar todos os itens da sua lista – por exemplo, dezesseis ou trinta e duas linhas de profundidade. (Estamos assumindo que você terá mais de oito metas de um ano.) Este é o sorteio preliminar. Agora você decide quais objetivos são mais importantes; ou seja, quais passarão para a próxima rodada.
Repita este processo até terminar com os oito finais. Estes agora se tornaram sua atração principal. Novamente, você deve selecionar quais desses oito são mais importantes, até o vencedor final. Esta será sua prioridade mais importante. Para ajudá-lo a decidir, vá com intuição. Sua intuição raramente está errada. Esse sistema simples força você a escolher o que é mais significativo para você e o que é menos importante. Você pode, é claro, completar as metas menos importantes mais tarde, se desejar. Agora repita isso para suas metas de três e cinco anos. Sabemos que esses objetivos de longo prazo são muitas vezes mais difíceisde criar.
No entanto, vale a pena o esforço extra. Esses anos chegarão mais rápido do que você pensa! Certifique-se de ter pelo menos um plano de três anos.

Aqui está outra dica vital: antes de priorizar, anote o motivo mais importante pelo qual você deseja atingir cada meta e o maior benefícioque receberá após a conclusão.

Como mencionamos antes, os grandes motivos são a força motriz que o mantém em movimento quando as coisas ficam difíceis.É um bom uso do seu tempo para identificar claramente suas razões antes de começar. Isso garantirá que seus objetivos do Main Draw sejam realmente os mais importantes da sua lista.

3. Crie imagens inspiradoras.

Para melhorar seu foco no novo estilo de vida que você deseja, crie imagens inspiradoras de seus objetivos mais importantes. Este é um processo agradável e toda a famíliapode participar.

A internet oferece ótimos recursos para encontrar fotos. Em sites como gettyimages.com, você encontrará milhares de fotos. Basta pesquisar no Google o que você é

procurando e selecione as imagens que melhor lhe convier.

Por exemplo, se uma viagem à Austrália e à Nova Zelândia for uma de suas metas "obrigatórias",encontre ótimas fotos do que você quer ver e das atividades que gostaria de desfrutar. Crie um monitor Power Point com seu PC ou use o Keynote na Apple, usando as várias categorias de objetivos que são mais importantes para você como estrutura.

Você também pode fazer declarações positivas para dar mais ênfase às suas fotos, como "Estoucurtindo férias de um mês com minha famíliana Austrália e na Nova Zelândia". Inclua a data que você quer ir. Olhe para suas fotos com frequência para envolver ativamente seu subconsciente. Acredite, com toda a emoção e paixão que puder reunir, que seus objetivos serão alcançados.

Veja - acredite - alcance!

MARCA:

Em termos de seguir sua visão, conheci muitas pessoas que fizeram isso por meio de um dos meus projetos mais apaixonados, chamado The Richest Kids in America. Entrevistei 101 jovens empreendedores inteligentes e lucrativos que estão por aíabrindo seus próprios caminhos de sucesso. Eles são todos aqueles que estabelecem metas confiantes e com visão de futuro que estão causando um impacto significativo no mundo do empreendedorismo. Aqui está um exemplo: Chauncey Cymone Holloman é uma poetisa e letrista que criou sua própria empresa, Harlem Lyrics LLC, em 2003, aos quinze anos. Seu negócio hoje vale US$ 1,2 milhão.

Chauncey diz: "Aideia de cartões de felicitações exclusivos para adolescentes me veio quando eu estava comprando um cartão de felicitações para meu melhor amigo. Eu queria um cartão especial para ela porque ela estava completando dezesseis anos e eu queria algo para dizer exatamente o quanto ela significava para mim e o quão perto nós éramos. Eu fui de cartão em cartão e eles eram muito maduros com uma mentalidade muito, muito adulta ou eram muito, muito imaturos. Então eu fui à minha mãe naquela noite e contei a ela sobre essa enorme lacuna nos cartões de felicitações.

Não há cartões de felicitações especificamente para adolescentes, e especialmente para adolescentes urbanos. Ela me disse que isso parecia uma boa ideia e um

bom conceito e ela me disse para apresentar a ela um plano de negócios. Eu tinha quinze anos na época, então é claro que não sabia o que era um plano de negócios, mas procurei a definição e depois entreguei um a ela. É basicamente como o Harlem Lyrics começou."

Harlem Lyrics foi criado para expressar exatamente como os adolescentes veem o mundo. Os cartões capturam a "voz"ou vernáculo da juventude de hoje, incorporando gírias populares em seu conteúdo. Chauncey diz: "Émeu sonho que, através das vozes dos meus personagens, inspiremos e empoderemos mais jovens a encontrar suas vozes". Chauncey criou cinco personagens adolescentes cujas vozes ecoam as personalidades da juventude urbana mainstream.

Ela diz: "HarlemLyrics tem parte de seu nome da Era do Renascimento do Harlem, que colocou um holofote mundial na 'voz'da América Negra. As letras foram derivadas dos escritos líricosda era do hip hop, que continuaram no espíritode destacar nossas visões sobre nós mesmos, os outros e os relacionamentos. Do nosso conteúdo e ilustrações, trazemos para você a inegável arrogância do hip hop."

A empresa, com sede no Arkansas, começou como uma empresa de saudação afro-cêntrica. Hoje, é um negócio de presentes, moda e entretenimento focado em produtos com temas modernos e urbanos. Desde seu site colorido e divertido, (officialharlemlyrics.com), até princípiose estratégias de negócios claros, Chauncey Holloman é uma jovem que sabe o que quer e está fazendo acontecer. Seu lema é: "Sejaousado! Expresse-se. Descubra qual é o seu talento dado por Deus e torne-o lucrativo."

Chauncey foi capaz de ver o quadro maior quando confrontado com esta oportunidade. Ela não estava encontrando o que precisava ou queria como consumidora. Isso era um problema para ela e ela imaginava para outros adolescentes também. Olhando para isso da perspectiva de querer resolvê-lo, ela teve seu momento de grande ideia. Ela se tornou a solução.

Já ouvi muitas pessoas dizerem: "Tivea mesma ideia" quando um novo conceito, produto ou negócio de solução de problemas é revelado ao público.

E eu sempre digo: "Tenhocerteza que sim. Mas você continuou a deixá-lo ser um

problema. Por que é que?" A maioria das pessoas vai inventar uma lista de desculpas e eu rio sozinho porque sei em primeira mão o que é preciso para ser um pensador esclarecido e solucionador de problemas.

Agora, aqui estão as três estratégias restantes para ajudá-lo a criar uma clareza incomum.

4. Capture suas melhores ideias

Crie um arquivo especial em seu laptop, tablet ou smartphone onde você pode armazenar suas melhores ideias e insights. O fundador do The Virgin Group of Companies, Richard Branson, apenas usa um caderninho para anotar seus pensamentos. Esta é uma maneira poderosa de expandir sua consciência. Você já teve uma grande ideia no meio da noite? Você se senta na cama e sua mente está correndo. Normalmente você tem apenas alguns segundos para capturar essa ideia antes de perdê-la, ou seu corpo diz: “Voltea dormir; são três horas da manhã!” Na verdade, você pode voltar a dormir, acordar horas depois e esquecer completamente qual foi sua grande ideia.

UMA IDEIA BRILHANTE SEM AÇÃO É COMO ROGER FEDERER2 JOGAR TÊNIS SEM RAQUETE!

É por isso que capturar ideias é tão valioso. Ao gravar seus melhores pensamentos, você nunca precisa confiar em sua memória. Você pode revisar suas ideias sempre que quiser. Use isso para ideias de negócios, dicas de vendas, habilidades de apresentação, projetos lucrativos, citações que você leu ou histórias que o ajudarão a explicar algo melhor. Apenas mantenha seus ouvidos e olhos abertos todos os dias e ouça sua própria intuição.

Por exemplo, se você acabou de terminar uma ótima apresentação de vendas em que tudo saiu exatamente como planejado e você fechou um grande negócio, capture seus melhores pensamentos. O que você disse que funcionou tão bem? Talvez você tenha feito uma pergunta específicaque motivou a decisão de compra, ou deu uma explicação melhor do seu

benefíciose serviços. Repita a apresentação em sua mente e capture o que funcionou.

Também é benéfico gravar ou gravar em vídeosua apresentação. Convide alguém que você realmente respeita para revisar com você e então você pode pensar em como melhorá-lo. Continue praticando. A estrela de cinema Robin Williams faz uma média de trinta tomadas por cena, até que ele e o diretor estejam satisfeitos com seu desempenho.

Alguma vez você estragou uma apresentação importante? Esse também é um bom momento para capturar seus pensamentos sobre o que você fez de errado. Você pode destacar isso e adicionar: “Nuncadiga isso de novo!” Em ambos os exemplos, ao anotar seus pensamentos enquanto eles estão frescos em sua mente, você reforça o que funcionou e o que não funcionou. Isso lhe dá uma clareza incrível.

Aqui está outra sugestão valiosa para aumentar sua consciência. A primeira coisa de manhã, por cinco minutos, registre seus sentimentos. Palavras para descrever sentimentos incluem ansioso, triste, feliz, animado, entediado, irritado, entusiasmado, frustrado, energizado. Escreva no tempo presente como se estivesse conversando consigo mesmo. Use a linguagem “eu”:“Estoume sentindo ansioso hoje porque minha filha está dirigindo sozinha pela primeira vez” ou “Estou animado porque estou começando um novo emprego esta manhã”. Quando você entra consistentemente em contato com seus sentimentos, fica mais conectado às situações cotidianas e mais consciente do que realmente está acontecendo em sua vida.

5. Visualize, Pense, Reflita e Reveja.

O poder da visualização é frequentemente visto nos esportes. Atletas olímpicosexecutam mentalmente o evento em suas mentes várias vezes antes de se apresentarem. Eles se concentram totalmente em um resultado positivo.

O medalhista de ouro olímpicoMark Tewksbury, o canadense que venceu os 200 metros costas nado nos Jogos Olímpicosde 1992 em Barcelona, Espanha, chegou ao pódio dos vencedores na véspera da corrida e visualizou um desempenho vitorioso. . Ele ouviu o rugido da multidão, pôde ver onde sua famíliaestava sentada nas arquibancadas e se viu triunfante recebendo a medalha de ouro. No dia seguinte ele nadou a prova exatamente como imaginava e venceu por um dedo!

Lembre-se, se você copiar as técnicas dos campeões, você também pode se tornar um campeão. Use sua imaginação positiva para criar essas fotos vencedoras.

Quanto mais nítidasforem essas imagens e quanto mais intensa você se sentir, maior a probabilidade de criar o resultado desejado. É um processo poderoso. Então continue com isso e você verá que essa clareza lhe dará uma vantagem distinta no mercado.

6. Desenvolva Mentores.

Outra maneira maravilhosa de garantir grandes melhorias em sua produtividade e visão é contar com a ajuda de pessoas com vasta experiência nas áreas em que você mais precisa de ajuda. Quando você se cerca de uma equipe de especialistas cuidadosamente escolhida, sua curva de aprendizado aumenta rapidamente. Muito poucas pessoas fazem isso de forma consistente. Novamente, se você se atrever a ser diferente, colherá os frutos no futuro. A alternativa é descobrir tudo sozinho usando tentativa e erro. É uma maneira lenta de avançar porque você se depara com muitos obstáculos e distrações. Por outro lado, cultivar conselhos e sabedoria de mentores específicoso impulsiona a resultados mais rápidos. Você aprenderá tudo sobre isso no Capítulo5, Construindo Relacionamentos Excelentes.

Percepções

Ainda estamos surpresos com o número de pessoas de todas as esferas da vida que gastam pouco ou nenhum tempo projetando seu futuro. Mais precisamente, muitas pessoas não sabem como. Eles não têm um processo ou um sistema para guiá-los. E eles permitem que sua ocupação se torne uma desculpa para não ter tempo para aprender a planejar com antecedência.

Se alguma coisa está para trás, essa linha de pensamento certamente está!

O que observamos mais recentemente, no entanto, é o fato de que aqueles que estabelecem metas claras muitas vezes não têm desejo, motivação e persistência suficientes, quando se trata de seguir adiante.

A verdade é que precisamos nos inspirar para que esses atributos importantes entrem em ação. Como o Dr. Wayne Dyer diz: “Inspiraçãoé quando uma ideia toma conta de você e o leva a um lugar que você deveria estar. Motivação é quando você tem uma ideia e seu Ego é o que te impulsiona a alcançar o objetivo.” Esta é uma distinção muito importante, mas sutil.

Quando você está verdadeiramente inspirado, sua energia flui quase sem esforço. Você experimentará alegria no desafio e no fazer. Os bloqueios de estradas geralmente desaparecem. As pessoas certas aparecerão para guiá-lo e ajudá-lo.

Um dos aspectos críticosde obter inspiração é criar um momento de silêncio. Como a autora Fran Hewitt diz em seu livro de presentes para mulheres, *The Ego and the Spirit:* “Nossaorientação interior fica no silêncio esperando que diminuamos o barulho.

Siga o que seu Espíritodiz, em vez de ouvir seu Ego perfeccionista.”

Se você precisa de inspiração para alcançar outro nívelem sua carreira ou negócio, ou se tornar um melhor cônjuge, amigo ou pai, sabemos por nossas próprias experiências que a fonte mais valiosa de ideias vem de dentro, quando estamos sintonizados, receptivos, e alerta. Desligar o ruídoe ficar parado, acelera isso

processo.

Quando esse novo estado de consciência for praticado, você começará a receber “flashes”ou “insights” que são importantes. Eles precisam ser acionados imediatamente, porque geralmente são um passo vital para ajudá-lo a obter o que deseja. Por exemplo, você pode ter um forte sentimento de ligar para seu melhor amigo e você o faz, apenas para descobrir que

ela sofreu um grave acidente de carro e o som da sua voz era realmente reconfortante. Ou você tem esse desejo de entrar em contato com um cliente do qual não ouviu falar em seis meses e ele está pronto para fazer um grande pedido com sua empresa. Não hesite quando receber esses insights. São momentos incomuns de clareza e podem desaparecer tão rápido quanto surgiram.

Para tornar isso mais fácil, desenvolva o hábito de diminuir o barulho da vida toda semana. Agende algum tempo de silêncio para meditar, refletir ou apenas ficar quieto no silêncio.

"SE VOCÊ VAI TRABALHAR EM SEUS OBJETIVOS,

SEUS OBJETIVOS VÃO TRABALHAR EM VOCÊ.

SE VOCÊ VAI TRABALHAR NO SEU PLANO, SEU PLANO VAI TRABALHAR EM VOCÊ.

QUAISQUER COISAS BOAS QUE CONSTRUÍMOS, ACABAM CONSTRUINDO - NOS."

— Jim Rohn

PASSOS DA AÇÃO



A lista de verificação das 10

principais metas Para maximizar seus resultados, lembre-se de que suas

metas devem ser: 1. Suas. 6. Em alinhamento com seus valores fundamentais.

2. Significativo. 7. Bem equilibrado e integrado 3. Específico

e mensurável. 8. Contribuindo para a sociedade.

4. Flexível.9. Realista.

5. Desafio e emocionante. 10. Suportado.

LISTA SEUS VALORES PRINCIPAIS ABAIXO:

por exemplo, honestidade, integridade, famíliaforte, fé, criatividade, independência.

Tanto quanto possível,alinhe seus objetivos com seus valores fundamentais.

Saiba o que você quer e por que use
as perguntas abaixo para ajudá- lo a esclarecer e priorizar seus objetivos.

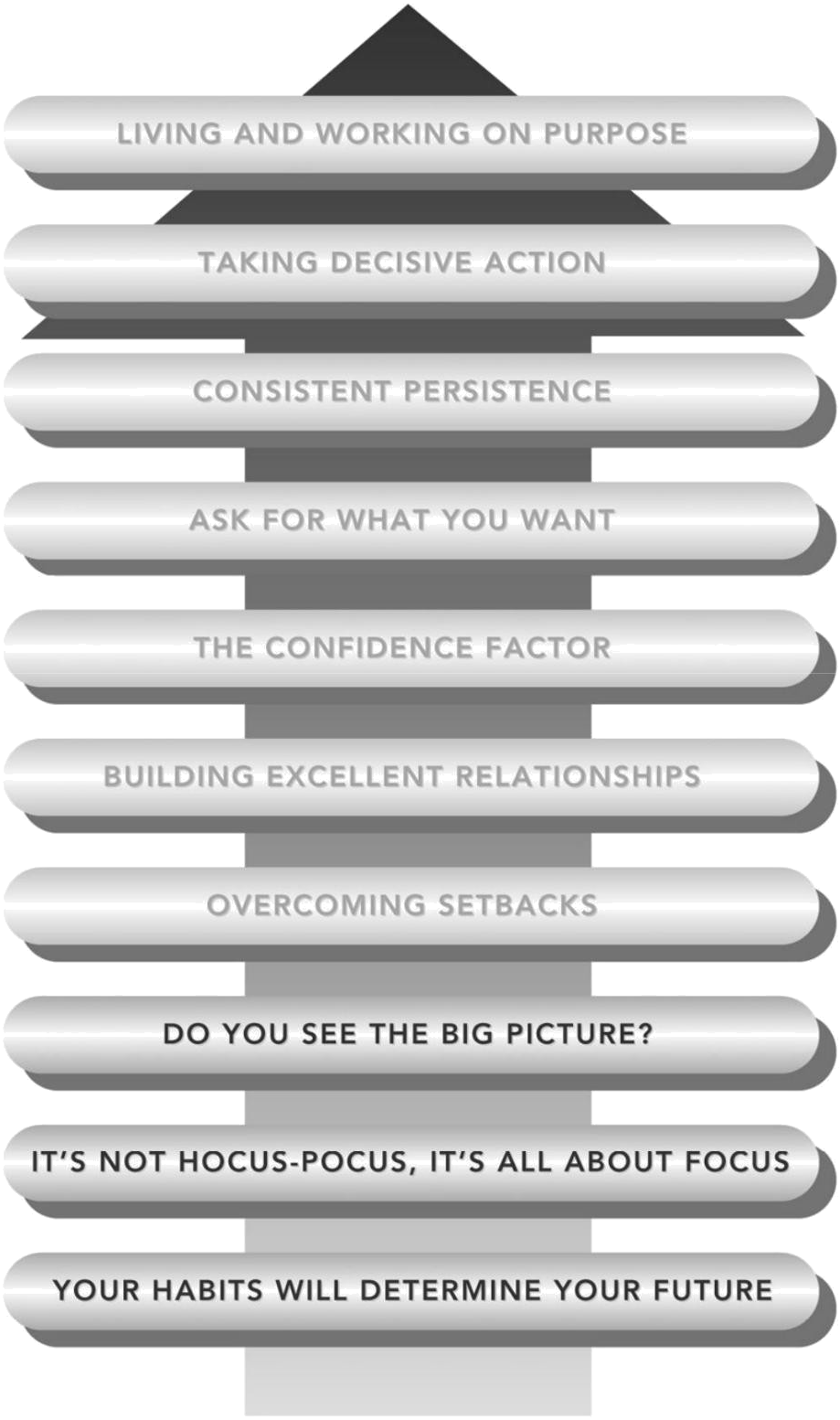
- O que eu quero fazer?
- O que eu quero ter?
- Onde eu quero ir?
- Que contribuição quero dar?
- O que eu quero me tornar?
- O que eu quero aprender?
- Com quem quero passar meu tempo?
- Quanto quero ganhar, poupar e investir?
- Quanto tempo eu quero fora para me divertir?
- O que vou fazer para criar uma saúde ideal?

Para garantir que você desfrute de um estilo de vida saudável e integrado, escolha alguns objetivos em cada uma das seguintes áreas – carreira/negócios, financeiro, diversão, saúde/ fitness, relacionamentos, pessoal e contribuição, além de quaisquer outros que sejam de especial importância.

É altamente recomendável que você agende pelo menos um dia inteiro para concluir esta etapa de ação extremamente importante.

Capture suas melhores ideias

Revise o passo quatro. Para fazer isso, use seu PDA, laptop, notebook ou um diário elaborado. Desenvolva o hábito de capturar suas melhores ideias, pensamentos e insights. Este não é um “QueridoDiário”. Use-o para estratégias de negócios, ideias para ganhar dinheiro, histórias que ilustram um ponto, conceitos de marketing e qualquer outra coisa que você ache importante. Se você gosta de estrutura, crie abas para tópicos específicos.O mais importante, no entanto, é treinar-se para começar a escrever. Comece esta semana.



You've built a solid foundation—well done!

1 O conceito do Main Draw: The On-Purpose Person, Kevin McCarthy, usado com permissão do NavPress. Todos os direitos reservados. 1-800-366-7788.

2 Roger Federer atualmente detém o recorde de mais títulos importantes no circuito da Professional Tennis Association, dezesseis no total.

ESTRATÉGIA DE FOCO 4

Superando Contratempos

"VOCÊ É UM VENCEDOR". AS PROVAS DA VIDA NÃO SÃO PARA QUEBRAR VOCÊ, MAS PARA FAZER VOCÊ."

— Norman Vincent Peale

Você já experimentou uma reversão repentina ou inesperada na sorte?

Por exemplo, você foi atingido por uma conta de imposto surpresa que esmagou seus lucros do ano, ou o banco ligou para o seu empréstimo porque você perdeu alguns pagamentos e eles entraram em pânico. Pelo menos, essa é a sua história!

E às vezes o mercado de ações cai do céu da noite para o dia e 25% de seu patrimônio líquido desaparece. Todos nós já passamos por contratempos em algum momento nos negócios. A longo prazo, é apenas parte do jogo. Os mercados sobem e os mercados descem. As recessões entram e saem; Podemos até rastreá-los em detalhes nos últimos cem anos.

Neste capítulo,você aprenderá por que algumas pessoas lidam com reveses com sucesso, enquanto outras geralmente desistem. Também nos aprofundaremos em diferentes aspectos do foco e como eles podem atrapalhar ainda mais você ao enfrentar um revés. E, claro, discutiremos algumas de nossas experiências pessoais junto com outras almas empreendedoras que transformaram seus reveses em grandes vitórias.

Existem duas escolhas opostas que você pode fazer ao enfrentar um revés ou crise.

1. Abrace o desafio com uma atitude de “tragao”-.
2. Enterre sua cabeça na areia e espere que tudo desapareça.

As pessoas com a primeira abordagem parecem realmente gostar de desafios que as forçam a se esforçar e testar sua capacidade. Outros, diante de uma crise, simplesmente decidem tirar o melhor dela, mesmo que não tenham todas as respostas ou um plano de ação. Isso é

um passo de cada vez e vamos ver onde o próximo passo leva. A segunda abordagem é reservada para aqueles que simplesmente não respondem a nenhum tipo de desafio e, infelizmente, as consequências posteriores.

Nosso amigo W. Mitchell certamente não esperava que sua vida mudasse como um jovem extrovertido que adorava seu trabalho como maneiro nos famosos teleféricos de São Francisco. Aos vinte e oito anos, era bonito, solteiro e gostava de interagir diariamente com os turistas. Mitchell tinha alguns objetivos específicosnos quais estava trabalhando. Uma era para obter sua licença de piloto e a outra era comprar uma bela e grande moto Honda. Finalmente, ele chegou ao ponto em que esses dois objetivos se concretizaram em um dia memorável.

Naquele dia, depois de várias aulas de vôo, foi o dia em que ele conseguiu voar - sem instrutor, apenas ele mesmo para o avião e um grande céu explorar. Mitchell completou seu voo, sem problemas, e ficou empolgado após um pouso bem-sucedido.
Ele então desfrutou de um passeio tranquilo em sua nova motocicleta brilhante até a cidade. Que dia estava se tornando!

Ao passar por um sinal verde em um cruzamento, Mitchell não viu o caminhão de lavanderia que se chocou contra ele, arremessando ele e sua motocicleta para baixo do veículo.Em segundos a tampa do tanque se soltou e a mistura de combustívele calor acendeu Mitchell em uma bola de fogo. Ele teria morrido se não fosse a corajosa intervenção de um vendedor de carros parado na esquina, que saiu correndo furiosamente da concessionária com um extintor de incêndio e apagou as chamas. Mitchell foi levado às pressas para o hospital com ferimentos graves. Seu rosto foi queimado e suas mãos foram reduzidas a tocos. Uma vida que parecia tão promissora quase foi extinta em segundos. Vários meses se seguiram durante os quais Mitchell experimentou um processo de reabilitação muito doloroso e lento. Foi necessária uma cirurgia plástica para reconstruir seu rosto. As queimaduras em seu corpo eram tão graves que usar qualquer tipo de roupa era torturante para sua pele sensível.

Mas, apesar de tudo isso, Mitchell estava vivo. Houve outras situações desafiadoras, como crianças da escola provocando-o com gritos de “Monstro!
Monstro!" enquanto caminhava pelo pátio da escola. Mitchell teve uma nova vida, muito diferente de seus sonhos e aspirações originais.

Ele se mudou para uma pequena cidade no Colorado chamada Crested Butte e por pura

determinação conseguiu recuperar sua licença de piloto particular. Então a vida foi ficando melhor. Mitchell entrou no negócio com dois amigos e fundou a Vermont Castings, ironicamente uma empresa de fogões a lenha! O negócio foi muito bem sucedido e Mitchell tornou-se presidente do Conselho. Em um dia frio de inverno, quatro anos e meio após o acidente de fogo em São Francisco, Mitchell levou alguns amigos para um passeio de avião. No entanto, logo após a aeronave levantar voo, Mitchell sabia que algo estava errado; o avião não estava voando corretamente. Ele parou, significando que as asas realmente pararam de voar e, em vez de Mitchell ser capaz de fazer um pouso de emergência, o avião simplesmente caiu de volta na pista. Temendo o fogo, ele pediu aos passageiros que saíssemrápido, o que eles fizeram, mas a dor nas costas de Mitchell o impediu de se juntar a eles. Acontece que ele ficou paralisado e foi informado de que nunca mais voltaria a andar!

Como você reagiria na situação de Mitchell? Isso é justo? Um acidente trágico é ruim o suficiente, mas ser atingido por outra experiência debilitante seria demais para a maioria das pessoas.

Mitchell diz que foi mais do que difícil.Aqui está o rescaldo desse evento. C. Mitchell passou a ser eleito prefeito de Christed Butte. O botão de campanha que ele usava na lapela dizia: “Nãoapenas um rostinho bonito!” Ele então conquistou uma famosa vitória sobre a maior mineradora do mundo, impedindo-a de destruir a bela montanha que era o pano de fundo da cidade. W. Mitchell passou a apresentar seu próprio programa de rádio e agora viaja por todo o mundo inspirando o público com sua mensagem atemporal:

“Não é o que acontece com você, é o que você faz sobre isso que conta.”

Seu livro com o mesmo título,é uma leitura obrigatória. Você vai encontrá-lo em www.wmitchell.com.

Ah, e caso você esteja se perguntando o que significa o “W”inicial, a resposta de Mitchell é: “Maravilhoso!”

Cultive uma mentalidade de campeão

Como prova a incrívelhistória de Mitchell, você pode encontrar outra maneira de viver sua vida, mesmo quando sente que foi nocauteado. Mitchell via a vida desta forma: “Antesdo meu acidente, eu conseguia fazer 10.000 coisas. Agora eu só posso fazer 9.000. Eu escolho focar nos 9.000 que ainda posso fazer e deixar de lado os 1.000 que não estão mais disponíveispara mim.” Muitas pessoas fariam o oposto com um contratempo menor. Eles passariam anos lamentando o que haviam perdido e perdido de vista o fato de que ainda tinham outras opções. Outros permitem que o inesperado prejudique seu progresso nas vendas.

LE

Certa vez, conversei com um jovem corretor de imóveis que tinha duas boas vendas quase concluídas,no final do mês. Na verdade, ele estava tão confiante de que as transações seriam fechadas que gastara uma boa parte dos ganhos de comissão previstos antes que os papéis fossem assinados. Não é um bom plano!

Ambos os negócios desmoronaram. Perguntei-lhe quanto tempo levou para se recuperar desse revés. Sua resposta me chocou. Ele disse: “Quaseum mês inteiro”.

Em contraste, conversei com o corretor de imóveis número um no mesmo escritório, que ocupava esse cargo por dois anos consecutivos. Quando contei a história sobre a perda de dois negócios em um mês e perguntei qual seria seu tempo de recuperação, sua resposta foi: “Naturalmenteeu ficaria desapontado, mas em vinte e quatro horas eu estaria fazendo ligações novamente. ” Grande diferença!

Qual é o seu tempo de resposta típicoquando se depara com uma situação semelhante? Demasiado longo? Ou você se recupera rapidamente? Sua capacidade de recuperação tem muito a ver com seu sucesso futuro. Há uma coisa que sabemos com certeza. Se você tem grandes sonhos e grandes objetivos, encontrará grandes obstáculos. Pessoas com grande capacidade de recuperação têm mentalidade de campeão. Em outras palavras, eles pensam de forma diferente em comparação com os executores médios. E quando se trata de resultados, eles superam em muito os desempenhos médios.

Então, como você cultiva uma mentalidade de campeão? Como discutimos no capítulo anterior, você deve ter grandes razões para ter sucesso. Definir metas é importante, mas

Por que esses objetivos são importantes para você é um fator importante quando se trata de alcançá-los.

Considere Lance Armstrong, ciclista profissional, que lutou com sucesso contra o câncer e venceu sete campeonatos consecutivos do Tour de France, a competição de ciclismo mais cansativa e competitiva do mundo. Até hoje, esse recorde nunca foi batido e talvez nunca seja. Quando perguntado se ele preferia ser conhecido como um sobrevivente de câncer ou um atleta com recordes, Lance indicou que sua vitória sobre um câncer em rápido crescimento era muito mais significativa.

Seu “porquê”era provar ao mundo que com disciplina, determinação e comprometimento, você pode vencer os maiores desafios que a vida oferece. E ao fazer isso, esperamos inspirar outros a alcançar suas próprias vitórias. Isso é um grande PORQUÊ!

Como diz o pastor Andy Stanley: “Quandosua visão é clara, você limita suas opções e suas decisões se tornam fáceis”. Em outras palavras, você deixou pouca escolha a não ser seguir em frente e, eventualmente, ter sucesso. Quando você tem uma mentalidade de campeão, as decisões são mais fáceis quando se depara com um revés, porque não há como você desistir de seu objetivo. Os campeões tratam os desafios como uma competição, que eles estão determinados a vencer. (Você aprenderá mais estratégias sobre isso no Capítulo8, Persistência consistente.)

Superando a Recessionite

Os retrocessos ocorrem de muitas formas. Eles podem ameaçar sua saúde, seus relacionamentos, sua segurança financeira e, claro, sua carreira ou negócios.

Muitas vezes, o elefante na sala aparece como uma recessão completa. A economia afunda e, de repente, empregos, imóveis e negócios subcapitalizados são atingidos como um tsunami – com força total! E surpreendentemente poucas pessoas veem os sinais de alerta.

Como autores deste livro e assíduosde risco, todos nós tomamos algumas decisões ruins para os empreendedores. E às vezes a economia nos derrubou com um soco que não esperávamos chegar.

LES:

Em 1980, eu estava indo muito bem trabalhando como distribuidor independente para uma empresa internacional de vendas diretas. Eu havia quebrado os recordes de vendas da empresa e sido o distribuidor número um do paíspor três meses consecutivos. Como resultado, minha esposa Fran e eu ganhamos várias viagens para lugares exóticos na França, Bahamas e Califórnia. E o dinheiro foi uma benção — minha renda foi obtida nos últimos dezoito meses.
No geral, a vida era muito boa.

Dois anos depois, a empresa com a qual eu trabalhava havia desmoronado. Outra recessão abalou a economia com taxas de juros em 22% no final daquele ano. Tive que fechar meu escritório, embora ainda faltassem quatro anos de aluguel, e o senhorio não estava preparado para me deixar ir embora sem pagar. Depois de pular obstáculos para resolver esse desafio específico,acabei trabalhando com uma empresa de busca de executivos como consultor baseado em comissões. Em seis meses eles entraram em concordata e eu estava na rua, sem emprego.

Minha esposa também não estava trabalhando. Tínhamosuma filha de três anos e um bebê de três meses para cuidar também. O que você faz quando seu mundo desmorona? Você se concentra em soluções práticas, em vez de ficar doente de preocupação e lutar constantemente contra emoções negativas. A preocupação só cria mais tensão e isso nunca produz a criatividade necessária para se reerguer novamente.

Meu maravilhoso mentor, Jim Rohn, que me deu ótimos conselhos ao longo de muitos anos, sugeriu uma estratégia que mudou minha vida. Ele disse: “Façauma lista de dez opções para melhorar sua situação. Force-se a chegar a dez e coloque-os por escrito. Os primeiros dois ou três podem não ser o que você quer fazer, no entanto, continue e você pode ter uma ótima ideia quando chegar ao número oito ou nove.”

Segui o conselho de Jim, passando algumas horas no porão tarde da noite, quebrando a cabeça para completar minha lista. Com certeza, assim como ele disse, uma grande ideia surgiu no final da minha lista. Era um negócio chamado Achievers Canada e a partir daquele momento de desespero, a ideia floresceu e pude construir uma das maiores empresas de seminários

no país.Isso proporcionou a mim e à minha famíliavárias fontes de receita e uma riqueza de conhecimento que se tornou um importante trampolim para o trabalho que faço hoje. Use a seção Etapas de Ação no final deste capítulopara formular sua própria lista de dez melhores opções.

Aqui está o que eu aprendi. Temos uma capacidade muito maior de sobreviver e prosperar do que você pode imaginar. Tempos difíceiso desafiam a avançar e cavar fundo nesse santuário interior, onde novas ideias estão esperando por você para trazê-las à vida. Não deixe que alguns obstáculos o impeçam de criar a vida que você merece. Aceite o desafio e exploda-os!

Recessão
Sinais de aviso

- O mercado de ações está em alta há muito tempo, com muitas empresas com um valor de papel super alto, mas sem lucros reais. Uma correção está prestes a acontecer. Pense: a bolha das pontocom em 2000-2001.
- Você e sua equipe se tornaram complacentes, embalados por uma falsa sensação de segurança. Você não percebeu as areias movediças da mudança que podem afundar seu produto ou serviço. Pense, a tecnologia digital engolindo a indústria de fitas de vídeoe DVD.
- As cargas da dívidasão excessivamente altas nos negócios e nas famílias.A dívidaincontrolável nos últimos anos deixou paísescomo Grécia, Itália, Irlanda e até os Estados Unidos de joelhos.
- Os governos ignoram a crescente crise da dívida,apesar dos avisos. Quando trilhões se tornar uma palavra popular, cuidado! Se você tivesse trinta anos e alguém lhe desse um dólar a cada segundo, levaria cinqüenta e dois anos antes que você recebesse um trilhão de dólares...

Incompreensível!

- Quando grandes corporações estão focadas na ganância, as consequências são inevitáveis. Olá, Lehmann Brothers, WorldCom, Enron e muitos outros que acabaram no cemitério corporativo.
  Infelizmente, as vítimasgeralmente são contribuintes comuns que pouco ou nada têm a dizer sobre o assunto.

Quando você resume tudo, fica evidente que a falta de foco está no centro de qualquer recessão. Quando seu foco está centrado nas coisas erradas – ego, politicagem e encher seus próprios bolsos – você automaticamente desliga o que deveria focar, ou seja, agregar valor real às pessoas que você atende na forma de excelentes produtos e serviços.

Caçadores de recessão

Aqui estão algumas estratégias à prova de tempestades para melhor prepará-lo para a próxima recessão. Sim, haverá outro - verifique seu histórico.

- Construir reservas

  Não aguente um banquete ou uma existência de fome - você é mais esperto do que isso! As pessoas que enfrentam as tempestades da recessão desenvolveram o hábito de poupar ou investir uma porcentagem saudável — 20% ou mais — de seus lucros. Lembra-se da história de Peter Daniel no Capítulo3? Ele quebrou três vezes em cinco anos. Isso foi o suficiente. Reservas sólidas são agora um grande plano em sua fortaleza internacional de negócios. Você faz o mesmo.

- Aprenda suas lições e não repita seus erros

  Quando você está no olho da tempestade e seu navio financeiro está sendo derrotado e golpeado, você provavelmente não está muito focado nas lições que precisa aprender. Você está apenas tentando sobreviver.

Compreensível.No entanto, em uma data posterior, certifique-se de descobrir o que você poderia ter feito melhor e use-o com sabedoria.

- Esteja em alerta

Como um capitão em um navio, você deve estar olhando para frente em busca de qualquer sinal de problema. Uma razão pela qual o Titanic afundou em sua viagem inaugural em 1912 foi devido ao fato de não haver binóculos disponíveispara o homem cujo trabalho era tomar cuidado com os icebergs. Não fique despreparado. Converse com pessoas experientes. Leia artigos relevantes em seu setor.
Discuta as tendências. Nos negócios, os líderesafundam ou nadam com base em sua capacidade de prever com precisão o futuro.

- Evite notíciasnegativas

A mídiae os pessimistas adoram notíciasnegativas. Uma recessão para eles é como ir a um banquete com um suprimento ilimitado de comida. Não entre na fila! Concentrar-se na recessão só ajuda a criar a recessão. Em vez disso, concentre-se em não participar.

- Confie na sua intuição

Às vezes, muito consenso divide opiniões a ponto de decisões ruins ou nenhuma decisão ser tomada. Não é bom! Siga seu instinto quando sentir a necessidade de fazer correções de curso, especialmente se você estiver no comando. Se você precisar persuadir o tomador de decisão, faça uma apresentação convincente e emocional, apoiada em evidências irrefutáveis.

- Atenha-se ao seu tricô - evite objetos brilhantes e brilhantes!

Quando você expande muito rapidamente ou diversifica muito, pode ser tão esticado que se torna extremamente vulnerável a uma economia turbulenta. Pense em Warren Buffet e outros fiéis que se apegam ao que

eles sabem melhor. Você não precisa aproveitar cada nova oportunidade que aparece. Isso é difícilpara os empreendedores porque um negócio lucrativo e chato perde rapidamente sua empolgação. Todos nós gostamos de aventura, viver no limite, mesmo que isso nos custe no final. Não digas mais nada!

Nos Estados Unidos, 13,5 milhões de dias de trabalho são perdidos por ano devido à depressão, estresse e ansiedade relacionados ao trabalho.

Na superfície,é fácil ver por que as recessões causam estresse. No entanto, pode haver razões mais profundas para isso também.

JACK:

Vivenciar uma economia turbulenta é estressante. Eu sei. Já estive lá mais de uma vez – é realmente estressante!

O estresse mental que ocorre é muitas vezes criado por ter crenças negativas. Geralmente são “deveria”ou “nãodeveria” que bloqueiam o fluxo natural de sua energia, e isso se torna estressante. Vou te dar um exemplo. Tive uma aluna que, quando criança, ouvia seu pai falando sobre como as coisas estavam difíceise que talvez não conseguissem alimentar todas as crianças da família,porque havia uma recessão na Inglaterra. Ela decidiu aos seis anos de idade que ela seria uma das que seriam alimentadas. Seu pai estava desabafando, mas ela ouviu e sua pequena mente disse: “Ohmeu Deus, se ele não vai alimentar todas as crianças, eu quero ser uma das que ele alimenta”. Então ela se tornou a criança exemplar perfeita.

Ela tirou notas A na escola, fez todas as atividades extracurriculares no ensino médio — tornou-se presidente estudantil, fez trabalho voluntário, arrumou a cama, limpou-se na cozinha, vestiu-se bem, mas por baixo estava uma pilha de nervos! Ela estava sempre com medo de que algo ruim acontecesse, se ela não fosse boa.

Quando eu estava aconselhando com ela algum tempo atrás, eu disse: “Oque você gostaria

alcançar com este programa de coaching?" e ela disse: "Querofazer mais". Eu disse: "Conteme- sobre sua vida como ela é agora". Ela explicou que tinha três empregos diferentes e estava em cinco conselhos de administração. Eu disse: "Tenhouma possibilidade chocante para você. Eu não acho que sua vida é sobre fazer mais. Eu acho que é sobre explorar por que você acha que tem que fazer tanto em primeiro lugar, e talvez cortar um pouco para que você possa ter uma vida." Fizemos uma técnica de regressão de idade em que ela voltou aos seis anos e se lembrou do evento com seus pais durante a recessão. Ela foi capaz de perceber o quão ruim era uma decisão que era tomar

aos seis anos de idade. Ela então tomou uma nova decisão de que não precisava ser perfeita para ter sucesso no mundo. Ela renunciou a três conselhos e largou um de seus empregos. Agora ela está muito mais feliz e muito mais equilibrada.

Deixar de lado as crenças limitantes sobre quem você deve ou não deve ser realmente importante. Às vezes é imposto por nossos pais que você deve ser assim. Às vezes é uma decisão interna que você toma por conta própria.
Há tanto estresse no mundo agora. Vemos isso quando a economia desacelera. Vemos isso na fúria da estrada. Vemos isso na superpopulação.

Fui para Nova York há alguns anos. Eu estava lá por três dias e eu estava começando a ficar muito louco por causa de todas as buzinas e pessoas gritando umas com as outras! Você entra em um táxi e ele não está se movendo.
Você está atrasado para um compromisso de vendas, quando todo negócio é vital. Fui a uma aula de ioga no terceiro dia. Nós moderamos por dez minutos no final. Quando saí,as buzinas ainda estavam tocando, mas para mim era apenas barulho de fundo. Eu estava tão relaxado que queria abraçar o motorista do ônibus! Portanto, não é o estressor – é nossa resposta a ele. Pensar que temos que chegar a tempo ou algo ruim vai criar cria estresse. Nós realmente precisamos liberar o pensamento estressante. O livro de Bryon Katie, Loving What Is, é realmente útil. Você pode baixar planilhas gratuitas no site dela; www.thework.com.

Se a turbulência em sua vida parece demais; pare, respire, faça uma pausa e leia isto:

Vida reversa

A vida é dura.

Toma muito do seu tempo, todos os seus fins de semana,

E o que você ganha no final disso? . . . morte, uma grande

recompensa.

Acho que o ciclo de vida é todo ao contrário.

Você deve morrer primeiro; tire isso do caminho.

Então você deve viver vinte anos em um asilo.

Você é expulso quando é muito jovem, ganha um

relógio de ouro, vai trabalhar.

Você trabalha por quarenta anos até ser

jovem o suficiente para aproveitar sua aposentadoria.

Você vai para a faculdade, você festeja até estar pronto para o ensino

médio, você se torna uma criança, você brinca, você não tem

responsabilidades, você se torna um garotinho ou uma garotinha, você volta

para o útero, você gasta seus últimos nove anos meses flutuando.

E você termina como um brilho nos olhos de alguém.

— Norman Glass

Fonte: Sopa de galinha para a alma da faculdade

Você está sorrindo agora? Ah, vamos, só um sorrisinho. Coloque um pouco de humor em sua vida e seu estresse começará a se dissolver.

Nota especial: entenda que esses sinais de alerta e estratégias para mantê-lo longe de problemas também se aplicam à sua vida pessoal e familiar, bem como aos seus negócios ou carreira. Esteja atento em todas as frentes.

MARCA:

Muitas pessoas perguntam sobre a causa da Grande Recessão em 2008. Minha opinião sobre isso é que não havia prestação de contas e nenhuma responsabilidade das pessoas que estavam interessadas no topo da árvore do dinheiro corporativo.

Dois filmes imperdíveisque realmente abrirão seus olhos para isso são Inside Job e Too Big to Fail.

Acredito que o impacto desse abalo econômico fez com que algumas coisas boas acontecessem.

As pessoas estão finalmente percebendo se

você está sufocando em dívidas,muito acima de sua cabeça, esse é o caminho para a ruína. Como meu amigo Peter Daniels diz: “Dívidasinsalubres prendem as pessoas e destroem a iniciativa”. Então assuma a responsabilidade. Eduque-se financeiramente. Aprenda a gerenciar seu fluxo de caixa. Não se deixe levar por más decisões seguindo maus conselhos de pessoas sem experiência real.

Encontre outro caminho

Às vezes, um revés pode parecer uma montanha inescalável e você não tem o equipamento ou a coragem para iniciar a escalada. Por exemplo, sua empresa fecha ou você de repente perde o emprego e meses depois ainda está desempregado. É fácil ficar preso. O maior perigo é que o estresse emocional se torne maior e as questões de autoestima venham à tona. A tensão em casa aumenta, as discussões acontecem e, sem soluções óbvias à vista, a vida pode se tornar bastante miserável. Componha esses eventos com um aviso de execução hipotecária do banco e agora a vida parece totalmente injusta. É aqui que o descanso e a raiva podem eliminar o pensamento baseado em soluções. Você já teve o suficiente. Isso não está certo. Por que eu?

Nesse caso, a realidade é que você precisa encontrar outra maneira. Dê um passo para trás, reagrupe, reoriente e treine novamente para outra oportunidade, se necessário. Entenda que você pode precisar dar três passos para trás antes de poder avançar em uma nova direção. Conforme descrito anteriormente, veja dez opções possíveis.Esse é um ótimo lugar para começar. Aqui está outra técnica que usamos com sucesso para vencer contratempos.

O solucionador de problemas

Este é um processo de dez etapas em uma ordem lógica que começa com a definição clara do seu desafio e termina com uma celebração da vitória. É assim que estamos confiantes de que o The Problem Solver realmente faz o que diz.

Todas as etapas são apresentadas para você trabalhar nas Etapas de Ação no final deste capítulo.A principal razão para escrever este livro foi fornecer recursos práticos que foram testados no mundo real dos negócios e

vida cotidiana. Por favor, teste-os você mesmo em vez de embarcar em uma expedição inteira de tentativa e erro que pode levá-lo em círculos,em vez de escalar sua montanha. Todos nós já jogamos esse jogo antes. Como você aprenderá no Capítulo 5, existem maneiras mais inteligentes de fazer as coisas. Usar a influência da experiência de outras pessoas é uma delas.

Entregue-se a um poder superior

LES:

O olhar no rosto do cirurgião disse tudo. Evitando contato visual, ele disse lentamente: — Receio que seja câncer. E o prognóstico não é bom, com tantos linfonodos positivos – dois a cinco anos!" Fiquei ali incrédulo. Minha maravilhosa esposa de 33 anos, Fran, acabara de receber uma sentença de morte. Os resultados da biópsia diziam a verdade. Indiscutível.Isso não estava em nossos planos. Meu negócio de seminários incipiente estava apenas começando a prosperar, nossos filhos tinham três e seis anos de idade e tínhamosmuito o que esperar.

O que agora? Se você já esteve em uma situação semelhante, sabe que o medo toma conta de você muito rápido. Medo do desconhecido. O que nós fazemos? Quem pode ajudar? Isso está realmente acontecendo?

Nos meses que se seguiram, Fran foi campeã. Ela aceitou o desafio, pesquisando terapias alternativas, passando por radioterapia e quimioterapia, lutando contra os demônios mentais que procuravam extinguir sua esperança.

Um dia tudo foi demais para suportar. Enquanto tentava tirar uma soneca no quarto, ela descreveu o que aconteceu: "Euestava literalmente tremendo de medo com a ideia de deixar minha família.Meus olhos estavam fechados, mas eu estava totalmente consciente. Comecei a orar a Deus, pedindo ajuda pelo menos para não sobrecarregar minha famíliacom uma doença longa e prolongada. Em cinco minutos, senti uma forte sensação, como se alguém estivesse me envolvendo em um cobertor quente e protetor, começando pelos meus pés e lentamente cobrindo meu corpo.

Então uma calma maravilhosa tomou conta de mim e me senti forte. Era como se alguém tivesse sussurrado: 'Estátudo bem, você vai ficar bem. Siga em frente com seu

vida.'Então eu fiz."

As pessoas de fé chamam isso de intervenção divina. Tudo o que sei é que milagres acontecem e nós fomos os benfeitores gratos na época. Isso foi há vinte e cinco anos e nós dois somos gratos por cada novo dia.

Esteja preparado!

Este famoso lema dos escoteiros envia uma mensagem forte a todos que podem estar à beira de turbulências nos negócios, pessoais ou financeiras. Há duas realidades aqui. Para maior clareza, vamos usar o exemplo de um piloto de avião. Todos os pilotos recebem avisos meteorológicos antes da decolagem ou durante o voo. Se você voa com frequência, provavelmente já ouviu esta mensagem da cabine de comando. “Pareceque estamos em uma viagem um pouco acidentada, então, por favor, apertem os cintos de segurança e guardem suas mesas de bandeja até que o sinal do cinto de segurança seja desligado.”

Como passageiros, estamos preparados para alguma turbulência. Normalmente não é tão ruim e às vezes quase não notamos nenhuma mudança porque o piloto anuncia que fez alguns ajustes e conseguiu subir acima das nuvens de tempestade ou desviar delas. Se houvesse uma grande tempestade se formando logo à frente, você fica grato que o piloto estava pensando rapidamente para evitar um perigo potencial. Nestas situações o piloto tem o controle. Você está tão preparado quanto aqueles pilotos quando eles sobem aos céus? Você para para verificar se está no caminho certo a cada semana, parando o tempo suficiente para ver se há nuvens de tempestade no horizonte em casa ou no trabalho, para poder fazer as correções necessárias com antecedência? Não permita que sua ocupação enfraqueça suas defesas ou diminua sua consciência. Esteja preparado!

A segunda realidade é que às vezes na vida não recebemos nenhum aviso. Não temos controle. Você já esteve em um voo e de repente o avião caiu dez metros? Fale sobre o pânico! O avião parou? Estamos indo para baixo? E não há nada que você possa fazer. Aqui está a mensagem:

Espere o inesperado.

Concentre-se no que você pode controlar e reconheça o que está fora de seu controle.

Nos negócios, vemos muitas pessoas se preocupando com coisas que não podem evitar. Isso cria muita discussão em torno do bebedouro. Não desperdice seu tempo e energia. Se você não é o chefe e a matriz continua fazendo mudanças que você não gosta, ou engula ou encontre outra oportunidade com um ambiente melhor. Em algumas ocasiões, existem circunstâncias atenuantes que motivam certas pessoas a virar as velhas regras de cabeça para baixo.

Luan Mitchell, sem parentesco com W. Mitchell, sobre quem você leu anteriormente, é uma mulher notável que enfrentou muitos contratempos.

A última nascida de cinco filhos, com uma diferença de dezenove anos entre o primeiro e ela, Luan começou a servir de garçonete aos doze anos de idade em um dos restaurantes de sua mãe. Mais tarde, ela se tornou uma ginasta competitiva e, aos vinte e poucos anos, ganhou um concurso de beleza, além de se voluntariar regularmente em sua cozinha comunitária local e em eventos da igreja.

Luan conheceu e se casou com Fred Mitchell, um empresário que dirigia uma empresa familiar de empacotamento de carne e era quatorze anos mais velho que ela. Fred tinha uma grande visão para expandir a empresa, mas pouco antes de se casarem, Fred foi diagnosticado com fibrose cística,que geralmente é terminal em adultos jovens. Esta foi uma notíciadevastadora e piorou com o conhecimento de que eles provavelmente não poderiam ter filhos. Além disso, a capacidade de Fred de continuar como CEO da empresa parecia, na melhor das hipóteses, de curto prazo.

Isso criou grandes ondas de preocupação na famíliade Fred. O que acontece se Fred morrer? Luan, um forasteiro inexperiente, conseguiria a empresa?

Antes do casamento, Luan assinou um acordo pré-nupcial que de fato a excluiu do negócio. Não é um grande começo para a vida de casado! A lua de mel foi passada no hospital. A saúde de Fred se deteriorou rapidamente. Um raio de sol foi, Luan teve um bebê muito saudável de nove quilos e mais tarde seria abençoado com mais dois filhos. Ela também se tornou uma cuidadora diária, aprendendo a fazer toda a terapia de percussão necessária para limpar os pulmões de Fred três ou quatro vezes ao dia. Uma noite, enquanto ela estava deitada na cama amamentando seu filho bebê, ela sentiu algo

quente em seu ombro direito. Era sangue. Ela olhou e Fred estava sangrando muito. No hospital, a equipe basicamente levantou os braços e disse: “Essecara não vai sobreviver”. E Fred disse, ou melhor, balbuciou: “Nãovou a lugar nenhum. Eu tenho coisas para fazer!" Ver sua determinação mudou a vida de Luan.

Milagrosamente, Fred acabou fazendo um transplante de coração e pulmão duplo. Ele doou seu coração saudável para uma mulher de cinquenta e dois anos, dizendo mais tarde que Luan era a única mulher no mundo que literalmente permitiu que seu marido entregasse seu coração a outra mulher! Esse senso de humor e força de vontade ajudaram Fred e Luan em uma batalha muito dura.

Durante tudo isso, outra batalha pelo controle do negócio estava acontecendo com a família.Isso explodiu em um processo feio que se arrastou por dois anos. No final do primeiro ano, embora de pé, Fred estava sem dinheiro e sem emprego. Ele e sua jovem famíliaforam de estado em estado em sua van, procurando desesperadamente por trabalho. Finalmente, o acordo legal deu a Fred metade da empresa e ele imediatamente colocou Luan no Conselho de Administração. A empresa estava à beira da falência. Fred estava determinado a reconstruir, então o próximo revés chegou sem aviso prévio. O banco chamou sua linha de crédito de 33 milhões de dólares!

Vamos fazer uma pausa aqui por um minuto. o que você faria nesta situação? A saúde de Fred ainda era um grande problema e Luan não tinha experiência em negócios. E agora os lobos estavam à sua porta procurando os restos.

Nas palavras de Luan, eis o que aconteceu: “Nós

pegamos a estrada e vendemos nossa história para potenciais investidores, qualquer um que acreditasse em nós. Um dia o banqueiro veio colocar a chave na fechadura e fechar a empresa.

Eles tinham apontado sua bazuca financeira para nós e nossos funcionários que trabalhavam duro. Bem, eles tiveram que pegar a chave de volta, porque para sua surpresa, nós os presenteamos com um cheque de 33 milhões de dólares! Fred ganhou o prêmio Turnaround Empreendedor do Ano pela Ernst and Young. Estávamos nos preparando para receber esse prêmio, e ele foi fazer um check-up de saúde. E ele morreu — de repente ele morreu! Enfiei meu punho na parede. Eu pensei que alguém tinha me acertado com um cósmico dois por quatro, bem entre os olhos.”

O que agora? Você teria jogado a toalha aqui e finalmente se rendido?

Os lutadores não desistem. De qualquer forma, isso deixou Luan mais determinado a ter sucesso, se não por outro motivo, para garantir que o sonho de Fred para sua empresa se tornasse realidade. E assim começaram outras batalhas. Agora com três filhos a reboque, Luan teve que enfrentar os acionistas que obviamente não a queriam perto do negócio. Pegue isto. Na manhã do funeral de Fred, eles deliberadamente convocaram uma reunião do Conselho de Administração. Com trinta e poucos anos, Luan era agora o acionista majoritário.

Aqui estava a resposta dela. “Sevocê tiver essa reunião, eu trarei meus filhos.

E no funeral depois, você terá que explicar para todo mundo porque eu pareço um espantalho; por que eu não tive tempo de arrumar meu próprio cabelo e vestir meus filhos para o funeral do papai deles, porque vocês idiotas convocaram uma reunião do conselho!”

A reunião foi cancelada.

Apesar de mais pressão dos acionistas para vender – “Oque uma loirinha como você sabe sobre administrar uma empresa de empacotamento de carne com um matadouro?” – Luan aguentou. Ela conquistou o apoio de todos os funcionários e, como uma equipe unida, eles foram trabalhar. Luan construiu uma expansão de 45 milhões de dólares para a fábrica e abriu novos mercados no Japão e na orla asiática. A equipe se expandiu para 2.000 pessoas e a empresa passou da falência e da recuperação judicial branda para meio bilhão de dólares em receita em dois anos e meio. Luan Mitchell é agora reconhecida como uma das mulheres mais talentosas do mundo. Ela tem uma compreensão íntimada competitividade e das pressões globais no clima de negócios difícilde hoje.

Ela ganhou todos os tipos de prêmios por sua perspicácia nos negócios, incluindo ser nomeada a empresária número um do ano no Canadá, três anos consecutivos, pelas revistas Profit e Chatelaine. Em 2005, ela foi nomeada Mulher do Ano pelo American Biographic Institute. Ela também é uma autora best-seller. Luan agora se tornou um palestrante requisitado em todo o mundo, sobre empreendedorismo e capacidade de recuperação. Muito longe de uma adolescente participante de concurso de beleza.

Aqui estão algumas lições extras que ela nos transmitiu:

- Não deixe a idade ser sua gaiola.
- Permita-se aprender; não passe pela vida com os freios de emergência acionados.

- Defenda o que você acredita, ou você se verá caindo em qualquer coisa.

- Acima de tudo, acredite em si mesmo e em sua incrívelcapacidade de ter sucesso.

Se você não está inspirado depois de ler essa história, nós estamos! Todos esses exemplos da vida real ao longo deste livro estão aqui para você digerir, para que possa extrair estratégias que o ajudarão em sua jornada pela vida. Lembre-se, uma ideia bem implementada pode acelerar significativamente sua conscientização e sucesso. Então não perca tempo, aproveite a oportunidade. E não permita que as vozes negativas o impeçam.

Percepções

Você aprendeu que superar contratempos é um processo contínuo.Talvez a única maneira de evitar essa realidade seja se tornar um eremita, mas mesmo isso tem seus desafios. A vida é para viver grande, não para se refugiar em uma caverna. No entanto, a verdade é que alguns desses obstáculos podem ser aterrorizantes quando você se sente fora de controle. Vale a pena repetir; estes são apenas eventos individuais, eles não são toda a sua vida. Procure as lições da experiência depois que a turbulência se acalmar.
Esses são os blocos de construção importantes que fortalecem seu caráter e sua capacidade de superar desafios maiores mais tarde. E acima de tudo, entenda que a única coisa sobre a qual você tem controle é sua atitude. Trabalhe nisso todos os dias. Faça tudo o que puder para criar uma mentalidade de campeão. No Capítulo6, você encontrará muitas estratégias para aumentar sua confiança.

Mas primeiro, vamos mostrar como desenvolver excelentes relacionamentos e construir uma verdadeira fortaleza de apoio ao seu redor. Quando você tem força em números, os contratempos são mais fáceis de lidar e superar. Leia!

"NÃO SE DISTRAIA COM CRÍTICAS". LEMBRE-SE, O ÚNICO

O GOSTO DO SUCESSO QUE ALGUMAS PESSOAS TÊM É QUANDO DÃO UMA MORDIDA

FORA DE VOCÊ."

— Zig Ziglar

PASSOS DA AÇÃO



Dez melhores opções

Não importa quão difícilseja seu desafio, faça uma lista abaixo de suas dez melhores opções. Os primeiros podem não ser o que você quer, mas anote-os de qualquer maneira. Seja criativo, pense fora da caixa. Faça a si mesmo algumas perguntas do tipo “ese”. Esteja aberto ao inesperado. Muitas vezes, a melhor solução será um de seus insights posteriores. Complete todos os dez antes de revisar sua lista.

1. 6.
2. 7.
3. 8.
4. 9.
5. 10.

Agora escolha o que parece se encaixar melhor e comece a formular uma ação

plano.

O solucionador de problemas

Quando estiver enfrentando um revés significativo, use o Problem Solver abaixo para ajudá-lo a resolvê-lo. Esta é uma série de dez perguntas que irão guiá-lo passo a passo para o resultado desejado. Para melhores resultados, é importante passar por todo o processo escrito. Use-o com frequência - sua determinação melhorará quando você fizer isso.

1. Qual é o meu desafio?

   Defina com precisão a sua situação. Lembre-se de ser claro, breve e específico.

2. Decida enfrentar o problema e lidar com ele.

   Tomar a decisão de superar seu medo é um grande passo à frente. Para sua boa saúde e paz de espírito,decida agora.

3. Qual é o resultado desejado que eu quero?

   Novamente, defina claramente o resultado preferido. Visualize o fechamento e descreva os principais benefíciosao lidar com esse revés específico.

4. Em uma palavra, descreva como você se sentirá quando tiver superado com sucesso esse revés.

5. Quais informações eu preciso para ajudar?

   Saiba mais lendo, pesquisando, revisando contratos ou outros documentos importantes.

6. O que posso fazer sozinho?

   Liste as ações específicasque você é capaz de fazer bem.

7. Quem mais pode me ajudar?

   Considere a experiência de outra pessoa que você precisa, mas não tem as habilidades ou experiência para se apresentar.

8. Agora, que medidas de ação específicasvou tomar?

   Este é o seu plano de jogo. Pense em cada etapa até o fechamento final.

1.
2.

3.

9. Quando vou começar?

   encontro: _____

   Qual é um cronograma realista para encerrar essa situação?

   encontro: _____

   Iniciar!!

   Lembre-se, a paz de espíritoestá do outro lado do medo.

10. Revise seus resultados e comemore!



Almost halfway there—stay focused!

ESTRATÉGIA DE FOCO 5

Construindo Excelentes Relacionamentos

"É preciso muita experiência de vida para ver por que alguns relacionamentos duram e outros não. MAS NÃO TEMOS ESPERAR UMA CRISE PARA TER UMA IDEIA DE UMA RELAÇÃO ESPECÍFICA. NOSSO COMPORTAMENTO EM POUCO TODOS OS DIAS INCIDENTES DIZ-NOS UM ÓTIMO NEGÓCIO."

— Eknath Easwaran

Chris Keating é um empresário dinâmico de trinta anos que cria obras de arte memoráveis para famílias.Sua empresa, Towne Photography, é reconhecida como o melhor lugar em Calgary para tirar retratos de família.Negócios e marketing vieram naturalmente para Chris. Aos dez anos, ele achava que o recreio no pátio da escola era chato. Não havia nada para fazer e não havia instalações no grande playground de terra. Então ele decidiu animar as coisas criando um jogo chamado Cherry Bombs. Chris havia observado que as frutas das cerejeiras orientais próximas congelavam no tempo frio e descongelavam quando esquentavam, deixando-as macias por dentro com uma casca fina. Ele pegou as cerejas e as embalou em sacos Ziploc e pediu a seus amigos para comprá-las; dez em um saco por vinte e cinco centavos. As cerejas eram perfeitas para atirar nas pessoas. E assim foi inventado um dos primeiros jogos de paintball! As crianças adoraram este jogo. Foi divertido e foi um ótimo exercício,pois todos estavam perseguindo ou fugindo uns dos outros. As cerejas deixaram uma pequena marca vermelha nas roupas, mas as crianças não se importaram. E assim eles compraram mais e mais cerejas.

O próspero pequeno negócio de Chris terminou abruptamente quando alguns pais reclamaram das manchas de cereja e a mãe de Chris descobriu uma caixa de papelão sob sua

cama contendo 150 dólares de lucro deste negócio inicial. Ela achava que eram ganhos ilícitos— ele estava tirando dinheiro de seus amigos sem justa causa. Obviamente o empreendedorismo não estava nos genes de seus pais, ambos sendo acadêmicos profissionais.

No entanto, apenas tirar boas notas na escola nunca foi um foco para Chris. Como ele diz: “Issonunca funcionou para mim”. Ao sair da escola, ele conseguiu um emprego como técnico de laboratório em uma empresa de petróleo. Nos primeiros três meses, essa linha de trabalho despertou seu interesse, mas depois se tornou monótona. Ele foi transferido para o departamento de imagens onde seu trabalho era fotografar rochas. Então ele ligou para um amigo que era fotógrafo para aprender mais sobre câmeras. Sua primeira tarefa foi “segurar bolsa dela” naquele fim de semana em um casamento onde ela era a fotógrafa oficial. Uma semana depois, ele participou de um curso de um dia que ela havia organizado, pagando oitenta dólares pela mensalidade. Após o programa, Chris sabia que a fotografia era o que ele queria fazer para o resto de sua vida.

No dia seguinte, foi ao banco onde comprou um cartão de crédito com limite de quinhentos dólares. Ele comprou quatrocentos e vinte dólares em equipamento fotográfico e usou os oitenta dólares restantes para imprimir seus próprios cartões de visita pessoais. Ele estava no negócio! Alguns anos depois, depois de lutar nos primeiros dias, Chris descobriu um nicho que o motivou: retratos de família. Infelizmente, aos dez anos, durante o ano de sua "aventura" Cherry Bomb, os pais de Chris se divorciaram e ele experimentou o trauma de uma famíliadesfeita. Isso pesou muito sobre ele. Ele se perguntou: “Comoposso fazer a diferença na vida das famílias, para enfatizar a importância de uma famíliaamorosa e unida e a alegria que ela cria?” Daquele ponto em diante, obras de arte memoráveis para famíliasse tornaram sua paixão.

Chris diz: “Minhavantagem única é que crio uma conexão emocional com a família durante a primeira visita”. Na Design Appointment, Chris começa explicando que deseja criar uma experiência memorável e poderosa para todos e os incentiva a se envolverem totalmente. Isso é muito diferente da abordagem usual. Perguntas como: “Qualplano de fundo você prefere?” nunca surgem. Chris se vê como um artista comissionado e rapidamente instila um alto nívelde confiança de que ele produzirá um resultado que a famíliaficará emocionada em

receber. E ele entrega todas as vezes.

Suas taxas agora variam de dois mil a quinze mil dólares ou mais, por família,muito longe do saco de cerejas de vinte e cinco centavos que ele vendia no pátio da escola! Hoje ele é reconhecido como um líderdo setor. Seu conteúdo prático e estilo divertido o levaram ao mundo todo falando para públicos de fotógrafos profissionais.

Chris também expandiu seu impacto no mundo não-profissional de transporte de câmeras, fazendo turnês por quinze cidades em todo o país,onde seus workshops de fotos esgotados recebem elogios. Isso leva a uma extravagância fotográfica de quatro dias em Havana, Cuba. Durante sua primeira viagem para lá com seus alunos, ele foi preso por fotografar prédios do governo, mas isso é outra história! Chris está focado em ser um bom modelo para sua própria família,principalmente sua esposa Carolynn e seus três filhos. No ano passado, eles desfrutaram de dezesseis semanas de férias.

Como um jovem empresário de sucesso, Chris permaneceu humilde e apaixonado por sua arte. Ele diz: “Afotografia é incrivelmente fácil. Tudo o que você precisa fazer é dedicar sua vida a isso.” Vale a pena visitar seus sites exclusivos, criados por ele mesmo: www.TownePhotography.com e www.PhotographicResource.com.

Um fator importante para o sucesso de Chris é sua capacidade de construir um excelente relacionamento com seus clientes e transformar isso em um negócio recorrente de longo prazo. Como ele diz: “Gostogenuinamente das pessoas que me deram o privilégio de entrar em suas vidas e me permitir criar algo especial que será duradouro e memorável”.

Nos negócios, construir ótimos relacionamentos é uma estratégia essencial essencial, como Chris demonstra habilmente. Agora vamos ver por que alguns relacionamentos permanecem fortes e sustentáveis enquanto outros desmoronam completamente.

A dupla espiral

Os relacionamentos podem ser muito frágeis. Muitos casamentos não sobrevivem, as famíliasse desfazem e muitas vezes os filhos são criados com apenas um dos pais para sustentá-los. O que faz com que esses relacionamentos desmoronem quando há tanta alegria e amor no

começo?

É útil olhar para sua vida como uma espiral. Às vezes você está em uma espiral ascendente. É quando as coisas estão indo bem, sua confiança é alta e a vida é recompensadora. Seus relacionamentos mais importantes são saudáveis e florescentes. O oposto é a espiral descendente.

É quando as coisas começam a se desenrolar, ocorre uma falta de comunicação, o estresse aumenta e a vida se torna uma luta constante.

Os relacionamentos são polarizados durante a Espiral Descendente.

A natureza nos dá versões dramáticas dessas espirais. Um tornado é um exemplo poderoso. Espiralando para baixo do céu, esses funis escuros atingem o chão sugando tudo em seu caminho com resultados devastadores. O filme *Twister* de Michael Crichton/ Steven Spielberg forneceu uma visão de perto dessas incríveisespirais e da incrívelenergia que elas contêm.

Outro exemplo de uma espiral descendente é um redemoinho. Na borda externa do redemoinho a água não parece muito perigosa. Se você não estiver ciente das forças poderosas no centro, no entanto, você pode ser puxado para baixo muito rapidamente.

ENTENDENDO A ESPIRAL DESCENDENTE

Vejamos como a espiral descendente aparece na vida real. Para entender claramente o impacto potencial que isso pode ter em seus relacionamentos atuais e futuros, pense em um relacionamento em que você esteve envolvido e que não deu certo. Você precisa recriar em sua mente todos os passos que fizeram esse relacionamento desmoronar. Visualize claramente o que aconteceu.

Volte o mais longe que puder e reviva-o. Qual foi a primeira coisa que aconteceu? O que aconteceu depois disso? Então o que aconteceu? Para entender o impacto total disso, certifique-se de concluir as Etapas de Ação no final deste capítulo.Gravar cada passo individual de sua Espiral Descendente até o ponto mais baixo o ajudará a entender o padrão.

Por exemplo, em um casamento o marido se torna egocêntrico e não ajuda mais em casa. Ele passa mais tempo no escritório, saindo de manhã cedo antes que as crianças acordem e chegando em casa tarde da noite.

A comunicação é limitada a negócios e finanças. Talvez o dinheiro esteja apertado e

Não há o suficiente para cobrir a hipoteca, os pagamentos do carro, as aulas de dança das crianças e as contas do dentista. Gradualmente, a tensão aumenta, as discussões ocorrem com mais frequência e cada parceiro culpa o outro pela situação em que se encontra. A Espiral Descendente agora está ganhando força, assim como sendo puxada para o centro do redemoinho. Qualquer um, ou ambos, podem buscar consolo bebendo, saindo com os meninos (ou meninas), jogando ou, nos piores casos, abusando um do outro físicae mentalmente. Neste ponto, o relacionamento foi sugado e a espiral descendente está em seu ponto mais baixo. A separação geralmente ocorre, terminando em divórcio, e outra famíliaé colocada na lista de lares desfeitos, uma estatísticaque parece estar crescendo anualmente.

Quando você reflete cuidadosamente sobre o que faz com que os relacionamentos desmoronem, você pode tomar medidas para curá-los. Mesmo que o relacionamento tenha passado do salvamento, você estará mais bem preparado para o próximo e será capaz de evitar que o mesmo padrão se materialize. A conscientização é sempre o primeiro passo para o progresso. Você
também pode usar essa técnica em espiral para revisar seus relacionamentos comerciais mais importantes. Aqui está um cenário comum:

Duas pessoas formam uma parceria. Eles têm uma ótima ideia para um novo produto ou serviço e dedicam muito tempo e energia em seu novo empreendimento empolgante.
Por estarem tão ocupados fazendo as coisas acontecerem, nenhum documento de parceria legal foi preparado ou assinado. Eles são bons amigos e pretendem fazer isso no futuro. Além disso, não há descrições claras de cargos ou métodos de remuneração e participação nos lucros.

Vamos olhar para a estrada alguns anos. A parceria agora está lutando porque uma pessoa é controladora e não permite que seu parceiro tome decisões sem sua permissão. As finanças estão apertadas e há discussões semanais sobre como as receitas devem ser gastas. Uma pessoa quer reinvestir seus ganhos na empresa para que ela cresça, enquanto a outra tem uma atitude de pague-me primeiro. Gradualmente, o resto da equipe é puxado para o conflito e surgem dois campos políticosdistintos. Uma crise se desenvolve e um sócio quer sair do negócio, mas não há cláusula de espingarda e, é claro, nenhum acordo que facilite isso. Os sócios se empenham e, finalmente, montam suas próprias equipes jurídicas.A batalha está iniciada. Muitas vezes os advogados acabam com a maioria dos

o dinheiro, o negócio entra em colapso e mais duas pessoas são ouvidas proclamando: “Parceriasnunca funcionam!”

Aqui vai uma dica: se você está atualmente em um acordo de negócios com um ou mais parceiros, ou está considerando um no futuro, sempre planeje sua estratégia de saída primeiro, antes de se envolver demais. Certifique-se de que está por escrito. E cuidado com os apegos emocionais. O fato indiscutívelde que seu novo parceiro é um cara legal, ou seu melhor amigo, não é motivo para evitar um acordo por escrito. A falta de previsão e preparação arruínamais negócios hoje do que qualquer outra coisa.

Agora que você olhou de perto como a Espiral Descendente pode aparecer em sua vida, aprenda com ela. Como somos criaturas de hábitos, há uma boa chance de você repetir o mesmo comportamento em seu próximo relacionamento importante.

Realmente entenda isso. É extremamente importante para sua saúde e riqueza futuras. Se você se encontrar entrando na mesma Espiral Descendente, imediatamente tire um tempo mental. Interrompa o padrão com pensamento claro e decida fazer ajustes positivos.

Mudar seu comportamento é a única maneira de obter um resultado diferente. Veja como:

Use um novo modelo. Isto é, sobreponha uma Espiral Ascendente para relacionamentos excelentes em cima de sua Espiral Descendente, aquela que te colocou em tantos problemas.

“QUANDO VOCÊ ESTÁ EM CONFLITO COM ALGUÉM, HÁ UM FATOR QUE PODE FAZER A DIFERENÇA ENTRE DANOS SEU RELACIONAMENTO E APROFUNDANDO-O. ESSE FATOR É A ATITUDE.”

— William James

ENTENDENDO A ESPIRAL PARA CIMA

Vamos analisar como essa espiral ascendente funciona para que você possa colher os frutos rapidamente. Repita o processo como antes, exceto que desta vez você vai se concentrar em um relacionamento que gradualmente nutriu, expandiu e enriqueceu, até que floresceu em uma maravilhosa amizade de longo prazo ou relacionamento comercial. Vai

volte à sua mente e repita todas as coisas importantes que aconteceram desde o momento em que se conheceram até o relacionamento amadurecer completamente. A maioria das pessoas não faz isso, então você terá uma tremenda vantagem no mercado quando desenvolver um projeto preciso que possa ser duplicado muitas vezes no futuro. Relacionamentos poderosos garantem resultados poderosos.

Aqui está um exemplo positivo para ajudá-lo a vencer. Dave é dono de uma empresa de engenharia. Ele adapta ideias de clientes e os ajuda a criar novos produtos. Design inovador e mão de obra eficiente são as áreas de brilhantismo de Dave. Nos últimos vinte e dois anos, ele honrou essas habilidades em alto nível.Ao longo do caminho, ele também aprendeu a tratar as pessoas adequadamente. Ele tem uma base de clientes fiel e presta atenção a coisas simples, como retornar chamadas telefônicas prontamente e atender às solicitações de seus clientes.

Quando um novo cliente se aproximou dele um dia com uma ideia para um produto de extrusão de borracha, ele ficou feliz em ajudar. O jovem tinha grandes visões. Ele sonhava com sua própria fábrica que abastecia alguns dos maiores usuários do mundo de seu produto exclusivo. Dave forneceu sua experiência e fez mudanças sutis no protótipo. Esses refinamentos o tornaram menos dispendioso de fabricar e mais robusto. Essa nova aliança entre o jovem empresário e o experiente engenheiro floresceu nos próximos anos em uma amizade agradável e mutuamente recompensadora. Cada um à sua maneira ajudou o outro a níveismais elevados de criatividade e produtividade. Eventualmente, o sonho do jovem empresário foi realizado. Por causa de sua visão mais ampla e persistência, ele conseguiu vários contratos exclusivos multimilionários. O tempo todo ele manteve contato com Dave para pedir conselhos.

À medida que seu negócio crescia, o de Dave também. Um dia, refletindo sobre seu incrívelsucesso, ele fez um telefonema importante que enriqueceria ainda mais o relacionamento especial deles. Ele ofereceu a Dave uma porcentagem de todos os seus lucros futuros.
Era sua maneira de dizer: “Obrigadopor acreditar em mim, por me ajudar a começar e por me empurrar nos tempos difíceis”.

Todos os relacionamentos excelentes têm um ponto de partida. Muitas vezes, as primeiras interações não são memoráveis. No entanto, você logo desenvolve um bom sentimento sobre a outra pessoa. Talvez seja sua integridade, entusiasmo, atitude positiva, ou apenas que ele faz

o que ele diz que vai fazer. Um vínculose desenvolve e cada novo passo fortalece ainda mais o relacionamento, tornando-o cada vez mais especial.

Você consegue a imagem? Quando você analisa em detalhes como desenvolveu seus melhores relacionamentos, isso fornece um processo único para criar relacionamentos futuros maiores e melhores. Saber o que funciona e o que não funciona o ajudará a evitar erros caros que criam uma espiral descendente. A boa notíciaé que você pode aplicar este modelo para excelentes relacionamentos em qualquer área da sua vida. Funciona para relacionamentos pessoais e familiares, bem como para alianças profissionais e empresariais.

Desenvolva o hábito de revisar constantemente suas Espirais Duplas – use-as para protegê-lo de qualquer puxada negativa para baixo e para guiá-lo para o mundo positivo de relacionamentos verdadeiramente especiais e amorosos.

JACK:

Aprendi muito sobre como construir relacionamentos comerciais com o autor e palestrante Ivan Misner. Ivan escreveu um livro chamado Networking Like a Pro. Ele me ensinou algo chamado visibilidade, credibilidade e lucratividade. Quando a maioria das pessoas está construindo relacionamentos comerciais, eles tentam transformá-los em relacionamentos lucrativos muito rapidamente. O que é importante saber é que você tem que primeiro estar em um estado onde você conhece pessoas. É por isso que fazer networking e ir a reuniões de associações, clubes, câmaras de comércio, igrejas e assim por diante são ótimas maneiras de se tornar visível.

Isso é algo que Larry Benet me ensinou. Ele é um especialista em conexões. Ele diz: “Sempreque você conhecer alguém – não importa quem seja – pergunte: “Qualé o um ou dois projetos mais importantes em que você está trabalhando agora?” (Você também pode perguntar a eles quais são as duas principais iniciativas ou desafios que você está enfrentando.) “Comoposso ajudá-lo?” Então, se eles lhe disserem algo que você realmente poderia fazer, vá em frente e faça. Envie-lhes um artigo. Conecte-os com alguém que possa ajudá-los. Passe algum tempo treinando-os ou o que quer que seja. Agora você criou credibilidade. Você é um recurso confiável em sua vida. Se você se aproximar dessa pessoa três meses depois e pedir um favor (você poderia apresentar

eu para alguém? Você estaria disposto a me dar um endosso?
Você faria parte do meu conselho consultivo?), existe um relacionamento já estabelecido que você pode construir. Acho que não sabia disso dez anos atrás. Minha atitude foi: “Estamostodos no negócio de fazer negócios; vamos em frente.” Você deve criar um relacionamento primeiro. Acho que é uma grande peça. Faça as perguntas: “Emque você está se concentrando? Como posso ajudá-lo?" e então entregar valor real. Se você não estiver fazendo isso, comece o mais rápido possível;caso contrário, você pode estar perdendo algumas de suas melhores oportunidades de negócios.

Diga “não” para pessoas TÓXICAS

Antes de seguirmos em frente, por favor, preste atenção a este importante conselho – evite pessoas tóxicas! Infelizmente, existem algumas pessoas por aíque veem o mundo como um grande problema e, aos olhos delas, você faz parte dele. Você conhece o tipo. Não importa o quão bem as coisas estão indo, eles se concentram nos pequenos detalhes negativos. E eles fazem isso constantemente. É um hábito que destrói totalmente os relacionamentos. Uma explosão de energia negativa de seus lábios pode apagar aquele sorriso em seu rosto permanentemente. Essas pessoas são venenosas para sua saúde. Você precisa de uma antena de longo alcance para mantê-los sempre fora de seus limites.

Você pode estar pensando neste momento: “Émais fácil falar do que fazer. Você quer dizer que se meu amigo, que conheço há anos, está sempre reclamando do trabalho e de como as coisas estão ruins financeiramente, e ninguém quer ajudá-lo, que eu deveria simplesmente me virar e ir embora quando ele fala assim? ” Não corra! O mais rápido que puder e o mais longe que puder. Sua negatividade constante drenará a vida de você.

Agora, por favor, entenda, não estamos falando de alguém que tem um desafio genuínoe precisa de ajuda real. Estamos nos referindo àqueles chorões crônicos que têm grande prazer em despejar todo o lixo negativo no seu prato em todas as oportunidades. Eles também informam, com um cinismo não tão sutil, que você não pode fazer isso e não pode fazer aquilo, especialmente quando você tem uma grande ideia. Eles se deleitam em estourar sua bolha positiva. É o ponto alto do dia deles. Não aguente mais.

Aqui é onde está o verdadeiro poder: a escolha é sempre sua. Você pode escolher o tipo de pessoa que deseja em sua vida. E você pode optar por buscar novas oportunidades. Talvez você só precise fazer algumas escolhas melhores. É simples assim.

Se isso significa deixar algumas pessoas irem, bem, você vai superar isso. Na verdade, dê uma olhada agora em seus relacionamentos atuais. Se alguém está te arrastando para baixo o tempo todo, tome uma decisão. Deixe ir e siga em frente.

Aqui está uma mensagem de correio de voz interessante que ouvimos do pastor Henry Schorr:

"Obrigadopor ligar. Eu estive longe fazendo mudanças na minha vida. Por favor deixe uma mensagem. Se você não ouvir de mim, você é uma das mudanças. Aproveite seu dia!"

As três grandes questões

Agora que você teve a chance de entender sua espiral dupla e uma oportunidade de limpar a casa em relação às pessoas negativas em sua vida, aqui está outra ótima estratégia que o beneficiará imensamente. Chama-se as Três Grandes Perguntas.

O magnata dos negócios Warren Buffet é um dos investidores mais conhecidos e bem-sucedidos do mundo hoje. Sua empresa, Berkshire-Hathaway, cresceu de alguns clientes privados com participações modestas para uma empresa multibilionária. Senhor. Buffet é famoso pela análise cuidadosa e por investir em oportunidades de longo prazo. Ele raramente vende suas ações depois de fazer um investimento. Sua preparação intensiva inclui uma análise minuciosa dos números, especialmente do balanço da empresa. Se isso for do seu agrado, ele passa um tempo considerável conhecendo pessoas-chave na organização, conhecendo como elas administram o negócio. Ele observa sua filosofia e como eles tratam seus funcionários, fornecedores e clientes.

Ao concluir essas tarefas, Buffet se faz três perguntas sobre as pessoas-chave:

"Gostodelas? Eu confio neles? Eu os respeito?"

Se qualquer uma dessas perguntas resultar em um "não",o acordo está cancelado. Não importa quão bons os números pareçam, ou o potencial de crescimento. Estes três simples,

Perguntas poderosas são a base dos relacionamentos de Warren Buffet. Adote-os como seus. Em última análise, eles determinarão o quão rico você se tornará.

Há alguns anos, Buffet era o homem mais rico da América. Recentemente, ele renunciou a esse títulopara Bill Gates, fundador da Microsoft. É interessante notar que, apesar da diferença de idade, esses dois empreendedores de sucesso fenomenal são amigos íntimos. Com quem você anda faz a diferença.

Da próxima vez que você estiver prestes a entrar em um importante relacionamento comercial ou pessoal com pessoas que você não conhece muito bem, faça sua lição de casa primeiro. Procure pistas que demonstrem sua integridade, honestidade e experiência. Observe como eles tratam as outras pessoas. Pequenos detalhes oferecerão grandes insights: eles têm o hábito de dizer “porfavor” e “obrigado”,especialmente para pessoas em cargos de serviço, como garçons e garçonetes, mensageiros e motoristas de táxi? Eles são realistas com os outros ou precisam impressionar as pessoas? Reserve tempo suficiente para digerir o comportamento geral deles antes de assumir um compromisso.

E sempre consulte as Três Grandes Perguntas. Preste atenção à sua intuição.

Essa intuição irá guiá-lo. Não deixe seu coração governar sua cabeça. Quando estamos muito envolvidos emocionalmente, muitas vezes tomamos más decisões. Dê a si mesmo tempo para pensar antes de entrar em qualquer relacionamento. Veja de outra forma: por que você escolheria construir relacionamentos com pessoas em quem não confia, não respeita ou não gosta? Seguir em frente quando seu instinto está lhe dizendo para não fazer isso é uma fórmula para decepção ou mesmo desastre.

Há muitas pessoas excelentes por aípara aproveitar seu valioso tempo. Portanto, seja um casamento, um parceiro de negócios ou a contratação de uma equipe de vendas, escolher as pessoas certas é extremamente importante para sua saúde e riqueza futuras. Escolha cuidadosamente.

A verdadeira alegria da vida vem de passar tempo com pessoas que constantemente inspiram, nutrem e reabastecem sua alma

Clientes Core e A DUPLA VITÓRIA

O próximo passo para desenvolver o hábito de Relacionamentos Excelentes é aprender a nutrir seus relacionamentos mais valiosos em uma atmosfera ganha-ganha. Muito tem sido escrito e falado sobre a filosofia do ganha-ganha. Em nossa experiência, a maior parte é apenas conversa superficial. Ganha-ganha é essencialmente uma filosofia de como você vive sua vida. Nos negócios, ganha-ganha significa ter uma preocupação genuínacom a outra pessoa; que eles ganhem tanto quanto você, seja uma venda, um contrato de trabalho, uma negociação ou uma importante aliança estratégica.

Infelizmente, a atitude de muitas pessoas nos negócios tem sido a de moer até o último centavo de cada situação. Essas chamadas táticas de guerrilha causam falta de confiança, cinismo, ética questionável e um alto nívelde ansiedade no mercado. O resultado é ganha-perde. Por outro lado, ganha-ganha não significa dar a fazenda toda vez que você faz um acordo. Isso é perder-ganha, com a outra pessoa recebendo demais, o que pode acabar levando você à falência.

Há também outra categoria chamada perde-perde. Isso acontece quando ambas as partes são muito teimosas ou egoístasdemais para criar uma solução vencedora. Um exemplo comum são as negociações contratuais entre a administração e os sindicatos. Se ocorrer um impasse, o resultado final pode ser uma greve longa e prolongada, onde ninguém realmente vence.

Em sua vida pessoal, ganha-ganha é a base para relacionamentos calorosos e amorosos.
É um marido querendo criar uma vitória para sua esposa e família.Ele está disposto a contribuir e fazer uma parte igual das tarefas domésticas e ajudar nas atividades extracurriculares das crianças, especialmente quando sua esposa também está trabalhando em períodointegral.
Ganha-ganha é uma esposa que dá apoio sólido ao marido enquanto ele se esforça para construir um novo negócio ou iniciar uma nova carreira, e está disposta a aceitar alguns sacrifíciosao longo do caminho. Ganha-ganha é dar à sua comunidade, ser um vizinho excelente e ser menos egocêntrico. Para que o ganha-ganha realmente funcione, você deve praticá-lo todos os dias. Isso leva tempo e desafia você a se comprometer seriamente com a construção dessas importantes alianças.

Agora, vamos analisar outro elemento crucial para o crescimento de seus negócios: construir excelentes Relacionamentos com Clientes Principais.

Seus principais clientes são as pessoas no centro do seu negócio. Eles compram de você de forma consistente e são a principal fonte de receita. Eles também estão felizes em fornecer excelentes referências para novos negócios, porque eles realmente amam seus produtos e excelente serviço.

Surpreendentemente, muitas pessoas hoje nem sabem quem são seus principais clientes. Os clientes principais são o seu passaporte para o crescimento futuro. Infelizmente, esses relacionamentos importantes são muitas vezes tidos como garantidos. A atitude é: “Ela sempre pede duas mil unidades por mês. Precisamos focar em novos negócios.”

NEM TODO NEGÓCIO VALE A PENA ECONOMIZAR

Novos negócios são importantes. Ficar em contato com seus melhores clientes é mais importante. É muito mais difícilencontrar novos clientes do que manter e atender seus clientes antigos.

Além disso, esteja ciente do tempo que você gasta com pessoas que são clientes periféricos. A palavra periférico é digna de nota. Significa na borda externa, sem importância ou não vale a pena mencionar. Outro termo é dispensável. Você tem clientes periféricos em seu negócio? Se você não tiver certeza, veja como você pode identificá-los. Eles geralmente tomam muito do seu tempo e energia e oferecem muito pouco negócio em troca. Às vezes eles não lhe dão nenhum negócio. Mas eles vão questioná-lo em cada pequeno detalhe, e eles vão colocar demandas irracionais em seu tempo. Claro, você pode não querer afastar nenhum negócio da sua porta. Mas o que está lhe custando em tempo e energia para se envolver em resultados menores? Alguns negócios simplesmente não valem o esforço.

Vamos olhar para trás para seus principais clientes. Há um elemento críticoque você precisa entender sobre essas pessoas. Você nunca quer perdê-los. Aqui está a grande questão. Quanto tempo real você gasta com seus clientes principais mais importantes?

Isso vale a pena estudar. Nossa pesquisa indica que muito pouco tempo é atribuídoaos clientes principais. Assim, esses relacionamentos nunca amadurecem em todo o seu potencial. No fundo, isso significa que muito dinheiro é desperdiçado.

Agora que você sabe quem são essas pessoas importantes, preste mais atenção

eles. As recompensas de longo prazo valem o esforço. Seu negócio aumentará e você também minimizará a probabilidade de perder qualquer um desses principais clientes para seus concorrentes.

Agora vamos dar uma olhada em seus relacionamentos pessoais mais importantes. Estes incluem famíliae amigos, mentores, conselheiros espirituais e qualquer pessoa que seja especial em sua vida fora do mundo dos negócios. Mais uma vez, pense cuidadosamente sobre quem se qualifica para estar nesta lista única de pessoas essenciais. Em seguida, anote seus nomes. Se você está tentado a pular este exercício,pare! A procrastinação é seu maior inimigo. Não adie seu futuro melhor. Faça cada passo assim que terminar de ler este capítulo. Lembre-se, este livro é um trabalho em andamento. No momento em que você terminar, você terá iniciado muitos desses novos hábitos empolgantes. Sua vida será mais rica e eminentemente mais satisfatória. Dê uma olhada nesta lista e reveja a quantidade de tempo que você passa com essas pessoas. É suficiente? Você gosta de tempo de qualidade, ou apenas alguns segundos ao telefone? Com quem mais você passa seu tempo pessoal? Eles estão roubando de você o tempo que seria melhor gasto desenvolvendo seus relacionamentos principais? Se você respondeu “Sim”a esta última pergunta, o que você vai fazer a respeito? Talvez seja hora de dizer “não”para aquelas pessoas que te distraem todos os dias. Eles não estão na sua lista de pessoas mais importantes, então por que eles estão roubando seu tempo? A partir de agora, proteja o seu tempo em famíliae o seu tempo pessoal. Seja educado, mas firme.

Mencionamos brevemente o ganha-ganha no que se refere às pessoas em sua vida. É importante entender realmente o que isso significa. O autor best-seller Stephen Covey fornece uma boa analogia. Ele diz que você deve tratar seus relacionamentos mais importantes como uma conta bancária. Por exemplo, quanto mais depósitos você fizer na conta bancária de seus relacionamentos principais, mais fortes essas associações se tornarão. No processo, você se torna mais valioso para essas pessoas.

Normalmente, o dinheiro é o que você deposita no banco. No entanto, com seus relacionamentos principais, você pode fazer uma variedade de depósitos. Com seus principais clientes em atividade, você provavelmente oferecerá serviços especiais e todos aqueles pequenos extras que o definem como único. Estes podem incluir saídasde golfe, jantares ou viagens especia Outros depósitos saudáveis incluem alocar tempo para compartilhar ideias ou aconselhar como lidar com certos desafios. Talvez você sempre forneça boas referências para

expandir seus negócios. Às vezes, é torná-los cientes de um ótimo livro ou enviar um artigo por e-mail sobre seu passatempo ou hobby favorito. Você também pode conectá-los a pessoas que têm um serviço ou produto exclusivo. Quanto mais você souber sobre as pessoas em sua lista principal de clientes e lista pessoal principal, mais poderá ajudá-las. E o verdadeiro espíritode ganha-ganha significa que você faz esses depósitos incondicionalmente. Em outras palavras, não dê para receber algo de volta. Apenas experimente a pura alegria de dar.

Se você ainda não tiver um, crie um arquivo de informações para cada um de seus principais clientes e relacionamentos pessoais principais. Descubra tudo o que puder sobre esses indivíduos.Inclua seus gostos e desgostos, restaurantes favoritos, aniversários, datas comemorativas, nomes de crianças, hobbies favoritos, esportes e passatempos.

O guru dos negócios Harvey MacKay, fundador e presidente da Mackay Mitchell Envelope Company, de US$ 100 milhões, em Minnesota, chama seu arquivo de informações de MacKay 66, porque há sessenta e seis perguntas que sua equipe de vendas faz para obter um conhecimento aprofundado de todas as informações importantes. cliente. A maioria das pessoas não mantém arquivos como esse porque não levam a sério a questão do ganha-ganha. É preciso tempo e esforço consideráveis para cultivar um grande sucesso. Isso significa que muitas vezes você será obrigado a ir além. Esse modo de viver gradualmente se torna seu novo comportamento normal. Você faz isso sem pensar. Quando o comportamento ganha-ganha se tornar verdadeiramente incorporado em sua vida cotidiana, as comportas da oportunidade se abrirão para você como nunca antes. Você realmente ficará mais rico por isso, e não queremos dizer apenas financeiramente.

LES:

Aqui está uma história bem-humorada que mostra que a preparação compensa:

Um texano rico e extrovertido estava visitando Dublin, na Irlanda, pela primeira vez e estava ansioso para conhecer a cena social local e fazer alguns amigos. Era sábado à noite e ele entrou em um pub de esquina que parecia animado. O lugar estava cheio de Guinness sendo bebido pelos moradores sedentos.

Querendo se envolver com as pessoas e impressioná-las também, o texano anunciou em voz alta que daria mil euros para a primeira pessoa

que poderia beber dez copos de Guinness, um após o outro. Ninguém respondeu. Na verdade, um homem ao lado dele saiu do pub. O texano ficou pasmo porque sabia que os irlandeses eram famosos pela

capacidade de “segurar bebida”.

Quinze minutos depois, depois de se sentar sozinho no bar, sentiu um tapinha no ombro. Quando ele se virou, um pequeno irlandês, com cerca de setenta anos, perguntou-lhe: “Com licença, senhor, a aposta ainda está valendo?” O texano disse: “Comcerteza é”. A notíciacorreu rapidamente pelo bar que o velho Mickey Malone tinha aceitado a aposta. O barman cuidadosamente colocou dez pinos de Guinness no balcão. Mickey esfregou as mãos e começou a trabalhar. Uma, duas, três, quatro, cinco, seis, sete canecas — uma respiração rápida — oito, nove — seu público agora o incentivava, aplaudindo, gritando e batendo os pés — e, finalmente, dez. Ele fez isso! A multidão explodiu em um rugido que podia ser ouvido a dois quarteirões de distância.

O texano, devidamente impressionado, tirou dez notas de cem euros e parou enquanto refletia momentaneamente. "Diga, você não era o cara que saiu do pub quando eu anunciei a aposta?" Mickey olhou para ele, um tanto envergonhado, e disse: “Sim,senhor”. “Bem,por que você foi embora?” perguntou o turista. "Oh, eu acabei de ir ao pub do outro lado da rua para ver se eu poderia fazer isso primeiro!"

. . . E então ALGUNS

Ganha-ganha é uma ótima maneira de viver, e amizades verdadeiras levam tempo para amadurecer. Valorize os que você tem e faça o que for preciso para torná-los ainda mais ricos. Aqui está uma estratégia poderosa que tornará mais fácil. Chama-se a técnica And Then Some.

Digamos que você queira expandir um relacionamento pessoal importante com seu marido ou esposa. Se você não é casado, pode aplicar essa técnica a quase qualquer relacionamento significativo, portanto, adapte-a de acordo. Na verdade, escolha alguém com quem você gostaria de ter um nívelmais profundo de amizade. Para mostrar como funciona, usaremos o exemplo de marido e mulher.

Imagine que é final de semana e David, o bom marido, chegou em casa do trabalho. Sua igualmente boa esposa Dianne tem o jantar pronto, e ambos desfrutam de uma excelente refeição. David a elogia e então faz a seguinte pergunta: “Dianne,em uma escala de um a dez (um sendo patético e dez maravilhoso), como você classificaria meu desempenho como marido durante a última semana?” Essa é uma questão séria. Dianne reflete por um momento e diz: “Eute daria um oito”.

David aceita a resposta sem comentários e faz a pergunta And Then Some: “Oque eu precisaria fazer para chegar a dez?”

Dianne responde: “Bem,eu realmente gostaria que você ajudasse John com o dever de casa na quarta-feira. Eu estava sob pressão para estar na minha aula de informática às 19h, e me senti culpada sem que ele fosse devidamente cuidado. Além disso, você prometeu consertar a torneira do banheiro esta semana. Ainda está pingando. Eu realmente gostaria que fosse consertado, por favor.” David simplesmente diz: “Obrigado,estarei mais atento da próxima vez”.

Então os papéis se invertem. Quando Dianne pede a David para dar a ela uma nota de dez, David lhe dá um nove. Agora é a oportunidade dela de fazer a pergunta E Então Algum. "Como eu poderia ter marcado um dez?"

David dá seu feedback sincero. “Vocêfoi ótimo, mas havia uma coisinha. Lembra que você prometeu gravar o jogo de futebol para mim quando eu estivesse fora na segunda e na terça? Eu sei que acabou de escapar da sua mente, mas eu estava ansioso para assistir aos destaques quando chegasse em casa. Fiquei realmente decepcionado.”
Dianne ouve, pede desculpas e se compromete a registrar pedidos como esse em sua agenda diária.

Antes de dizer: “Issoparece ótimo, mas nunca funcionaria para mim”, pare e pense. Você está certo, muito poucas pessoas usam a técnica And Then Some, e menos ainda fazem isso semanalmente. As desculpas mais comuns são: "Estou muito ocupado",
“Issoé bobagem” ou “Caiana real, meu marido (ou esposa, ou amigo) nunca concordaria com isso”.

ESTEJA TOTALMENTE ABERTO A FEEDBACK

Aqui está o que essas desculpas desgastadas estão realmente dizendo: “Meuparceiro e eu não estamos abertos a feedback, porque nosso relacionamento não amadureceu a esse nível”.
Dar e receber feedback honesto regularmente é uma das melhores maneiras de enriquecer seu casamento, amizade ou relacionamentos comerciais. É a marca registrada dos seres humanos que têm um alto nívelde consciência e uma sensibilidade única às necessidades dos outros.
Por causa dessa maturidade, eles desfrutam de alianças honestas, abertas e gratificantes com as pessoas mais importantes de suas vidas. Você também pode usar essa técnica com seus filhos e outros membros da família.Seus filhos vão te contar a história real - eles não fazem rodeios!

Ao fazer algumas perguntas simples toda semana, você pode aprender mais sobre si mesmo com pessoas que se importam o suficiente para lhe dar um feedback honesto. Em vez de ficar na defensiva como a maioria das pessoas, aceite a informação como um presente. Isso o ajudará a se tornar mais genuínoe confiável.

E Então Alguns significa que você está disposto a aprender mais, fazer mais e colocar mais no relacionamento porque é importante para você. No processo, ambas as partes são recompensadas e fortalecidas. Considere os benefíciosde aplicar a técnica And Then Some em sua vida profissional. Se você é o dono da empresa, pode perguntar às pessoas-chave: “Em uma escala de um a dez, como você me classifica como chefe?
O que posso fazer para me tornar melhor – para dar nota dez?” Os gerentes poderiam fazer o mesmo com suas equipes de vendas ou administrativas. E quanto aos seus principais clientes? Aqui está uma ótima oportunidade para entender os pontos fortes e fracos do seu negócio e como melhorar as áreas que não estão tendo um bom desempenho. Lembre-se de que seus principais clientes também podem incluir fornecedores ou sua equipe de suporte externa.

Se essa técnica for nova para você, as primeiras tentativas podem ser estranhas ou desconfortáveis. Isso é normal. Qualquer novo hábito requer muita prática e perseverança antes de finalmente dar certo. Ouvir a verdade de pessoas que você respeita e ama também leva algum tempo para se acostumar. Às vezes a verdade dói; Você pode precisar engolir seu orgulho algumas vezes para aproveitar os benefíciosfuturos. Uma outra observação aqui – se você estiver dando feedback crítico,sempre faça isso em particular.
Por outro lado, elogie em público. As pessoas precisam e desfrutam de qualquer tipo de reconhecimento merecido. Dito de forma simples, criticando em particular; elogios em público.

MARCA:

Aqui está o que aprendi sobre a vida familiar, e tive que aprender dessa maneira difícil antes de poder implementá-la regularmente.

Para evitar que relacionamentos importantes desmoronem, realmente ajuda se vocês puderem se sentar juntos, olho no olho, alma a alma e coração a coração, e se comunicar com clareza. Ambas as pessoas devem ter a mente aberta; eles não estão tentando não estar em um relacionamento. Eles querem estar nele e fazer dar certo, é isso que é o poder determinante, o compromisso de fazer dar certo. No meu casamento anterior, fiquei viciado em trabalho e comecei a pensar que era o cara mais importante do mundo. Rapaz, eu sei diferente agora! Eu sei o quão importante eu não sou. Quer dizer, eu posso colocar meu punho em um balde de água, puxá-lo para fora, e a água não sabe que meu punho estava lá! Certifique-se de que seu ego não anule seu coração. Essa abordagem também ajuda na solução de relações comerciais que precisam de reparos, principalmente em situações de parceria.

LEMBRE-SE, PARA AS COISAS MUDAREM



Você Tem Que Mudar.

Nesta próxima seção, apresentaremos uma fórmula poderosa que pode mudar sua vida. Como autores deste livro, todos nós fomos abençoados com grandes pessoas que nos guiaram, inspiraram e corrigiram em nossa jornada nos negócios, bem como em nossos próprios relacionamentos pessoais.

Existem duas maneiras de abordar a construção de uma vida bem-sucedida. Você pode decidir seguir sozinho e ser um individualista controlador, ou pode decidir que outras pessoas lhe dêem alguma assistência. A primeira opção requer muita tentativa e

erro. Você aprenderá da maneira mais difícil,terá seu quinhão de solavancos e contusões . . . ou não!
e talvez finalmente consiga o que deseja.A segunda opção é usar a alavancagem estratégica para ajudá-lo a evitar alguns dos desvios difíceisda vida. Como? Encontrando pessoas que estarão dispostas a orientá-lo. Ao longo de muitos anos, nosso próprio sucesso foi acelerado pela experiência fornecida por pessoas maravilhosas. Recomendamos que você preste atenção especial ao que está prestes a ler a seguir. Pode poupar anos de tentativa e erro.

Como encontrar ótimo MENTORES

Cercar-se de mentores bem escolhidos pode mudar sua vida. Um mentor é alguém com vasta experiência ou talento único, que está disposto a compartilhar ideias com você regularmente. Você, como mentorado, o destinatário dessas ótimas informações, tem a responsabilidade de usá-las com sabedoria, promovendo sua carreira e situação financeira ou melhorando sua vida pessoal ou familiar. É como uma relação professor-aluno, exceto que você tem o benefíciode uma tutoria individual. E o grande bônus é que você normalmente não paga por nenhuma das aulas.
Que acordo!

Aqui está um método comprovado de três etapas para ajudá-lo a aproveitar as vantagens consideráveis da orientação:

1. Identifique o alvo.

Selecione uma área específicade sua vida que você deseja melhorar. Pode haver vários, mas para começar, escolha apenas um. Aqui estão algumas ideias – expandir seus negócios, vendas, marketing, contratar pessoas excelentes, preparar demonstrações financeiras, aprender novas tecnologias, estratégias de investimento, acumular riqueza, eliminar dívidas,comer e se exercitar para ter uma saúde ótima, ser um excelente pai ou ter um desempenho eficaz. apresentações.

2. Selecione seus candidatos a mentores.

Pense em alguém que seja excepcionalmente experiente ou talentoso na área que você selecionou para melhorar. Pode ser alguém que você conhece pessoalmente,

ou pode ser um líderem seu setor. Talvez seja alguém que seja reconhecido como uma autoridade máxima neste tópico – um escritor, palestrante ou celebridade bem conhecido.
Quem quer que seja, certifique-se de que ele ou ela tenha um histórico comprovado e seja realmente bem-sucedido.

3. Crie seu plano estratégico.

Se você ainda não sabe o paradeiro do seu mentor proposto, como você vai localizar esse indivíduo único? E quando você fizer isso, como você fará contato? A primeira coisa a perceber é que você provavelmente nunca está a mais de seis pessoas de qualquer pessoa que queira conhecer, incluindo seu novo mentor.

É emocionante saber disso – trate-o como um jogo. Pode haver seis portas que você precisa abrir antes de ter todas as informações de que precisa. Quem poderia abrir a primeira porta para você? Prossiga a partir daíe continue perguntando. Você ficará surpreso com a rapidez com que as outras portas se abrem quando você fala.

Você pode estar olhando para o nome do seu mentor proposto e se questionando com pensamentos como: “Eunem conheço essa pessoa e ela certamente não me conhece. E se o fizesse, provavelmente não me daria nenhum de seu valioso tempo. Pare aímesmo! A história a seguir é uma grande prova de que encontrar e entrar em contato com mentores está dentro de suas capacidades.

LES:

Uma de nossas clientes, uma jovem ambiciosa e proativa chamada Ashley Meszaros, estava com dificuldades em seu novo negócio. Ela havia lançado um serviço de atendimento telefônico chamado We An-Ser Communications e logo percebeu que havia muito mais para administrar esse negócio do que havia previsto inicialmente. Apesar de ter feito um investimento financeiro significativo em equipamentos profissionais, ela não tinha equipe treinada e nunca havia atuado na área de vendas. Seu trabalho anterior como oficial de segurança em uma empresa local, como ela diz, “tornouse-obsoleto”. Ela também havia hipotecado sua casa para financiar o equipamento telefônico e seu marido, Mike, também estava mudando de carreira.

No entanto, Ashley é uma empreendedora que não fica parada por muito tempo. Ela percebeu que precisava de ajuda, ao contrário de muitos outros empreendedores, aqueles

indivíduosque resistem firmemente ao pensamento de se render à experiência de qualquer outra pessoa. Foi quando ela me contratou como coach executiva. Sugeri que ela encontrasse um mentor, alguém experiente em seu setor, que pudesse ajudá-la a evitar muitas tentativas e erros desnecessários. Isso imediatamente chamou a atenção, pois ela conhecia alguém que administrava um negócio semelhante. Depois de fornecer algumas instruções sobre a melhor maneira de entrar em contato com essa pessoa, eu a encorajo a fazer a ligação. Essa nova mentora em potencial construiu um negócio de muito sucesso ao longo de muitos anos e experimentou praticamente todas as situações imagináveis à medida que sua empresa crescia. Ela também morava a quase 1.600 quilômetros de distância, então não havia preocupações em competir uns com os outros.

Quando Ashley ligou, a mulher imediatamente disse que ficaria feliz em ajudar. Combinaram um telefonema regular na primeira quarta-feira de cada mês às 13h30. Para não perder tempo, Ashley enviou algumas perguntas por e-mail alguns dias antes de ligar. O impacto foi imediato.
Ashley diz: “Depoisda primeira ligação, não consegui dormir por uma semana! Eu tive tantas grandes idéias do meu novo mentor. E eu acompanhei todos eles. Ela realmente me ajudou com dicas de vendas, habilidades de apresentação, contratação de pessoal, criação de contas especiais, preparação de tabelas de taxas adequadas, tratamento de clientes difíceise gestão de um escritório eficiente. E ela não me cobrou um centavo!”

Ao longo de vários meses, o relacionamento deles se tornou mais próximo e Ashley foi capaz de transmitir algumas de suas próprias ideias que foram bem recebidas e provaram ser valiosas. Um verdadeiro WIN-WIN foi estabelecido.

Tudo começou com aquele telefonema. Então, vamos analisar como você pode desfrutar de um sucesso semelhante. O mais importante é ser sincero. A sinceridade ajuda muito você a conseguir o que deseja na vida. Aqui está o que Ashley disse quando ela ligou pela primeira vez: “Olá,Sra. Armstrong (nome não real), você consideraria ser meu mentor. Tudo o que isso significa é passar dez minutos no telefone comigo uma vez por mês, para que eu possa fazer algumas perguntas. Eu realmente aprecio isso. Você estaria aberto a isso?”

Quando você faz essa pergunta final, a resposta geralmente será “Sim”ou “Não”.
Se for "Sim", controle sua excitação e faça outra pergunta. "Quando seria um bom momento para ligar para você nas próximas semanas?" Em seguida, confirme um horário específicopara sua primeira reunião de mentores. Acompanhe com uma nota manuscrita de “obrigado”à direita um jeito.

Se a resposta for “Não”,agradeça educadamente a pessoa pelo seu tempo. Dependendo de quão firme foi a recusa, você pode perguntar se não há problema em ligar de volta em um momento mais conveniente para reconsiderar sua solicitação. Caso contrário, vá para o plano B — ligue para a próxima pessoa da sua lista.

Vamos rever os elementos-chave no telefonema. Primeiro, vá direto ao ponto.
Pessoas ocupadas apreciam isso. Não socialize. Atenha-se a um roteiro bem preparado usando um tom descontraídode conversação. Leva apenas um minuto. Além disso, é importante controlar a conversa. Diga o que você quer dizer, faça a pergunta final e cale a boca. Neste ponto, você permite que seu potencial novo mentor fale. Se você seguir essa sequência, sua taxa de sucesso será alta. Aqui está o porquê: Em primeiro lugar, quando você pede a alguém para ser um mentor, é o melhor elogio. Em segundo lugar, eles raramente são solicitados. E se você fizer isso com total sinceridade, lembrando-os de seus próprios desafios anteriores, muitas vezes receberá uma resposta positiva.

Antes de fazer a chamada, é útil ter o máximo de informações possível.Se você não conhece a pessoa, vá na Internet e faça uma pesquisa. Informe-se sobre o seu papel no negócio. Use as mídiassociais também para aprofundar sua pesquisa.

Lembre-se, você pode ter vários mentores. Você pode selecionar pessoas para qualquer área da sua vida que deseja melhorar. Eles podem morar em outra cidade ou país,ou podem estar a meia hora de carro. Então comece e divirta-se. Esses relacionamentos exclusivos podem acelerar seu progresso. Tentativa e erro é uma maneira de ganhar experiência, mas é um trabalho árduo descobrir tudo por conta própria.
Aproveitar as fórmulas de sucesso de outras pessoas e adaptar suas ideias é muito mais inteligente. Geralmente é quem você conhece que abre as portas para oportunidades maiores e melhores. Trate-o como um jogo de “ligaros pontos”. Pessoas de sucesso são bem conectadas. Basta seguir seus movimentos. Para ajudá-lo ainda mais, você encontrará um plano de ação passo a passo para desenvolver relacionamentos com mentores no final deste capítulo.

FAZENDO VOCÊ MESMO À PROVA DE BALAS

Agora queremos compartilhar com você outro elemento importante no desenvolvimento do hábito de Relacionamentos Excelentes. Chama-se Construindo Sua Própria Fortaleza. A definição de fortaleza é uma estrutura inexpugnável, um santuário ou um local de refúgio. Dentro de uma fortaleza você está protegido das tempestades dos negócios e da vida. Veja como você pode construir um.

É como construir um campeonato de futebol ou time de hóquei. Cada jogador tem um papel a desempenhar, e a equipe é tão boa quanto seu membro mais fraco. A equipe é moldada pelo treinador. Ele ou ela está no centro da ação. A combinação de jogadores de equipe excepcionalmente talentosos e um treinador que pode criar e implementar um plano de jogo bem-sucedido produz vencedores triunfantes.

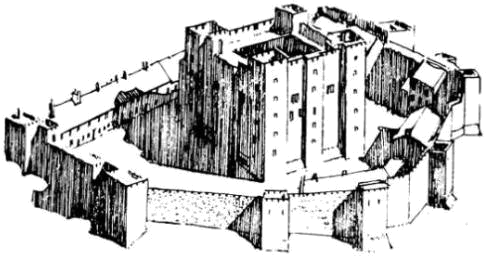
Considere-se como o treinador. Duas questões importantes que você precisa abordar neste momento de sua vida são: “Quemestá na minha equipe?” e “Elestêm o nívelde desempenho que eu preciso para alcançar meus sonhos e objetivos?” Trata-se de estabelecer padrões muito altos para que você possa desfrutar de um estilo de vida que lhe dê total liberdade, prosperidade contínuae um senso único de valor. Quando você precisar de ajuda, terá as melhores pessoas para ajudá-lo. Este é um processo contínuo,não uma solução rápida.

É assim que funciona: Dê uma olhada em seus relacionamentos importantes – as pessoas que o apoiam e ajudam ao longo do ano. Separe-os em duas categorias principais: negócios/ carreira e pessoal. Faça uma lista dessas pessoas importantes. Em sua lista de negócios/ carreira, os exemplos incluem seu banqueiro, advogado, contador, contador, especialista em impostos, fornecedores, consultor financeiro, equipe administrativa, equipe de vendas, equipe administrativa, assistente pessoal e secretária/recepcionista. Na categoria pessoal, o leque é muito mais amplo: médico, quiroprático, médico especialista, massagista/fisioterapeuta, personal trainer, nutricionista, dentista, dermatologista, consultor,

cabeleireiro, tinturaria, encanador, eletricista, viagem agente, Corretor de imóveis, agente de seguros, revendedor de automóveis, alfaiate, jardineiro, ajudante de casa, babá e qualquer outra pessoa de quem você possa precisar.

THE FORTRESS

Your Unique Total Support System



Use the following categories to guide you in the building of your Fortress. These are not ranked in any specific order of importance.

1. The Family Unit.
2. Specific Mentors and Coaches.
3. Health and Fitness Team.
4. Business Support Team (Interior). (e.g., Administrative Staff, Sales and Management Team.)
5. Business Support Team (Exterior). (e.g., Banker, Lawyer, Suppliers.)
6. Core Clients.
7. Personal Mastermind Group.
8. Personal Development Library.
9. Spiritual Adviser.
10. Other Strategic Alliances. (e.g., Networking Groups, Passive Income Pipelines.)
11. The Sanctuary. (Your own personal retreat, or getaway location.)

Obviamente você não interage com todos esses pessoas todas as semanas. A questão é: quando você precisa da ajuda deles, eles sempre fazem um trabalho brilhante para você? Às vezes, a pessoa que você seleciona não faz um trabalho muito bom. Para evitar isso, reserve um tempo para verificar o histórico da pessoa.

Pessoas brilhantes fazem um trabalho brilhante. Eles fazem isso na hora e eles fazem isso de forma consistente. Eles fazem você se sentir bem no processo e cobram um preço justo. São pessoas em quem você sempre pode confiar para fazer o trabalho direito.

Quantos não merecem estar em sua equipe porque seu desempenho não é bom o suficiente? Seja totalmente honesto. Quantas lacunas existem em sua equipe? Isso é fácil de determinar. Estas são as vezes em que você corre para a Internet esperando encontrar alguém no último minuto. Muitas vezes a pessoa que você seleciona não faz um trabalho muito bom porque você não teve tempo de verificar seus antecedentes e referências.

A partir de agora, não tome decisões “nacorreria”. E não tolere mão de obra desleixada, atrasos, preços exorbitantes ou qualquer tipo de aborrecimento que crie mais estresse em sua vida. Você não precisa disso. Vá online para referências ou pergunte a seus amigos. Faça sua lição de casa. Faça a pesquisa. Seja paciente e, gradualmente, cerque-se de uma equipe de primeira classe de pessoas que tornarão sua vida

alegre e rico além da medida. Comece imediatamente. Você ficará surpreso com a forma como isso transformará seus relacionamentos.

Percepções

O que percebemos mais do que nunca nos negócios é que os relacionamentos levam tempo para florescer. Muita gente não entende isso. Eles tendem a se concentrar no negócio, fechando a venda e seguindo em frente. No perfil de personalidade, eles são classificados como caçadores, não criadores. Os caçadores são importantes. Eles estão ansiosos para chegar lá e fazer o que for preciso para garantir uma venda. Os nutridores adotam a abordagem de longo prazo porque desejam desenvolver negócios de longo prazo. O ideal seria uma combinação de ambos. Que chapéu você usa nesta arena? Você precisa mudar seu foco ou fazer algum ajuste?

Cultivar “campeões”no mundo dos negócios leva tempo. Essas são as pessoas que se tornarão seus maiores abridores de portas, que podem levá-lo a oportunidades incríveis.Seja paciente; continue agregando valor a eles e as recompensas acabarão fluindo. Certifique-se de estudar a seção WIN-WIN neste capítulo.

Os mesmos princípiosse aplicam à criação de excelentes relacionamentos em casa. Aqui vai uma dica: se você quer um casamento forte, trabalhe nisso todos os dias. Isso é ainda mais importante à medida que o relacionamento envelhece. Esteja sempre em guarda contra o flagelo de relacionamentos rompidos – complacência! E se você quiser um incentivo adicional, o divórcio hoje em dia pode ser muito, muito caro. Algumas pessoas nunca se recuperam financeiramente, muito menos das cicatrizes emocionais.

Para resumir tudo, preste mais atenção às pessoas importantes em sua vida. Crie tempo para eles regularmente e esteja sinceramente interessado em suas necessidades e desejos. A recompensa é enorme e ganhar dinheiro é uma parte muito pequena disso. No próximo capítulo, você aprenderá tudo sobre como construir e manter um alto nívelde confiança — um ingrediente essencial para o sucesso a longo prazo.

"CONFIANÇA É A COLA DA VIDA". É O MAIS ESSENCIAL

INGREDIENTE NA COMUNICAÇÃOEFICAZ E A

PRINCÍPIO FUNDAMENTAL QUE CONTINUA

TODOS OS RELACIONAMENTOS JUNTOS."

— Stephen R. Covey

PASSOS DA AÇÃO



Certifique-se de completar estes exercícios.Se você ignorá-los, provavelmente não está levando a sério o desenvolvimento de relacionamentos excelentes. Não se venda a descoberto. Faça um esforço agora para aprender sobre si mesmo e o impacto que você tem sobre outras pessoas.

1. A Espiral Dupla

RELACIONAMENTOS QUE FALHARAM — Reveja mentalmente um relacionamento significativo que não deu certo. Começando pelo número um, identifique cada etapa do processo que causou o desmoronamento do relacionamento. Seja específico.



1.
2.
3.
4.

5.

RELACIONAMENTOS EXCELENTES — Reveja mentalmente um de seus maiores relacionamentos. Começando pelo número um, identifique cada etapa do processo que fez com que esse excelente relacionamento se expandisse.



5.
4.
3.
2.
1.

2. Identificando Clientes Principais

Anote os nomes de seus dez relacionamentos comerciais mais importantes.
Estas são as pessoas que lhe trazem a maior parte de suas vendas e renda.
Eles amam seus produtos e serviços. Eles lhe dão negócios repetidos e estão felizes em encaminhá-lo. (Observação: se você é um gerente ou supervisor, a equipe de pessoas que você cuida faria parte de sua lista de clientes principais.)
Por favor, tome tempo suficiente para pensar sobre isso. Essas pessoas são as

blocos de construção para o seu futuro melhor. Trate-os bem! As pessoas mais importantes são seus principais clientes. A palavra núcleo significa no centro, o coração ou a essência de qualquer coisa valiosa.

Agora registre quanto tempo você passa com cada uma dessas pessoas em um mês típico. O que isso diz a você? Quais ajustes você precisa fazer?

1. 6.
2. 7.
3. 8.
4. 9.
5. 10.

DESENVOLVIMENTO DE RELACIONAMENTOS COM MENTOR

Quais áreas específicas de especialização você deseja melhorar?

1. Verifique o mais importante

- Expandindo meu negócio
- Vendas e Marketing
- Saúde e fitness
- Contratando pessoas excelentes
- Estilo de vida equilibrado
- Estratégias financeiras
- Habilidades de comunicação
- Desenvolvimento de alianças estratégicas
- Eliminação da dívida
- Nova tecnologia
- Parentalidade
- Outro

  _____
- Outro

_____

2. Liste as três principais áreas de especialização que você deseja melhorar e nomeie dois possíveis mentores para cada uma.

1.

2.

3.

3. Na lista acima, selecione a área mais importante na qual deseja trabalhar imediatamente e seu mentor preferido.

_____

4. Pegue uma folha de papel e use o exemplo das páginas 145-146 para criar seu próprio roteiro para seu primeiro contato. Pratique no telefone com um amigo. Refaça isso até que comece a fluir.

Agora escolha uma hora e data e faça a chamada.

Se você não conseguir falar com a pessoa imediatamente, continue ligando até se conectar. A persistência realmente compensa. Lembre-se, apenas um excelente relacionamento de mentor pode ajudá-lo a saltar para um níveltotalmente novo de confiança e consciência.



You made it—now keep going!

ESTRATÉGIA DE FOCO 6

O fator de confiança

"ESTOU CONVENCIDO TODA A HUMANIDADE

NASCE COM MAIS PRESENTES DO QUE SABEMOS.

A MAIORIA NASCE GÊNIO E APENAS SÃO

DEGENIUSADOS RAPIDAMENTE."

— Buckminster Fuller

Em 1999, o presidente sul-africano Nelson Mandela comemorou seu octogésimo aniversário.

Por quase vinte e seis desses anos, ele foi confinado a uma cela de prisão por causa de suas opiniões francas sobre o apartheid. Durante esse tempo, a confiança de Mandela deve ter sido severamente testada. É um tributo à sua fé e convicção que ele finalmente triunfou e foi eleito para o mais alto cargo de seu país.

A confiança é um hábito que pode ser aprimorado e fortalecido todos os dias. Durante este processo, você será desafiado pelo medo, preocupação e incerteza. Esses elementos constituem o fluxo e refluxo da vida. É uma luta constante, um campo de batalha mental que deve ser vencido para que sua vida seja preenchida com abundância.

Para começar, leia com atenção as palavras ditas por Nelson Mandela em seu discurso de posse. Este é um homem que aceitou o desafio e venceu. Digerir cada frase lentamente. Use-os como uma base sólida para o seu próximo nívelde realização.

Nosso medo mais profundo não é sermos inadequados.

Nosso medo mais profundo é que somos poderosos além da medida.

É a nossa luz, não a nossa escuridão que nos assusta.

Nós nos perguntamos, quem sou eu para ser brilhante, lindo, talentoso e fabuloso?

Na verdade, quem somos nós para não ser?

Você é um filho de Deus.

Seu jogo pequeno não serve ao mundo.

Não há nada de iluminado em encolher para que outras pessoas não se sintam inseguras ao seu redor.

Nascemos para manifestar a glória de Deus que está dentro de nós.

Não está apenas em alguns de nós, está em todos.

E quando deixamos nossa própria luz brilhar, inconscientemente damos a outras pessoas permissão para fazer o mesmo.

À medida que nos libertamos de nossos próprios medos, nossa presença automaticamente libera os outros.

Voltar para o amor

Este capítulocontém muitas estratégias práticas que aumentarão sua confiança a um nívelrecorde. É importante que você os use diariamente.

A confiança é o fator mais importante que você precisa para se proteger das fundas e flechas da negatividade. Na ausência de confiança, o medo e a preocupação estão prontos para assumir o controle. O progresso é contido e o ímpetoé interrompido.

Então, vamos enfrentar esse hábito essencial com entusiasmo e compromisso de acabar com as forças negativas de uma vez por todas. Primeiro, você precisa limpar qualquer negócio inacabado que esteja te atrapalhando. Faça disso o seu ponto de partida.

Resolvendo NEGÓCIOS Inacabados

Negócios inacabados é um termo que descreve todas as confusões em sua vida com as quais você ainda não lidou. Você pode estar lutando com bagunças legais, financeiras, de relacionamento, organizacionais, de saúde ou de carreira, para citar apenas algumas. Quando você permite que eles se acumulem, eles podem oprimi-lo. A razão pela qual muitas pessoas não lidam com esse negócio inacabado é o medo. O medo gera dúvida, e a dúvida leva à perda de confiança. É um ciclo vicioso. Se não for controlada, uma espiral descendente começa e logo está ganhando força. De repente, a vida está fora de controle. Esse excesso de bagagem é como um peso morto no pescoço. Ele pode levá-lo a um impasse.

O resultado é um tremendo dreno de sua energia. Algumas pessoas acumularam tantos negócios inacabados ao longo dos anos que parece que estão puxando um elefante atrás delas. Existem três maneiras de lidar com isso: 1.

Você pode jogar o jogo da negação.

Algumas pessoas fingem que não está realmente acontecendo. Por exemplo, um homem preocupado com sua carga de dívidasse recusa a olhar para os números reais na esperança de que eles de alguma forma desapareçam. Em vez de mudar maus hábitos, como gastar mais do que ganha, ele acha mais fácil viver em um mundo de fantasia. A negação geralmente resulta em grandes consequências da variedade que você não gosta.

2. Você pode entrar no limbo.

A vida meio que para e você pisa na água. Você não recua, mas também não faz nenhum progresso. É frustrante e, claro, o negócio inacabado ainda está esperando para ser resolvido mais tarde. Estar no limbo mantém você preso.

3. Você pode enfrentar o problema de frente.

Este parece ser o curso de ação óbvio, mas muitas pessoas escolhem as duas opções anteriores. Por quê? Normalmente não gostamos de confrontos — é desconfortável e há um certo risco envolvido. Às vezes pode

ser doloroso e pode não funcionar do jeito que você quer. Aqui está uma frase que irá ajudá-lo: Entre no seu medo.

Na maioria das vezes, o medo só existe em nossas mentes. Nossa imaginação é poderosa. Pequenas questões muitas vezes ficam fora de proporção, e criamos imagens mentais que são ridículasquando comparadas aos fatos. Um amigo do Arizona, George Addair, nos contou sobre um bombeiro que participou de uma de suas oficinas de autoconhecimento. Ele disse: “Os bombeiros lidam com o medo toda vez que se preparam para entrar em um prédio em chamas. Pouco antes de entrar em ação, eles experimentam a incerteza de não saber se sobreviverão ou não. Uma transformação incrívelacontece assim que eles entram no prédio. Eles literalmente entram no medo e, porque o fazem, o medo desaparece. Eles estão 100% no momento presente. Eles podem então se concentrar em combater o incêndio, evacuar as pessoas e fazer todas as coisas para as quais foram treinados. Ao confrontar seu medo, eles podem se concentrar na situação imediata e fazer o trabalho.”

Outro fator importante é a energia que você consome quando vive com medo. Você não pode se dar ao luxo de ter toda essa vitalidade engarrafada. Isso restringe sua capacidade. Se você

Quer ganhar confiança, acelerar seu progresso e restaurar sua energia aos níveismáximos, você deve enfrentar seus medos. Tome uma decisão agora para lidar com seus negócios inacabados de uma vez por todas. Dê o seu melhor. Deixe isso para trás e siga em frente.

Faça disso um hábito. Esteja ciente de que negócios inacabados são uma realidade contínua. Toda semana acontece algo que precisa ser resolvido. Não permita que essas coisas apodreçam. Trate-os prontamente, com confiança. Sua vida se tornará agradavelmente simples e organizada quando você fizer isso.

Plano estratégico de medos comuns para combater o medo

Saúde precária Saiba mais sobre bons hábitos de saúde, nutrição, exercíciose sua genética.

Perder o emprego se torna tão valioso que você não pode ser demitido. E se estiver, suas habilidades especiais abrirão novas oportunidades. Continue aprimorando seus pontos fortes. Concentre-se em seu brilho; desenvolver excelentes conexões.

Solidão Cerque-se de pessoas positivas e solidárias. Seja um doador. Para atrair amigos, torne-se um amigo.

Incerteza A maioria dos empregos no futuro ainda nem sequer foi inventada sobre o futuro. Concentre-se em desenvolver seus maiores talentos. Projete metas emocionantes.

Morrer Acontece com todos nós. Tenha fé. Viva cada dia ao máximo. Explorar verdades espirituais.

Fracasso O seu lado espiritual prova que existe um plano maior. Deus te deu talento. Procure-o. Cerque-se de vencedores. O “fracasso”é uma oportunidade de aprender. Cometer erros é essencial para o sucesso a longo prazo.

Fazendo grandes Pense no papel - planeje com antecedência - procure

decisões bons conselhos. (Consulte o Capítulo9, Tomando uma Ação Decisiva).

Rejeição Não leve para o lado pessoal, especialmente se você estiver em vendas. Todos nós experimentamos alguma forma de rejeição a cada semana. Torne-se de pele grossa.

Plano estratégico de medos comuns para combater o medo

Conflito Entre no medo. Procure uma solução ganha-ganha. Aceite que o conflito faz parte da vida. Faça um curso de resolução de conflitos.

Ignorância/Falta Pratique o hábito de aprender algo todos os dias do conhecimento. Leia, estude, torne-se mais consciente.

Lembre-se: o uso do conhecimento é o seu maior poder.

Saber mais. Torne-se um especialista no que você faz de melhor.

Perder sua famíliacontinuamente nutre seus relacionamentos mais importantes. Construa uma vida inteira de memórias positivas que você pode estimar para sempre.

Falar em público Junte-se ao Toastmasters, faça um curso Dale Carnegie, junte-se à National Speakers Association (consulte o Guia de Recursos para obter detalhes), escolha um ótimo mentor, escreva um discurso de dez minutos sobre seu assunto favorito. Prática.

Aceite oportunidades de falar quando solicitado.

Contrate um treinador de fala.

Pobreza Aprenda sobre dinheiro e como ele funciona. Verifique o seu sistema de crenças. Encontre um excelente treinador financeiro. Defina metas específicaspara economizar e investir uma parte de tudo o que você ganha. (Consulte o Capítulo9, Tomando uma Ação Decisiva.)

Sucesso Aceite o fato de que o sucesso vem de estudo, trabalho duro, bom planejamento e correr riscos. Você merece se fizer tudo isso.

Direitos autorais The Power of Focus Inc.

JACK:

Para expandir sua confiança, pare de se concentrar no que você não tem. Comece a focar no que você quer. Seu cérebro tem a capacidade de se concentrar no passado, no presente ou no futuro. Você quer foco suficiente no presente para não bater em um caminhão enquanto estiver dirigindo, mas o foco real é: “Paraonde estou indo?” “Ondeeu quero chegar?”

O capitão Chesley Sullenberger, que ficou famoso por pousar seu avião aleijado em Nova York, no rio Hudson, perdeu a potência do motor. Ele disse: “Bem,o que eu tenho? Ainda tenho asas. Ainda tenho abas. Eu tenho um rio aqui. Isso é tudo que eu tenho. Vou trabalhar com isso.” Ele se concentrou no resultado que queria, pousar o avião com segurança. Ele não se concentrou em bater!

Se você se concentrar no que tem e no que deseja, pode criar uma visão para si mesmo, produzir um plano e seguir em frente.

A Lei da Atração diz que se eu estiver focado em não ter um emprego, vou conseguir mais do que não ter um emprego. Concentre-se em: “Ei,vou arrumar um emprego. O trabalho perfeito está chegando. Pode haver vinte por cento de desemprego em nossa cidade porque a fábrica está fechada, mas oitenta por cento das pessoas ainda estão trabalhando. Não é meu trabalho descobrir como empregar todos na cidade. É meu trabalho descobrir como me empregar. Eu quero ser um dos oitenta por cento.”

O DESAFIO DE 25 CENTAVOS

Nosso amigo Wayne Teskey tinha um Grupo Mastermind composto por quatro outros amigos de negócios. Eles são um grupo dinâmico de empreendedores que costumam se reunir mensalmente para compartilhar ideias e oferecer apoio uns aos outros. Em uma reunião, eles concordaram que a vida havia perdido um pouco de seu desafio. Seus negócios estavam indo bem,

mas precisavam de um novo estímulo.Eles tiveram uma ideia que testaria sua confiança e os faria sair de suas zonas de conforto muito familiares.

O plano era voar de Edmonton, sua cidade natal, para Toronto, a mais de cinco mil quilômetros de distância, em uma passagem só de ida com apenas vinte e cinco centavos no bolso. Ao desembarcar, cada um deles teve que descobrir como voltar para casa sem cartões de crédito, sem cheques e sem amigos para ajudá-los. Para torná-lo mais interessante, eles concordaram em usar pelo menos três modos de transporte. Em outras palavras, se uma pessoa conseguisse arranjar um voo para casa, parte da viagem teria que incluir dois outros meios de transporte – trem, ônibus, carro, bicicleta ou a pé. Além disso, eles não podiam contar a ninguém a natureza de seu desafio.

Imagine-se nesta situação. O que você faria? Obviamente, isso exigiria criatividade, inovação, coragem e uma forte crença em sua capacidade, além de dinheiro, para fazer a viagem de volta com sucesso.

Desconhecido para este grupo maluco, um amigo havia alertado a mídialocal em Edmon Stationston, bem como grandes rádios e jornais. Ao chegarem a Toronto, foram recebidos no aeroporto por vários fotógrafos e repórteres, todos intrigados com esta aventura única. Agora havia uma pressão real para executar!

A maioria do grupo levou cerca de uma semana para chegar em casa, e todos atingiram seu objetivo. Houve algumas histórias interessantes. Uma pessoa tomou o longo caminho pegando carona. As escalas incluíramMinneapolis, onde trabalhou como croupier em um cassino. Ele voltou com mais de setecentos dólares.

Dois dos outros membros conseguiram se hospedar em um dos melhores hotéis de Toronto sem nenhum custo. Outros encontraram biscates.

TUDO O QUE VOCÊ QUER ESTÁ NO

O OUTRO LADO DO MEDO.

Wayne se divertiu na rua perguntando a empresários abastados: “Vocêtem algum dinheiro que não planeja gastar hoje?” Se a resposta fosse “sim”,ele

continue com um grande sorriso, "Posso ter um pouco disso, por favor?" Algumas pessoas realmente pagaram!

De volta a Edmonton, a história ganhou cobertura de primeira página. Na verdade, o grupo criou mais publicidade do que muitas campanhas publicitárias caras. Os “Masterminds”,como agora eram carinhosamente conhecidos, concordaram unanimemente que a viagem foi uma de suas maiores experiências de aprendizado de todos os tempos. Eles descobriram que não importa quão pouco tivessem, era possívelnão apenas sobreviver, mas também prosperar. Níveisde confiança garantidos e seu desafio de vinte e cinco centavos criou oportunidades de negócios maiores e melhores nos meses que se seguiram.

Perdoe e esqueça

Você tem uma incrívelcapacidade e habilidade para superar os maiores desafios da vida. Abrace essa realidade e use-a na próxima vez que ocorrer uma crise. Na verdade, celebre a oportunidade de se apresentar em um nívelmais alto. Quando você rompe a barreira do medo, as recompensas são muitas. Você desfrutará de paz de espíritoe da capacidade de sonhar e projetar um futuro emocionante sem ser acorrentado pela preocupação e pela culpa. Quando você limpa continuamente seus negócios inacabados, a vida se torna simples e organizada. Isso lhe dá uma onda de nova energia.

Tudo isso gera confiança. É fundamental que você entenda uma coisa: a confiança cresce fazendo, não pensando. Só a ação produz resultados. Como Sheryl Crow canta: “Umamudança fará bem a você”. Para produzir um resultado diferente, você precisa mudar alguma coisa. Tudo começa com você. Até que você mude, nada mais vai mudar. A procrastinação é um bilhete de ida para ficar preso. É uma desculpa para não se apresentar.

Aqui está um grande ponto sobre negócios inacabados. Você realmente precisa entender isso, então mantenha o foco. Para se libertar totalmente da bagagem do passado, você deve aprender a *perdoar.* Leia novamente: Você deve aprender a perdoar. Existem dois lados para isso. Primeiro, você precisa perdoar as pessoas que o obstruíramno passado – pais, amigos, parentes ou professores. Na verdade, qualquer um que generalizou ou abusou de sua confiança verbalmente, fisicamente ou mentalmente. Não importa quão traumática seja a experiência, para ser livre você deve perdoá-los. Isso pode não ser fácil, mas é

essencial se você quer ter paz de espíritoe um futuro mais feliz.

Como você faz isso? Escreva uma carta, faça um telefonema, tenha uma conversa cara a cara, o que for preciso, mas é de suma importância que você resolva a questão dentro de si mesmo. Basta deixá-lo ir, e seguir em frente.

Em segundo lugar, perdoe-se. Silencie para sempre esses pensamentos negativos de culpa. O passado é história. Você nunca será capaz de mudá-lo. Em vez disso, aceite o fato de que, independentemente do que você fez, suas escolhas foram baseadas em seu nívelde conhecimento e consciência no momento. O mesmo vale para seus pais. Não os culpe por sua criação - eles fizeram o que fizeram com base em suas circunstâncias, sistemas de crenças e habilidade dos pais.

Veja a palavra perdão. No centro estão quatro letras, dê. Aíestá a pista. Você deve dar para ser livre. O maior presente que você tem a oferecer é o amor.

Lembre-se, você não pode dar o que ainda não tem. Se você não tem amor dentro de você, como pode dá-lo? Comece perdoando a si mesmo. Você deve superar as síndromes do "nãoé minha culpa" e do "pobrede mim", ou você nunca desfrutará de amor verdadeiro em seu coração. Isso requer um tipo especial de consciência. É viver em um nívelsuperior. Para fazer isso de forma eficaz, é necessário se desapegar dos eventos passados de sua vida, para que você possa ser livre para dar sem condições.

Muitas pessoas nunca deixam a pessoa real dentro delas ganhar vida.

Assim, eles vivem uma existência adormecida e insatisfeita. Em vez de gloriosamente se esforçarem e desafiarem a si mesmos para serem tudo o que podem ser, eles se debatem nas coisas cotidianas da vida. Você pode ser diferente! Tome a decisão agora de se afastar dessa futilidade e explorar os talentos únicos que você recebeu. Eles estão dentro de você, apenas esperando para serem soltos.

LES:

Minha amiga e autora premiada, Annette Stanwick, enfrentou um dos dias mais desafiadores de sua vida quando recebeu a notíciade que seu irmão Soren havia sido brutalmente assassinado. Atormentada pela dor, ela lutou para entender por que esse jovem havia sido derrubado sem sentido no auge de sua vida. Igualmente desolador foi o fato de o autor não ter sido encontrado.

Quase dois anos depois, a políciafinalmente anunciou que havia prendido o assassino. Pouco depois, perguntaram a Annette se ela gostaria de fazer uma declaração de impacto no julgamento. Ela concordou. A tensão no tribunal era palpável quando Annette teve que fazer seus comentários enquanto enfrentava o assassino de seu irmão. Seu nome era Travis e Annette viu um jovem quieto e assustado parado na frente dela. Reunindo sua coragem, ela fez uma declaração emocional e sincera que deixou Travis saber claramente a devastação que ele havia causado a Annette e sua família.

O maior impacto foi uma surpresa total para todos no tribunal naquele dia, quando ela olhou Travis nos olhos e disse: “Eute perdôo pelo que você fez”. Isso exigiu uma coragem tremenda. No entanto, Annette disse mais tarde que a sensação de liberdade que a abraçou quase

Imediatamente foi a mudança de vida e abriu oportunidades inesperadas.
Uma delas foi visitar várias penitenciárias e aconselhar prisioneiros que haviam recebido sentenças de prisão perpétua. Seu livro, Forgiveness: The Mystery and Miracle, também inspirou milhares de outras pessoas a perdoar e deixar de lado sua dor.

A história de Annette reforça como nossa resposta às situações pode ser um catalisador para novas energias e oportunidades, ou uma maneira de permanecer preso em nossa dor. Visite www.annettestanwick.com.

UMA ATITUDE Vencedora

Atitude tem muito a ver com o seu sucesso e sua capacidade de conseguir o que deseja. Como você provavelmente sabe, a atitude pode mudar rapidamente. Na verdade, todos os dias sua atitude é severamente testada. Um dos maiores exemplos de perda de confiança ocorreu no Masters Golf Tournament de 1996 em Augusta, Geórgia. O australiano Greg Norman, um excelente jogador de golfe e um dos favoritos para vencer o campeonato, teve um desempenho brilhante. No final do terceiro dia, ele estava seis tacadas à frente de seu rival mais próximo e, com apenas mais uma rodada restante, Norman parecia uma certeza de ferro fundido para usar a famosa jaqueta verde apresentada

ao vencedor na tarde de domingo. Tudo o que ele precisava era de um desempenho médio para garantir a vitória. Inexplicavelmente, no entanto, seu jogo entrou em colapso durante a rodada final. Em 24 horas, sua vantagem de seis tacadas evaporou e ele acabou perdendo por cinco tacadas para Nick Faldo, que silenciosamente havia diminuídoa liderança aparentemente intransponívelde Norman. Na verdade, foi a persistência e confiança de Faldo que acabou causando o transtorno. Na verdade, Faldo tem o hábito de vir de trás para vencer, tendo vencido o Masters consecutivamente (1989-90) de maneira semelhante.

À medida que a rodada final avançava, a atitude de Greg Norman se deteriorou visivelmente. O passo visto no dia anterior mudou para ombros caídos,e uma expressão vazia e confiante apareceu em seus olhos quando ele viu seu sonho de longa data de se tornar o campeão desaparecido do Mestre. Sua espiral descendente em queda livre foi um lembrete pungente de como a confiança pode ser inconstante. Forte e positivo um dia, em total desordem no outro. Para combater isso, vejamos algumas estratégias práticas que ajudarão a aumentar sua confiança.

Seis ESTRATÉGIAS DE CONSTRUÇÃO DA CONFIANÇA

1. Todos os dias, lembre-se de que você fez algumas coisas bem.

Em vez de insistir no que não funcionou ou nas tarefas que você não terminou, concentre-se no que você realizou. Não minimize estes. Dê a si mesmo uma conversa estimulante mental no inícioe no final do dia. Treine a si mesmo, assim como você ajudaria outra pessoa a superar um desafio.

2. Leia biografias e autobiografias inspiradoras.

Queremos reforçar isso mais uma vez. Leia livros, artigos e revistas.
Crie um arquivo com as histórias que mais o inspiram. Baixe documentos, ebooks, áudios e vídeos.Vá ao cinema — há muitas histórias ótimas por aí.Descubra pessoas que começaram do nada, ou que tiveram reveses devastadores, e ainda assim encontraram uma maneira de vencer. Lembre-se, sua capacidade excede em muito seu nívelatual de desempenho. A vida sem desafios é uma ilusão. Aceite o fato de que você terá altos e baixos, assim como todos os outros. Sua

a confiança cresce quando você assume ativamente os desafios da vida. Você não vai ganhar todos, mas com a atitude certa vai ganhar mais do que o suficiente.

3. Seja grato.

Não importa quão ruins sejam suas circunstâncias, provavelmente há alguém pior do que você. Se você duvida disso, ofereça seu tempo em uma enfermaria de cuidados intensivos para queimaduras no hospital infantil. Coloque as coisas em perspectiva. Pense em todas as coisas (e pessoas) que você considera certas e que não estão disponíveisem outros países.A maioria dos seus problemas será insignificante quando você tirar uma foto mental de todos os benefíciosque você desfruta todos os dias.

4. Construa um excelente suporte ao seu redor.

Se precisar de um impulso, refresque sua memória revendo o Capítulo5, Construindo relacionamentos excelentes.

5. Empurre-se para atingir metas de curto prazo.

Não há melhor maneira de construir confiança do que fazer as coisas. Crie um ambiente de realização toda semana. Concentre-se em seus três alvos mais importantes. Todo dia faz algo que o aproxima de terminar um projeto, fechar uma venda ou expandir um relacionamento. Não se permita ser distraídoou interrompido. Ao fazer isso, você eliminará os sentimentos de culpa e fracasso. Dê um pequeno passo de cada vez.

Certifique-se de que esses mini-objetivos sejam realistas. A auto-rejeição pode destruir sua confiança, então não se culpe quando tudo não sair como planejado. Seja flexível.E quando os outros disserem “não”para você, não leve para o lado pessoal. Aceite o fato de que às vezes você precisa perder antes de ganhar.

6. Faça algo de bom para si mesmo toda semana.

Encontre uma maneira de comemorar suas realizações semanais.

Você não merece? Se você disse “Não”,volte ao primeiro passo e comece de novo!

Aprenda a aplaudi-los.

Acredite na sua própria CAPACIDADE

A verdadeira raiz de ser uma pessoa confiante é a sua capacidade de acreditar em si mesmo. Vamos ver isso com mais detalhes agora: Jack:

Muitos de nós têm crenças que limitam nosso sucesso – sejam crenças sobre nossas próprias capacidades, crenças sobre o que é preciso para ter sucesso, crenças sobre como devemos nos relacionar com outras pessoas ou até mesmo mitos que a ciência ou os estudos modernos têm há muito tempo. desde refutada. Ir além de suas crenças limitantes é um primeiro passo críticopara se tornar bem-sucedido. Você pode aprender a identificar as crenças que o limitam e substituí-las por outras positivas que apóiam seu sucesso.

Uma das capacidades mais limitantes aparentes hoje é a noção de que de alguma forma não somos capazes de alcançar nossos objetivos. Apesar dos melhores materiais educacionais disponíveise apesar de décadas de conhecimento registrado sobre como realizar qualquer tarefa, de alguma forma escolhemos dizer: “Nãoposso fazer isso. Eu não sei como. Não há ninguém para me mostrar. Eu não sou inteligente o suficiente.” E assim por diante.

De onde isto vem? Para a maioria de nós, é uma questão de programação da primeira infância. Quer soubessem ou não, nossos pais, avós e outros modelos adultos nos disseram: “Não,não, querida. Isso é demais para você lidar. Deixe-me fazer isso por você. Talvez no próximo ano você possa tentar isso.”

Levamos essa sensação de incapacidade para a idade adulta e depois ela é reforçada por meio de erros no local de trabalho e outras “falhas”Mas. e se você decidir dizer: “Euposso fazer isso. Eu sou capaz. Outras pessoas conseguiram isso. Se eu não tenho o conhecimento, há alguém lá fora que pode me ensinar.”

Você faz a mudança para competência e maestria. Essa mudança de pensamento pode significar a diferença entre uma vida inteira de “poderiater” versus

realizar o que você realmente quer na vida.

Saiba que você é digno de amor

Acreditar que você é digno de amor significa que você acredita que eu mereço ser bem tratado — com respeito e dignidade. Eu mereço ser amado e adorado por alguém. Eu sou digno de um relacionamento íntimoe gratificante.
Não vou me contentar com menos do que mereço. Eu farei o que for preciso para criar isso para mim.

Existem inúmeros exemplos de pessoas que tiveram que derrubar barreiras externas que as impediam de alcançar seus maiores objetivos. Por exemplo, Elvis Stojko. Ser nomeado Elvis ao nascer, porque seus pais eram grandes fãs de Elvis Presley, pode ser bastante desafiador para algumas pessoas que não têm confiança. No entanto, isso não impediu o patinador artísticoElvis Stojko. Começou a patinar aos quatro anos e ganhou seu primeiro troféu aos seis. Ele também estudou caratê, ganhando a faixa preta aos dezesseis anos. Isso lhe daria confiança!

O objetivo de Elvis Stojko era competir no mais alto nível,sonhando em ser campeão mundial e competir nos jogos olímpicos.Ele incorporou suas artes marciais em suas performances no gelo, fazendo-o se destacar em comparação com a maioria de seus concorrentes. No entanto, nas décadas de 1980 e 1990, o mundo da patinação artística não era tão vanguardista quando se tratava dos juízesque avaliavam as pontuações ao final de uma apresentação. Muitos desses especialistas preferiam muito o estilo tradicional, que para os homens, muitas vezes significava trajes esvoaçantes, enquanto Elvis aparecia vestindo um tipo de traje de artes marciais. Como resultado, suas pontuações eram muitas vezes baixas, apesar de apresentar um ótimo desempenho. E não apenas por causa do que ele usava. Sua coreografia também não era tradicional, assim como a música que ele escolheu para acompanhar suas rotinas.

Apesar de ser encorajado a se conformar, Elvis escolheu ser diferente. Ele ganhou campeonatos mundiais consecutivos em 1994-95 e uma medalha de prata nos Jogos Olímpicosde Inverno em Negano, no Japão, apesar de ter que se apresentar com um sério

lesão na virilha. Quando perguntado qual foi o maior motivo de seu sucesso, ele fez uma pausa e simplesmente respondeu: “Euacredito em mim mesmo; sim é isso. Eu apenas acredito em mim mesmo.”

A mensagem é clara. Acredite em sua própria capacidade e sua confiança produzirá resultados que surpreenderão todos os não crentes!

O que fazer se você cair em uma queda

1. Reconheça que você está em um.

Tire um tempo para repensar, reenergizar e reorientar. Converse com as pessoas que mais o apoiam – seu cônjuge, mentores, amigos e familiares.

2. Lembre-se de uma grande conquista.

Selecione uma vitória notável que fez você se sentir bem. Repita-o vividamente em sua mente. Fale sobre isso. Veja fotos, placas de conquistas ou cartas de agradecimento. Mantenha um Registro de Sucesso, um álbum de recortes de suas memórias mais positivas. Entenda que você tem talento. Você já provou isso antes e pode fazê-lo novamente.

“Não,os negócios estão crescendo; nós apenas fazemos os sinais.”

3. Volte ao básico.

Uma das principais razões para uma interrupção nos resultados é que você não está praticando os fundamentos. Faça um mini teste de realidade. Você está fazendo as coisas fáceis em vez de atividades que garantem resultados? Faça uma pausa se estiver fisicamente ou mentalmente esgotado. Recupere sua energia antes de começar de novo. Entenda que você pode trabalhar fora disso. A vida é cheia de ciclos. Eles não duram para sempre, então leve um dia de cada vez. Lembre-se: “Issotambém vai passar”.

Aos poucos, o sol começará a brilhar novamente.

Como dissemos antes, o famoso aventureiro e explorador John Goddard é um dos maiores goleadores do mundo. Ele realizou mais em sua própria vida do que vinte pessoas teriam alcançado coletivamente. Quando questionado sobre como ele supera obstáculos, ele respondeu: “Quandofico preso, eu me reinicio focando em um objetivo que posso terminar nos próximos sete dias – algo simples. Eu não penso em mais nada e isso geralmente inicia meu impulso novamente.”

JACK:

Outra situação desafiadora é quando sua confiança atinge o fundo do poço.
Talvez você tenha perdido seu emprego, o banco tenha fechado sua casa ou tenha falido. Então o que? Para aumentar sua confiança, comece olhando para trás em sua vida e anote tudo o que você já fez que foi um sucesso. Comece com: aprendi a andar, me formei na primeira série, aprendi a andar de bicicleta aprendi a andar de moto, a dirigir um carro, tirei minha carteira de motorista, me formei no ensino médio, sobrevivi à Sra. A turma de biologia de Jones, formada na faculdade, tornou-se sargento do Corpo de Fuzileiros Navais, seja lá o que for. Perceba que você teve muitos, muitos sucessos.

Então volte e olhe para todas as coisas ruins que aconteceram com você e perceba que você sobreviveu a cada uma delas. Cada coisa que você pensou que era catastrófica, o fim do mundo, e você ainda está aqui.
Perceba: “Seeu sobrevivi a isso, posso sobreviver a isso”.
Para criar um hábito diário positivo, no final de cada dia, reserve alguns minutos para escrever o que você realizou. A maioria das pessoas escreverá o que não realizou e se sentirá mal por isso. “Eunão cheguei a isso, eu não cheguei a isso.” Concentrar-se em suas realizações diárias cria degraus mentais positivos que abrem o caminho para seus objetivos maiores.

QUANDO VOCÊ ACHA QUE NÃO PODE. . .

Revisite algumas de suas maiores conquistas

Percepções

Quando você é inspirado a fazer algo especial, você recebe uma onda de confiança. Tudo o que está acontecendo é que seu nívelnatural de dopamina no cérebro aumenta, o que se traduz em um nívelde energia mais alto.

Portanto, as principais perguntas a se fazer são:

- O que mais me inspirará nos próximos meses ou nos próximos anos?
- O que vai acender aquele sentimento de “fogona barriga” que talvez esteja adormecido por um tempo?
- O que me motivou no passado?
- Foi o pensamento de fechar a maior venda que já fiz?
- Foi um serviço incrívelque prestei inesperadamente a um cliente, amigo pessoal ou familiar?

Procure pistas que criem inspiração. Todos nós já fomos inspirados uma vez ou outra. Pense maior! É difícilficar motivado se você está apenas definindo as mesmas metas antigas a cada trimestre. Depois de um tempo, isso pode desmotivar você. Então você começa a procrastinar e jogar todos os jogos de negação que eventualmente levam a uma séria perda de confiança.

Um outro comentário; todo mundo tem sua confiança abalada em um momento ou outro. No mundo dos negócios isso faz parte do jogo. Todo mundo experimenta negócios que fracassam, escassez de fluxo de caixa, membros da equipe que desistem no pior momento e clientes que saltam para a concorrência apesar de seus melhores esforços.

Isso se chama mundo real! Você precisa de uma pele grossa para jogar neste jogo. Então, acalme-se, fique de pé e comece a balançar novamente! Aprenda com seus erros. Saber que você será mais inteligente da próxima vez o leva a um nívelmais alto na escala de confiança.

Um dos melhores impulsionadores da confiança, especialmente quando ocorre uma crise, é primeiro colocar o evento em perspectiva. Muitas vezes, expandimos mentalmente nossos desastres, quando na realidade são coisas muito pequenas em comparação com o quadro geral da vida.

Como mencionamos no capítuloanterior, certifique-se de se cercar de algumas pessoas excelentes, cuja experiência pode tirá-lo da lama quando necessário.
O próximo capítuloé perfeito para capitalizar sua confiança recém-descoberta.
Você aprenderá várias maneiras de pedir o que deseja - e obtê-lo!

“SE VOCÊ OUVIR UMA VOZ DENTRO DE VOCÊ DIZER, 'VOCÊ NÃO PODE PINTAR,' ENTÃO POR TUDO SIGNIFICA PINTURA E ESSA VOZ SERÁ SILENCIADO.”

— Vincent Van Gogh

PASSOS DA AÇÃO



Resolvendo negócios inacabados

Faça uma lista dos problemas que deseja resolver. Anote pelo menos três. Em seguida, anote uma maneira específicade resolver cada um. Qual é o seu plano de ação? Defina-o claramente. Finalmente, você decide a data em que vai ter isso concluído.Então comece. 1.

_____

2.

3.
4.

5.

Benefício específico para resolver este negócio inacabado.

Descreva como você vai se sentir.

1.
2.
3.
4.

5.

Plano de ação para encerramento. O que especificamente você vai fazer?

1.
2.
3.
4.

5.

Data para conclusão.

1.
2.
3.
4.

5.

Entre no seu medo!

Revise a lista de medos comuns nas páginas 160-161. Selecione um medo que o retenha. Escolha uma ou mais das opções estratégicas fornecidas para eliminar esse medo.

Meu medo é:

Vou tomar as seguintes providências:

Vou iniciar este processo em (data) e seguir de forma consistente até que meu medo seja conquistado.

APENAS FAÇA!



We're confident you'll finish the last four—go for it!

ESTRATÉGIA DE FOCO 7

Peça o que quiser

"PEDIR É O COMEÇO DE RECEBER". CERTIFIQUE-SE DE NÃO IR AO 'OCEAN' COM UMA COLHER DE CHÁ. PELO MENOS LEVE UM BALDE PARA AS CRIANÇAS NÃO RIRÃO DE VOCÊ."

— Jim Rohn

Era junho de 2006.

Lisa Petrilli, CEO da C-Level Strategies Inc., estava em diálise domiciliar porque seus dois rins pararam de funcionar no verão anterior. Todas as noites, por volta das 21h, ela ia para o quarto, ligava-se a uma máquina de diálise por meio de um tubo no estômago e ficava lá até as 6h. Toda noite.

Quando ficou evidente que seus rins estavam falhando, a famíliade Lisa iniciou o processo de verificação para ver quem poderia doar um rim para ela. O pai de Lisa sempre disse que se uma de suas duas filhas precisasse de um rim, ele desistiria dele em um piscar de olhos. Infelizmente para Lisa, ele acabou sendo o tipo de sangue errado. Após esta notíciadevastadora, o resto da famíliatambém foi descartado por razões genéticas. Lisa tinha dez amigos que se esforçaram para ajudar. O pensamento disso por si só era surpreendente para Lisa, que dez pessoas que não eram relacionadas a ela estavam dispostas a doar um rim. Um chegou até o final do teste, quando encontraram uma pedra nos rins. O resto foi tudo descartado,

também.

Lisa estava fora de si. Ela sabia que estar em diálise era extremamente difícilpara seu corpo e que quanto mais cedo um transplante estivesse disponível,melhor seria o resultado que ela teria. Na época, o períodode espera por um rim em Chicago, onde ela morava, era de seis anos. Era muito tempo para esperar — e ela sabia que algumas pessoas morriam enquanto esperavam.

Lisa estava apavorada. Ela já estava com um ano de diagnóstico. Foi nesse ponto que ela soube que havia apenas uma opção, uma opção com a qual ela estava terrivelmente desconfortável. No entanto, ela também sabia que era sua única esperança de uma vida saudável e o futuro brilhante que ela visualizou para si mesma.

Ela perguntaria a estranhos totais se eles lhe dariam um rim. Você pode imaginar uma pergunta mais difícilde fazer? Lisa tomou coragem e escreveu uma carta em seu boletim da igreja pedindo a outros paroquianos que considerassem doar seu rim. Ninguém respondeu. Um domingo depois, Lisa recebeu um telefonema de uma mulher chamada Rose. Ela disse que estava dirigindo para a igreja naquela manhã e percebeu que tinha o boletim da semana anterior ainda em seu carro, não lido. Ela estava prestes a jogá-lo fora quando decidiu folheá-lo apenas para ter certeza de que não "perdeunada importante". Ela disse. "Eutenho sangue tipo O, e se eu for compatível,você é mais do que bem-vindo para ter meu rim – eu só preciso de um."

Foi realmente assim que aconteceu. Em 27 de março de 2007, Rose doou seu rim e estabeleceu um vínculoentre ela e Lisa que nunca será quebrado. Rose, originária da Irlanda, também teve uma situação interessante. Na noite antes de conhecer Lisa pela primeira vez, Rose teve outra estreia, um encontro com um homem chamado Gary. Ela disse a ele que estava doando seu rim para um estranho que acabara de conhecer, literalmente quinze horas antes. Ele apoiou a decisão dela. Alguma coisa deve ter dado certo, porque eles logo se casaram e Lisa teve o enorme prazer de ser convidada em seu casamento. Como Lisa diz: "Foium períodode 24 horas muito comovente em nossas vidas, quando todos os nossos caminhos se cruzaram pela primeira vez".

Os médicos disseram a Lisa que o rim de Rose era particularmente grande em relação ao dela. A pequena Lisa de um metro e meio de altura, que se descreve como "100%italiana", está feliz por agora ter um pouco de irlandês nela! Para reforçar isso, Rose enviou-lhe um St. Cartão do Dia de São Patríciono aniversário de um ano de seu transplante.

As pessoas genuinamente no fundo do coração querem ajudar outras pessoas. Você nunca deve duvidar disso. Não importa com o que você precisa de ajuda nos negócios ou o quão vulnerável isso faz você se sentir, basta pedir ajuda! Normalmente, as pessoas dão primeiro para receber. Lisa Petrilli pediu o favor supremo sem nunca ter dado nada primeiro. E a resposta que ela recebeu foi "Sim,absolutamente".

BASTA PERGUNTAR. Pense sobre isso. Alguém pode realmente dizer “sim”à sua necessidade críticae isso pode mudar sua vida. A empresa de Lisa— www.LisaPetrilli.com— é especializada em capacitar executivos de negócios a criar visões claras e convincentes para suas organizações e a concretizar essas visões por meio de quatro áreas estratégicas, a saber, Liderança, Marketing, Desenvolvimento de Negócios e MídiaSocial. Lisa não tem medo de pedir novos negócios. Ela diz: “Depoisde pedir um rim a um estranho e receber um 'sim'em troca, você nunca mais terá medo de pedir nada novamente”.

Peça e RECEBA

Já existe há muito, muito tempo, esse dom chamado pedir. De fato, uma das verdades fundamentais da vida afirma: “Peça você receberá”. Não é tão simples? Claro que é. Se você é pai, sabe que as crianças são os mestres quando se trata de pedir persistentemente. Sua fórmula geralmente é pedir até conseguirem o que querem. Como adultos, parecemos perder nossa capacidade de perguntar. Nós inventamos todo tipo de desculpas e motivos para evitar qualquer possibilidade de rejeição. As crianças não foram programadas assim. Eles realmente acreditam que podem ter qualquer coisa que pedirem, seja uma piscina de quinze metros ou uma casquinha de sorvete de chocolate.

Aqui está o que você precisa entender: O mundo responde a quem pergunta — Lisa Petrilli provou que isso era verdade. Se você não está se aproximando do que deseja, provavelmente não está pedindo o suficiente. Felizmente, para criar abundância futura, há muitas maneiras de pedir. Nas próximas páginas, você aprenderá uma variedade de estratégias de perguntas que lhe garantirão um tremendo sucesso. Estes são poderosos para os negócios, bem como para a sua vida pessoal.

Aqui está um acrônimo útil para lembrá-lo de
perguntar: Always Seeking Knowledge

Algumas pessoas dizem que conhecimento é poder. Não é verdade! O uso do conhecimento é poder. Isso é algo para gravar em sua mente para sempre. Quando você pergunta, você pode

Receba todo tipo de informação, ideias, estratégias, nomes de pessoas influentes e, sim, até dinheiro. Há muitas boas razões para perguntar, e as recompensas são substanciais. Então, por que as pessoas tropeçam quando têm a oportunidade de perguntar? Essencialmente, existem três razões.

1. Eles têm um sistema de crenças que diz que não é certo perguntar.

2. Eles não têm confiança.

3. Eles temem a rejeição.

(Para uma análise aprofundada de como superar as barreiras pessoais para pedir, leia *The Fator Aladim.* Consulte o Guia de Recursos.)

Sistemas de crenças antigos e arraigados podem paralisar você. A Bíbliadiz: “Pedi recebereis, buscai e achareis, batei e abrir-se-vos-á”. Isso vem de uma autoridade muito alta, que tem muito mais poder do que algum sistema de crenças desatualizado que você pode ter herdado anos atrás quando criança. Se isso descreve você, então você precisará fazer alguma análise de seus sistemas de crenças limitantes. Obter ajuda. Fale com um amigo de confiança, conselheiro ou conselheiro. Trabalhe através dele.

Perceba que existem outras maneiras de ver a vida e as circunstâncias. Faça uma mudança em como você vê as coisas e o que você realmente valoriza. Deixe de lado todas essas coisas velhas. Está obstruindo seu futuro e estrangulando sua capacidade de perguntar.

Lembra do segundo motivo? Sim, é aquele velho traço de confiança autodestrutivo que discutimos no capítuloanterior. A falta de confiança definitivamente impedirá seu desejo de perguntar. Mais uma vez, trata-se de quebrar velhas barreiras. Confie em si mesmo. Dê um passo à frente. Pergunte de qualquer maneira. O pior que você vai ouvir é “Não”,o que traz à tona a terceira razão – a rejeição. Quando você recebe uma resposta negativa, você fica pior? Na verdade, não, a menos que você leve para o lado pessoal – que é a razão número um pela qual as pessoas temem a rejeição. Algumas pessoas não conseguem lidar com suas emoções, mesmo que a palavra “não” nunca tenha sido concebida como uma depreciação pessoal.

Então, como você classifica nas apostas de pedir? Alguma dessas três forças negativas está atrapalhando sua oportunidade de progredir? Se estiverem, é aqui que você deve começar.

Chama-se dar o salto de fé. E isso significa liberar velhos sentimentos, sentir

bem consigo mesmo e entendendo que a vida não é perfeita – é normal passar por muitos obstáculos ao longo do caminho.

Sete maneiras de impulsionar seus negócios, simplesmente por PERGUNTANDO

Aqui estão sete grandes maneiras de garantir que seu negócio se torne mais lucrativo. Faça isso e suas receitas vão subir. Para ajudá-lo com isso, execute as etapas de ação chamadas Sete maneiras de impulsionar seus negócios.

1. Peça informações.

Para conquistar novos clientes em potencial, primeiro você precisa saber quais são seus desafios atuais, o que eles desejam realizar e como planejam fazê-lo. Só então você pode continuar a demonstrar as vantagens do seu produto ou serviço exclusivo. É incrívelcomo tantas pessoas confundem esse processo simples.

Os vendedores são famosos por ignorar essa parte essencial da apresentação.

Eles geralmente têm cifrões nos olhos, ilustrando que seu foco principal é aliviar sua carteira.

Nós os chamamos de dinossauros. Aqui está uma maneira melhor: primeiro, suspenda seu próprio interesse. Isso é crítico.Concentre-se em ajudar sinceramente a pessoa com quem você está se encontrando. Faça perguntas, começando com as palavras *quem, por que, o quê, onde, quando* e *como,* para obter todas as informações que você precisa. Isso é chamado de processo de descoberta. Os advogados de julgamento são especialistas nisso. Na descoberta, eles podem fazer praticamente qualquer pergunta que os ajude a preparar seu caso. Eles não dependem de suposições. Somente quando eles estão armados com os fatos do caso eles podem fazer uma defesa ou acusação convincente no tribunal.

É o mesmo nos negócios. Somente quando você realmente entende e aprecia as necessidades das pessoas que conhece você pode oferecer uma solução. E se tudo se encaixar, a solução para eles será o seu produto ou serviço.

Há duas perguntas importantes a serem feitas no processo de descoberta. Primeiro, “Qualé o seu maior desafio neste momento?” Descobrimos que esta pergunta é uma

ótima maneira de desenvolver o rapport. Aqui está a chave: você deve mostrar interesse genuínoquando perguntar. Se você soar como um clichê de algum antigo manual de vendas, experimentará resistência. Quando a pessoa responder, ouça com atenção e faça outra pergunta, uma que lhe dê mais informações. Repita este processo até ter explorado este tópico tão completamente quanto necessário. Chamamos isso de descascar a cebola. Cada vez que você faz uma nova pergunta, você descasca outra camada.
A remoção de mais camadas acaba levando você ao cerne do problema. Muitas vezes é aíque está a informação mais importante, mas é preciso um questionamento habilidoso para descobri-la. Um bom conselheiro matrimonial ou psicoterapeuta usa a mesma técnica para descobrir o que está por trás de um relacionamento disfuncional ou depressão aguda. Portanto, pratique fazer perguntas simples e diretas. Esteja atento. Ouça bem e aprenda a ler nas entrelinhas. Lembre-se, os problemas reais geralmente estão abaixo da superfície.

A segunda pergunta importante para abrir a conversa é: “Quaisão algumas de suas metas e objetivos mais importantes nos próximos anos?” Se você acha que as pessoas não vão responder a uma pergunta como essa, pense novamente. Se você desenvolveu um bom relacionamento nos primeiros dez minutos, suspendeu seu desejo de fazer uma venda e demonstrou um interesse sincero em seus negócios, as pessoas lhe dirão muito mais do que você pensa.

Uma outra dica quando você está pedindo informações. Não interrogue as pessoas com uma enxurrada constante de perguntas de fundo. Entre suas perguntas, faça alguns comentários, compartilhe uma ideia ou ofereça uma sugestão útil. Relacione-se com o que a outra pessoa está dizendo e, em seguida, gentilmente faça sua próxima pergunta. Quanto mais você puder se relacionar, mais confortável e relaxado seu cliente potencial se tornará. Isso desenvolve aquele ingrediente mágico chamado confiança. Quando você estabelece confiança, a porta da oportunidade se abre e você é recebido de braços abertos. Eventualmente, isso leva a grandes cheques. Você também pode praticar esse tipo de pergunta em sua vida pessoal, com familiares e amigos. As recompensas são igualmente substanciais.

JAQUE E MARCA:

Uma amiga nossa, Marilyn Kriegel, nos contou a seguinte história sobre seu filho Otis. Ele e sua namorada voltaram da faculdade para San Francisco para as férias de verão. Ambos queriam conseguir um emprego para o verão. A diferença em suas abordagens demonstra o poder de perguntar. A menina começou a preparar seu currículo.Ela passou os próximos dois dias em seu computador se preparando para perguntar. Otis simplesmente pegou o telefone e começou a ligar para as pessoas para saber se elas tinham alguma vaga de emprego. Dois dias depois, ela tinha um currículomeio escrito. Otis tinha seis possibilidades sérias de emprego, uma das quais se transformou em um emprego de verão.

Fonte: O Fator Aladim

2. Peça negócios.

Aqui está uma estatísticaincrível:depois de fazer uma apresentação completa sobre os benefíciosde seu produto ou serviço, mais de 60% das vezes os vendedores nunca pedem o pedido. Esse é um mau hábito, que pode acabar colocando você no lixo dos negócios.

Como dissemos anteriormente, se você precisar de ajuda com isso, as crianças são seus melhores modelos. Aqui está mais uma prova: estamos jogando golfe em uma tarde quente e ensolarada de julho. A área do tee no sexto buraco fica perto de uma cerca de perímetro.Do outro lado da tela de arame, uma menina de seis anos está sentada em uma pequena mesa de madeira. Sobre a mesa estão dois grandes jarros de plástico, um cheio de chá gelado e o outro de limonada. Enquanto nosso quarteto espera que os jogadores da frente terminem o buraco, a garotinha pergunta: “Vocêgostaria de uma boa bebida gelada enquanto espera?” Ela está lá segurando um copo de plástico em uma mão e com um grande sorriso. O nome dela é Melanie.

Está quente e todos estamos com sede, então vamos até a cerca. “Vocêprefere chá gelado ou limonada?” ela pergunta. Depois de fazermos nossas seleções, ela serve as bebidas, estende a mão e diz: “Cinquenta cinco centavos cada, por favor”. Passamos quatro notas de um dólar pela tela de arame. Quando ela tem o dinheiro cuidadosamente guardado em uma pequena bolsa de dinheiro, ela passa as bebidas por um buraco na cerca e diz: "Muito obrigada, tenha um bom dia". Nenhum de nós recebe qualquer troco! E quem vai reclamar? Afinal, ela vale os 45

gorjeta por cento com uma apresentação dessas.

Se você quer o negócio, você deve sempre PERGUNTAR

Quantas vezes você acha que ela pergunta? Você tem razão. Toda vez que alguém aparece no sexto tee. Essa pequena empreendedora não teve um curso de treinamento de vendas de dez semanas – ela o fez naturalmente. Considere sua estratégia brilhante - uma lição de negócios da qual todos podemos nos beneficiar. Primeiro, ela escolheu uma excelente localização. Ela também prestou um serviço valioso em um dia quente. “Vocêprefere chá gelado ou limonada?” prova que ela sabia a importância da escolha. E seu fator de confiança era tão alto que ela sentiu que não era necessário dar troco. Descobrimos que Melanie ganhava pelo menos sessenta dólares por dia. Ela definitivamente tinha um objetivo, talvez uma bicicleta nova ou o telefone mais recente! Nesse ritmo, ela provavelmente estará ministrando seminários de vendas um dia.

Como Melanie, você deve sempre fazer uma pergunta final para garantir o negócio.
Não waffle, ou falar sobre isso, ou pior ainda, espere que seu cliente lhe pergunte.
Aqui estão alguns exemplos que funcionaram bem para nós.

“Gostariade experimentar?” Este é um tipo de pergunta sem pressão e sem ameaça. Se você fez uma apresentação eficaz carregada de valor e benefícios,a maioria das pessoas pensará: “Oque tenho a perder? Eu poderia muito bem tentar.”
Ao vender nossos programas e seminários de coaching, perguntamos diretamente: “Vocêgostaria de participar do próximo programa?” O falecido Barney Zick, consultor de vendas campeão, costumava adicionar um toque de humor. Ele sugeriria que se você estivesse realmente travado, basta dizer: "Você quer comprar um?" O ponto é, basta perguntar. Além disso, observe que sua pergunta final foi projetada para produzir uma resposta “Sim”ou “Não”,diferentemente de suas perguntas anteriores no processo de descoberta, em que você simplesmente deseja mais informações. Então refine seu processo de pedir e comece a praticar. A fumaça vai subir!

3. Peça endossos por escrito.

Depoimentos bem escritos e orientados para resultados de pessoas altamente respeitadas são poderosos. Eles solidificam a qualidade do seu trabalho e o alavancam como uma pessoa íntegra, confiável e que faz o trabalho no prazo.

Aqui está o que é fascinante - a maioria das pessoas nos negócios não faz isso. Isso dá

Você é uma grande oportunidade para saltar à frente da sua concorrência. Tudo que você precisa fazer é perguntar. Quando é o melhor horário? Logo após você ter prestado um serviço excelente, concluídoum grande projeto abaixo do orçamento, feito um esforço extra para ajudar ou em qualquer outro momento em que você deixou seu cliente realmente feliz. Nessas circunstâncias, as pessoas ficarão felizes em elogiar seus esforços. Veja como fazer isso: simplesmente pergunte se seu cliente estaria disposto a lhe dar um depoimento sobre o valor de seu produto ou serviço, além de outros comentários úteis. Para facilitar, sugerimos que você faça algumas perguntas pelo telefone e faça boas anotações. Peça ao seu cliente para descrever claramente os benefícios. Busque resultados específicosque foram alcançados por causa de seu trabalho.

Por exemplo, um treinador de vendas que acabou de concluir um programa de três meses com toda a organização de vendas de uma empresa em rápido crescimento pode perguntar: “Quais resultados você notou nos últimos sessenta dias?” O gerente de vendas pode responder: “Desde que você compartilhou suas ideias conosco, nosso volume total de vendas aumentou 35% em comparação com os meses anteriores”.

Este é um resultado excelente, específicoe mensurável. Fique longe de declarações gerais como: “Foium programa muito bom – todos gostaram muito”. Este tipo de declaração tem pouco impacto sobre o leitor. Mas se você tem uma equipe de vendas que precisa de ajuda e lê sobre um aumento de 35% nas vendas, é mais provável que pense: “Éisso que estamos procurando. Se funcionar para eles, pode funcionar para nós também – como faço para entrar em contato com esse treinador de vendas bem-sucedido?”

Quando terminar sua mini-entrevista por telefone, ofereça-se para escrever o depoimento você mesmo. Isso economizará o tempo do seu cliente. Isto é importante por duas razões. Primeiro, ele remove qualquer pressão do seu cliente. Ele ou ela pode não ser muito habilidoso em escrever depoimentos poderosos, e isso consome tempo. Em segundo lugar, você tem a oportunidade de elaborar o texto de uma forma que produza o máximo impacto. Se você não é bom em escrever, contrate um profissional – vale a pena.

Quando tiver concluídoisso, envie um e-mail ou mensagem de texto com o depoimento de volta ao seu cliente para aprovação. Em seguida, digite-o em papel timbrado e assine.

Crie o hábito de coletar ótimos depoimentos. Se você tem muitos clientes e prospects visitando seu escritório, considere ter uma tela de plasma em uma posição bem visívelusando um loop contínuopara mostrar seus depoimentos. Use fotos e

fontes grandes para maior clareza e impacto. Caso contrário, basta colocá-los em um fichário de três argolas e deixá-lo em uma mesa de centro na área de recepção do seu escritório, ou emoldurar os melhores e pendurá-los em uma parede onde todos possam lê-los. No fichário, destaque os comentários mais importantes. Toda a sua literatura promocional deve ter pelo menos três depoimentos excelentes e bem escritos em destaque.

Outra boa opção é pegar as frases mais poderosas de dez depoimentos diferentes e colocá-las em uma página junto com os nomes de seus clientes.

Melhor ainda, inclua uma pequena fotografia de cabeça e ombros de cada cliente. Se o seu produto for fácil de fotografar, como um carro ou um móvel, crie uma fotografia de ação. Por exemplo, seu novo cliente sentado no carro ou exibindo sua bela mesa de jantar.

A tecnologia hoje mudou para endossos de vídeo.Gostamos de levar uma Flipcam, um mini-gravador de vídeode bolso, fácil de usar e barato.

Os smartphones, é claro, também têm capacidade de vídeo,o que facilita a obtenção de endossos no local. Você pode baixá-los para o seu site ou incluí-los como parte de sua apresentação de vendas. Use o mesmo processo de questionamento descrito anteriormente. Faça o seu assunto o mais relaxado possível.Você quer uma mensagem sincera e autêntica entregue com bom contato visual. Você pode editar isso mais tarde. Certifique-se de ter tempo suficiente para obter alguns comentários memoráveis.

Com essa tecnologia, você pode transferir instantaneamente informações poderosas de alta definição para clientes em potencial em qualquer lugar do mundo. Compare isso com dez anos atrás. Imagine o que os próximos dez anos proporcionarão – talvez tudo o que você precise fazer é pensar no que quer dizer e isso será impresso automaticamente em qualquer dispositivo que você quiser – isso seria realmente incrível!

REGISTRE PESSOAS ALTAMENTE CRÍVEIS

Se você tiver alguns comentários de pessoas conhecidas locais, é provável que seus clientes em potencial os reconheçam e fiquem adequadamente impressionados.

Aqui está outro aspecto importante de endossos escritos: inclua algumas pessoas que são colegas em seu setor. Quanto mais estabelecidos eles forem, melhor. Por

Por exemplo, as primeiras páginas deste livro contêm comentários de superestrelas do setor de treinamento e grandes empreendedores. Eles não te influenciaram um pouco?

Você também pode agrupar seus depoimentos em categorias específicas.Se o seu produto ou serviço tem vários benefícios,coloque cada um deles em títulosseparados, como excelente serviço, preço, qualidade, conhecimento do produto e entrega no prazo. Se um prospect está preocupado com uma área em particular, você pode mostrar vários depoimentos que provam que você é maravilhoso nessa capacidade.

São estratégias simples que vão lhe trazer muito mais negócios. Então aproveite, e a partir de agora assuma o compromisso de pedir depoimentos de alto impacto. É um hábito que produzirá grandes dividendos.

4. Peça referências de alta qualidade.

Quase todo mundo no mundo dos negócios sabe a importância das referências. Simplificando, é a maneira mais fácil e barata de garantir seu crescimento e sucesso no mercado. No entanto, eis a realidade: em nossa experiência, apenas uma em cada dez empresas possui um sistema de coleta de referências. Como você explica isso?

Bem, é a mesma velha história – maus hábitos, mais aquele tema recorrente sobre o qual você está lendo – medo de rejeição. No Capítulo5, Construindo Relacionamentos Excelentes, falamos sobre a importância de desenvolver clientes essenciais. Estas são as pessoas que terão prazer em lhe dar referências porque você as trata tão bem. Então, por que você não está pedindo referências a todos eles? Talvez você ainda não acredite nos benefícios. Aqui está um exemplo que irá persuadi-lo a pensar novamente:

Helen é uma especialista em planejamento financeiro. Na verdade, ela está consistentemente entre os 5% superiores dos dois mil representantes que compõem a equipe de vendas de sua empresa. Ao longo dos anos, Helen construiu uma base de clientes principais. Seu mercado-alvo são pessoas na faixa etária de cinquenta a sessenta anos que têm pelo menos duzentos mil dólares em suas carteiras de investimentos. Aqui está uma maneira pela qual ela impulsionou seus negócios recentemente: ela convidou seus principais clientes para participar de um café da manhã de sábado em um hotel próximo. O convite os informava de que ouviriam algumas informações importantes sobre novas regulamentações governamentais, que poderiam afetar sua prosperidade futura. No convite estava

pedido para que cada cliente principal trouxesse três ou quatro amigos que fossem igualmente qualificados.

O resultado? Um total de noventa e duas pessoas apareceram para o café da manhã, muitos dos quais eram convidados. O café da manhã custa doze dólares por pessoa, que Helen ficou feliz em pagar. Depois de sua palestra de quarenta e cinco minutos, muitos dos convidados pediram mais informações. Isso se transformou em dez novos clientes e vinte e dois mil dólares em comissões para Helen. Não é um trabalho de uma manhã ruim!

Como todos os principais empresários sabem, pedir referências qualificadas é uma parte importante de uma estratégia geral de marketing. É um hábito que aumentará sua renda. Como qualquer outro hábito, exige que você o faça com frequência. Então, eventualmente, torna-se fácil.

A obtenção de boas referências não se limita aos seus principais clientes, embora eles ofereçam a vantagem distinta de abrir portas para você que, de outra forma, poderiam permanecer fechadas. Oportunidades existem todos os dias. Quando você conhece um novo cliente em potencial que não precisa ou não quer seu produto ou serviço, ainda pode perguntar se ele conhece alguém que precisa. O que você tem a perder? A pior coisa que pode acontecer é ele dizer “não”.Você realmente não está pior. E muitas vezes ele dirá: “Naverdade, conheço alguém que pode estar interessado nisso”.

A propósito, certifique-se de descrever em detalhes qual é a sua definição de um bom cliente em potencial. A última coisa que você quer é um monte de nomes inadequados. Isso só vai desperdiçar o seu tempo, assim como o deles. Quando alguém lhe dá uma referência, sempre verifique novamente. Faça perguntas sobre a pessoa até ter certeza de que ela realmente se qualifica.

Outra coisa inteligente que nosso amigo Barney Zick costumava fazer é pedir referências antecipadamente. Na verdade, considere fazer do pedido de referências uma condição de cada venda. A maioria das pessoas nunca faz isso, então você tem uma oportunidade maravilhosa de capitalizar sua supervisão. Por exemplo, você pode dizer: “Umarazão pela qual podemos oferecer um preço tão bom é que também pedimos três excelentes referências. Tudo o que pedimos é, se você estiver completamente satisfeito com nosso trabalho, que forneça essas referências quando nosso trabalho estiver concluído.Isso reduz significativamente nosso orçamento de marketing, permitindo-nos repassar as economias para você.

Neste ponto, você pode reforçar seus comentários compartilhando maravilhosos

depoimentos de outros clientes satisfeitos. Aqui está outra maneira como Barney perguntou: “Vocêpoderia me apresentar a algumas pessoas de qualidade igual a você?” Desta forma, você estende um elogio genuíno,e isso faz com que seu cliente se sinta bem.

Uma pergunta que muitas vezes nos fazem é: “Devopagar as pessoas por me darem referências?” Isso depende inteiramente de você, embora a maioria das pessoas, especialmente seus principais clientes, ficará feliz em encaminhá-lo sem um incentivo. Por outro lado, se uma taxa de indicação, digamos 10%, estimular alguém a fornecer bons leads todos os meses, faça isso.

Você também pode desenvolver maneiras criativas de dizer “obrigado”a doadores de referência consistentes. Descubra o que eles gostam e surpreenda-os com um presente inesperado. Pode ser alguns passes de cinema, uma caneca de café exclusiva (com seu logotipo), uma cesta de comidas especiais ou um jantar para dois em seu restaurante favorito. O reconhecimento de sua ajuda é mais importante do que o tamanho do presente.
E se suas referências levarem a um aumento substancial na receita, você poderá atualizar a recompensa de acordo.

Outra maneira de garantir que você receba referências é dar referências aos seus próprios clientes primeiro. Além disso, considere oferecer uma consulta gratuita ou oferta de avaliação em troca de algumas boas referências. Isso funciona bem quando você está apenas lançando um novo empreendimento ou não conhece muitas pessoas no mercado.

Como você pode ver, existem muitas oportunidades para você criar novos negócios, vinculando-se a clientes principais e outros que estão bem conectados a pessoas que você gostaria de conhecer. Faça um esforço para fazer algo diferente em comparação com seus procedimentos normais de rede. Planeje conversar com um cliente de maior calibre ou peça referências com mais frequência para aumentar seus negócios. Lembre-se, colher continuamente excelentes referências pode torná-lo rico. Um último ponto: use a palavra “introduções”em vez de referências. É menos intimidante e é mais preciso.
O primeiro passo é se apresentar ao prospect. Algumas pessoas podem ter tido uma experiência negativa porque um vendedor insistente as pressionou a dar referências.

5. Peça mais negócios.

Muitas pessoas perdem milhares de dólares em vendas todos os anos porque

nada mais a oferecer após a venda inicial. Procure outros produtos ou serviços para adicionar ao seu portfólio. Além disso, desenvolva um sistema para determinar quando seus clientes exigirão mais de seu próprio produto ou serviço. As pessoas compram em ciclos, e você precisa saber quando esses ciclos são mais prováveis de ocorrer. A maneira mais simples de determinar isso é perguntar aos seus clientes quando você deve contatá-los para fazer um novo pedido.

É mais fácil vender aos seus clientes existentes mais do que você tem do que sair à procura de novos clientes.

LES:

Peter Thomson, um dos principais estrategistas de negócios e crescimento pessoal no Reino Unido, compartilhou comigo uma ferramenta muito simples, mas eficaz, para aumentar as vendas. Ele a chama de Matriz Mágica. Eu encorajo você a praticar isso se quiser lucros maiores. Aqui está como funciona.

A matriz é uma grade com uma lista de seus clientes no eixo vertical esquerdo.
Na parte superior da grade, no eixo horizontal, faça uma lista de todos os produtos e serviços que você fornece. Então, para cada cliente, coloque um “x”em cada caixa na grade para os produtos e serviços específicosque eles compraram de você. É útil anotar também as datas de sua última compra para cada item.

Em seguida, olhe para todas as caixas vazias em sua grade. Estas são oportunidades para vender alguns de seus outros produtos e serviços. Peter diz que muitos vendedores têm produtos e serviços favoritos nos quais gostam de se concentrar durante a apresentação, mas muitas vezes deixam de informar ao cliente potencial ou cliente que também existem outros produtos e serviços disponíveis.Em outras palavras, eles não contam toda a história mesmo meses após a venda inicial. Grande erro! Um dos clientes de Peter aumentou suas vendas anuais em cinquenta por cento quando o gerente de vendas usou essa ferramenta para revigorar sua equipe de vendas.

Lembre-se disso: os negócios param quando você para de perguntar. Quando você pede consistentemente mais negócios, você ganha impulso rapidamente.

Muitos anos atrás, o McDonald's,o povo do hambúrguer, surgiu com uma maneira única de pedir mais. Eles treinaram sua equipe para fazer mais uma pergunta quando alguém pedisse um hambúrguer e uma bebida. Esta única pergunta acrescentou mais de vinte milhões de dólares ao seu resultado final. A pergunta era: “Vocêgostaria de batatas fritas com isso?” Obviamente, muitas pessoas disseram: “Claro,por que não?”. Aqui está o que vale a pena notar: com que frequência eles fazem essa pergunta? Cada vez! Isso requer uma boa comunicação e treinamento de todos os funcionários para estarem atentos a cada cliente. Obviamente, paga grandes dividendos.

Isso é comumente conhecido como “upsell”. Na indústria automobilística,depois de comprar um veículonovo, você provavelmente será solicitado a comprar uma garantia estendida por algumas centenas de dólares a mais, ou um acabamento de revestimento permanente que lhe dará anos de proteção contra ferrugem e lascas de pedra.

O que mais você poderia estar pedindo quando faz negócios? Adicionar mais uma pergunta no final da venda pode aumentar significativamente sua renda. Lembre-se: se você não pedir, alguém o fará!

6. Peça para renegociar.

As atividades comerciais regulares incluem a negociação e a oportunidade de renegociar. Muitas pessoas ficam presas porque não são muito boas nisso. É outra forma de pedir que você pode economizar muito tempo e dinheiro.

Por exemplo, se a hipoteca da sua casa está prestes a ser renovada e a taxa de juros está atualmente em 5%, você pode dizer: “Essaé uma taxa muito boa; Vou assinar por mais três anos.” Mas e se você se encontrasse com seu banqueiro e dissesse: “Estouanalisando minhas opções de renovação. Há outros bancos que gostariam do meu negócio. Eu ficaria feliz em ficar com você se você puder me dar uma taxa de 4,5 por cento.” Você ficaria surpreso com a frequência com que o banco concorda com isso, porque eles sabem que a concorrência é acirrada para esse tipo de empréstimo. Esse desconto extra pode economizar uma quantia significativa de dinheiro, e foi preciso apenas uma pergunta para garanti-lo.

Outras oportunidades para renegociar incluem o alongamento dos pagamentos por um períodomais longo. Se você tiver uma crise de fluxo de caixa, trinta dias extras sem juros (você também pode pedir isso) pode ajudar a estabilizar suas finanças.

Todos os tipos de contratos podem ser renegociados simplesmente perguntando. Contanto que você faça isso de forma ética e no espíritode ganha-ganha, você pode desfrutar de muita flexibilidade. Nada nunca é moldado em pedra. Se sua situação requer mudança, peça.

LES:

Certa manhã, eu estava voando para outra cidade para conduzir um workshop Power of Focus para um grupo de empreendedores. A maior tempestade de neve do ano atrasou minha partida em mais de uma hora. Quando estávamos prontos para pousar no aeroporto internacional nos arredores da cidade eram 8h30. Minha oficina começou às 9h30. O capitão então nos informou que não podíamospousar por causa da neblina, então continuaríamos até o aeroporto municipal no centro da cidade. Pensei: “Ótimo,é mais perto de onde quero ir”, e comecei a me preparar para desembarcar. Ao desembarcar, o capitão anunciou: “Não temos instalações de manuseio de bagagem aqui, então vamos reabastecer, esperar até que a neblina se dissipe no aeroporto internacional e voar de volta para lá”. Então ele acrescentou: "Até que a neblina se dissipe, acho que você está preso na aeronave". Interessante escolha de palavras!

Isso me proporcionou outra grande oportunidade de perguntar. Chamei a comissária de bordo e expliquei que só tinha bagagem de mão e que minha reunião começaria em vinte e cinco minutos. Ela concordou em perguntar ao capitão se ele abriria uma exceção e me permitiria sair do avião. Ela voltou sorrindo alguns minutos depois, abriu a porta e desceu a escada. Até então, ninguém no avião havia se movido. Quando olhei para trás, vários outros empresários estavam fazendo pedidos semelhantes. Nunca lhes ocorreu que, para mudar sua situação, eles só precisavam pedir.

7. Peça feedback.

Este é outro componente importante de perguntar que muitas vezes é esquecido. Como você realmente sabe se o seu produto ou serviço está atendendo às necessidades do seu cliente? Pergunte a eles: “Comoestamos? O que podemos fazer para melhorar nosso serviço para você? Diga-nos o que gosta nos nossos produtos e o que não gosta

Curti." Configure pesquisas regulares com clientes que façam boas perguntas e incluam as perguntas difíceis.Considere um grupo de foco mensal onde você pode encontrar seus clientes cara a cara. Compre-lhes o almoço e faça-lhes muitas perguntas. É uma ótima maneira de ajustar o seu negócio.

Se você supervisiona uma equipe de pessoas ou administra uma grande organização, peça ideias às pessoas com quem trabalha. Eles geralmente são os mais bem informados quando se trata de atividades práticas e cotidianas que fazem o negócio funcionar sem problemas. Converse também com seus fornecedores. Pode haver maneiras de melhorar a eficiência com melhor distribuição ou reduzir custos usando políticasde estoque just-in-time. Não importa em que tipo de indústria você trabalha, você está cercado por pessoas que podem lhe dar um feedback valioso. Tudo que você precisa fazer é perguntar. Como mencionamos anteriormente, há um workshop valioso no final deste capítuloque o ajudará a criar um plano de ação para implementar essas sete maneiras de perguntar.

Como perguntar

Algumas pessoas não apreciam os frutos de pedir porque não pedem de forma eficaz. Se você usar uma linguagem vaga e inespecífica,não será entendido. Aqui estão cinco maneiras de garantir que sua pergunta obtenha resultados.

1. Pergunte claramente.

Seja preciso. Pense claramente sobre o seu pedido. Reserve um tempo para se preparar. Crie palavras que tenham o maior impacto. Isso é extremamente importante. As palavras são poderosas, então escolha-as com cuidado. Ser incoerente não lhe servirá bem. Se precisar, encontre pessoas que sejam ótimas em perguntar e escolha seus cérebros. Peça por ajuda.

“OS ADULTOS SEMPRE PERGUNTAM ÀS CRIANÇAS O QUE QUEREM SER QUANDO CRESCER, PORQUE ESTÃO PROCURANDO IDEIAS.”

— Paula Poundstone

2. Pergunte com confiança.

As pessoas que pedem com confiança obtêm mais da vida do que aquelas que hesitam e

claro. Agora que você descobriu o que quer pedir, faça-o com certeza, ousadia e confiança. Isso não significa ser impetuoso, arrogante ou vaidoso. A confiança pode ser uma força silenciosa, mas para as pessoas que você está perguntando, é visível.A única coisa negativa que pode acontecer é que seu pedido pode ser negado. Isso o coloca em uma posição pior do que antes? Claro que não. Significa apenas que essa rota específicapara obter resultados está fechada.

Então procure outro.

3. Pergunte consistentemente.

Algumas pessoas dobram a barraca depois de fazer um pedido tímido.Desistem cedo demais. Se você quiser desenterrar as verdadeiras riquezas da vida, precisará fazer muitas perguntas. Trate-o como um jogo; continue perguntando até encontrar as respostas. Pergunte de forma consistente. Em vendas, geralmente há quatro ou cinco “nãos”antes de receber um “sim”Os. principais produtores entendem isso. É normal. E quando você encontrar uma maneira de pedir que funcione, continue fazendo. E se você tem um sonho para realizar, não o adie — comece a perguntar.

JACK:

Para ter sucesso, você tem que correr riscos, e um dos riscos é a disposição de arriscar a rejeição. Aqui está um e-mail que recebi de Donna Hutcherson, que me ouviu falar na convenção de sua empresa em Scottsdale, Arizona.

“Meumarido Dale e eu ouvimos você na convenção de Walsworth no iníciode janeiro – Dale veio como um dos cônjuges. Ele ficou particularmente impressionado com sua menção de não ter nada a perder perguntando. Depois de ouvir você falar, ele decidiu ir atrás de um de seus objetivos de vida (e desejo do coração) - uma posição de treinador de futebol. Ele se candidatou a quatro vagas no meu território de vendas e a Sebring High School ligou para ele no dia seguinte, incentivando-o a preencher o formulário online. Ele fez isso imediatamente e mal conseguiu dormir naquela noite. Após duas entrevistas, ele foi escolhido entre sessenta e um outros candidatos. Hoje Dale aceitou o cargo de treinador de futebol na Sebring High School em Sebring,

Flórida.”

Aqui está um trecho de outro e-mail que recebi de Donna no passado verão:

“Assumindoum programa que teve temporadas consecutivas com uma vitória e nove derrotas (e uma reputação de desistir), Dale levou o time a um recorde de vitórias (com quatro vitórias “detrás” nas últimas três minutos), um campeonato do condado, e apenas o terceiro playoff nos setenta e oito anos de história da escola. Ele também foi nomeado County Coach of the Year e Sports Story of the Year. O mais importante é que ele mudou a vida de muitos jogadores, funcionários e alunos com quem trabalhou”.

Fonte: Os Princípiosde Sucesso

4. Pergunte criativamente.

Nesta era de intensa competição global, sua pergunta pode se perder na multidão, sem ser ouvida pelos tomadores de decisão que você espera alcançar. Há uma maneira simples de contornar isso. Em seu livro, Don'tWorry, Make Money, o autor best-seller Richard Carlson descreveu a técnica como "flocos de neve roxos". Esta é uma estratégia para ajudá-lo a se destacar na multidão. Por exemplo, se você quer a atenção de alguém, não envie apenas um pedido comum. Use sua criatividade para sonhar com uma introdução de alto impacto. Aqui está um bom exemplo de The Best of Bits and Pieces: O principal comprador de uma empresa próspera era particularmente inacessívelaos vendedores. Você não ligou para ele, ele ligou para você. Em várias ocasiões, quando os vendedores conseguiram entrar em seu escritório, foram sumariamente expulsos. Uma vendedora finalmente rompeu suas defesas. Ela lhe enviou um pombo-correio com seu cartão preso a uma perna. No cartão, ela escreveu: “Sevocê quiser saber mais sobre nosso produto, basta jogar nosso representante pela janela!”

Este é um bom exemplo de um “flocode neve roxo”. O que você poderia fazer para criar um impacto poderoso com seus clientes potenciais mais importantes? Torná-lo divertido. Faça um brainstorming com sua equipe. Programe um tempo todo mês para “flocode neve roxo” e não se surpreenda quando essas portas impenetráveis se abrirem e o receberem

dentro.

5. Pergunte com sinceridade.

Quando você realmente precisa de ajuda, as pessoas respondem. Sinceridade requer ser real. Significa abandonar a fachada da imagem e mostrar uma vontade de ser vulnerável. Diga-lhe como é, caroços e tudo. Não se preocupe se sua apresentação não for perfeita; pergunte do seu coração.

Mantenha-o simples e as pessoas se abrirão para você.

Além disso, seu pedido será favorecido se você puder mostrar claramente que já se esforçou muito. Por exemplo, se uma organização beneficente de jovens precisasse de apenas US$ 50 para atingir sua meta de US$ 1.000, e os jovens demonstrassem todas as coisas que fizeram para ganhar os primeiros US$ 950 – lavagens de carros, vendas de bolos, limpeza de lixo e vendas de garrafas – você poderia doar o restante, principalmente se tivessem um prazo específico,e faltassem apenas algumas horas.

Quando você esgotou todos os caminhos para conseguir o que deseja, é mais provável que as pessoas lhe ajudem quando você pedir apoio. Aqueles que pedem carona o tempo todo raramente terão sucesso.

EXISTEM MUITAS FORMAS DE PERGUNTAR

Use todos eles!

Percepções

Você acabou de se deliciar com uma miscelânea de estratégias de perguntas que podem melhorar qualquer área de sua vida. Todos nós provamos isso repetidamente em nossos próprios negócios. O pedido incansável deu a Chicken Soup for the Soul uma editora. Pedir negócios criou muitas outras oportunidades multimilionárias e nos permitiu conhecer e trabalhar com algumas das pessoas mais dinâmicas, inovadoras e inspiradoras do mundo. Às vezes, balançamos a cabeça com espanto diante dessa incríveljornada que o hábito de pedir nos proporcionou.

Agora, você faz o mesmo. Comprometa-se a pedir mais a cada semana e você desfrutará de um

vantagem única, porque a maioria das pessoas nos negócios tem um desempenho baixo na escala de pedidos. Aqui estão algumas provas reveladoras da pesquisa feita por Herbert True, especialista em marketing da Universidade de Notre Dame. Ele descobriu que:

- 44% de todos os vendedores param de tentar após a primeira ligação
- 24% param após a segunda ligação 14% param após a terceira ligação
- 12 param de tentar vender seu cliente potencial após a quarta ligação
-

Isso significa que 94% de todos os vendedores desistem após a quarta ligação. Mas 60% de todas as vendas são feitas após a quarta ligação. Essa estatísticareveladora mostra que 94% de todos os vendedores não se dão a chance de 60% dos potenciais compradores. Você pode ter a capacidade, mas também tem que ter a tenacidade! Para ser bem sucedido, você tem que perguntar, perguntar, perguntar, perguntar, perguntar!

Bem, estamos nas últimas três áreas de foco. Você está na última volta.

Parabéns por ter aguentado até aqui. Essas três estratégias finais o colocarão em ação, no que diz respeito aos resultados. Isso exigirá um grande esforço de sua parte. Portanto, mantenha o foco enquanto apresentamos a persistência consistente, tomando medidas decisivas e aprendendo a viver com propósito.

“UM CORRETOR DE BOLSA ME PEDIU PARA COMPRAR UMA AÇÃO QUE TRIPLICARIA SEU VALOR A CADA ANO. EU DISSE A ELE, NA MINHA IDADE EU NEM COMPRO BANANAS VERDES.”

— Claude Pimenta

PASSOS DA AÇÃO



Para ajudá-lo a aumentar sua produtividade e renda imediatamente, reserve alguns minutos para concluir este Plano de Ação para perguntar. A implementação bem-sucedida dessas estratégias pode aumentar sua receita em pelo menos 50%. Este também é um ótimo exercíciopara fazer com sua equipe de vendas ou gestão.

1. Peça informações.

Qual é a melhor melhoria individual que você poderia fazer ao pedir informações?

2. Peça negócios.

Sua pergunta final para os negócios está trazendo o nívelde sucesso que você deseja? Se não, crie pelo menos duas novas formas de pedir negócios. Mantenha-os simples e específicos.

UMA.

B.

3. Peça endossos por escrito.

Escreva os nomes de cinco pessoas que podem lhe dar excelentes depoimentos.

Defina um horário para ligar para essas pessoas e seguir em
frente. 1. 4.

2. 5.

3.

4. Peça apresentações de alta qualidade.

Descreva um sistema específicopara trazer continuamente novas pessoas para o seu negócio. Lembre-se, a palavra-chave é continuamente – isso significa que você faz isso toda semana.

5. Peça mais negócios.

Cite cinco clientes que você abordará para mais negócios. Crie um bom motivo para eles comprarem mais – ofertas especiais, descontos ou lançamento de um novo produto.

1. 4.

2. 5.

3.

6. Peça para renegociar.

Cite uma situação que você deseja renegociar no próximo mês.

Considere taxas de juros, linhas de crédito, folga, salário, descrição do trabalho, *etc.*

7. Peça feedback.

Liste duas maneiras de melhorar o feedback dos clientes. Considere chamadas diretas, grupos de foco no cliente, questionários online ou cartões de comentários de pontos de venda.

UMA.

B.

Além dessas sete estratégias, verifique continuamente se há algo que você deixou de pedir.

Faça uma lista agora de três coisas que você parou de pedir e que gostaria mais.

UMA.

B.

C.



Only three strategies left—good job!

ESTRATÉGIA DE FOCO 8

Persistência consistente

" VOU PERSISTIR ATÉ TER SUCESSO. SEMPRE VOU DAR OUTRO PASSO. SE ISSO NÃO APROVEITAR, VOU PEGAR OUTRO E MAIS OUTRO. NA VERDADE, UM PASSO DE CADA VEZ NÃO É MUITO DIFÍCIL. SEI QUE PEQUENOS PASSOS REPETIDOS COMPLETAM QUALQUER EMPREENDIMENTO."

— Og Mandino

Se você observar de perto as pessoas que são realmente bem-sucedidas na vida, descobrirá que um traço de caráter em abundância.

Chamamos isso de persistência consistente. À primeira vista, as palavras consistência e persistência podem parecer semelhantes. Isso é verdade, eles são. Nós os exorcizamos para enfatizar a importância desse hábito. Caso você sinta vontade de pular isso sem a devida reflexão e consideração, aqui está uma declaração importante para digerir e armazenar para sempre nos recessos mais profundos do seu ser: **Você nunca alcançará grandes resultados em sua vida sem uma ação consistente e persistente.**

Neste capítulo,você descobrirá como fazer boas escolhas consistentemente para que seus objetivos e seus objetivos se transformem em uma realidade emocionante. Você também aprenderá o que significa um nívelmais alto de consistência e como implementá-lo diariamente. Além disso, mostraremos como desenvolver sua resistência mental para que você possa enfrentar tempos difíceise desafios inesperados quando eles surgirem.

Muitas organizações lutam porque seus líderessuportam um alto nívelde inconsistência. Bem, temos novidades para você. O mundo dos negócios hoje é muito diferente do que era há dez anos. A barra de desempenho foi elevada a um novo nível.A inépcia não será tolerada. Por exemplo: Você convoca uma reunião de equipe para

9h segunda-feira. Cada um de seus vinte representantes de vendas é convidado a participar. Às 9h15, apenas quatorze pessoas apareceram. Mais dois acabaram entrando às 9h25 e o resto nunca apareceu. E é assim quase todas as semanas.

Essa falta de consistência destruirá a unidade da sua equipe. Normalmente, algumas prima donas são a causa raiz. Às vezes eles aparecem, às vezes não. É realmente frustrante. No mundo de hoje, a resposta é simples: bloqueie-os! Isso mesmo, às 9h em ponto, tranque as portas da sala de reuniões. A mensagem logo será compreendida: “Sevocê quer jogar no nosso time, precisa ser consistente”.

Os benefícios da CONSISTÊNCIA

Primeiro, para dar um gostinho do que estamos nos referindo, vamos dar uma olhada em um modelo maravilhoso. Ele é conhecido como Sr. Consistência: Cal Ripken Jr.

Caso você não seja fã de beisebol, Cal Ripken Jr. jogou pelo Baltimore Orioles. A razão pela qual ele é uma lenda no esporte é sua incrívelconsistência. Em 6 de setembro de 1995, Cal jogou seu 2.131º jogo consecutivo de beisebol da liga principal. Ao fazer isso, ele quebrou o recorde de 2.130 jogos estabelecido por Lou Gehrig, um recorde que permaneceu invicto por mais de cinquenta e seis anos.

Vamos colocar isso em perspectiva: para igualar a consistência de Cal Ripken Jr., um funcionário que trabalha em média oito horas por dia, cinco dias por semana, precisaria trabalhar oito anos, um mês e vinte dias e nunca ficar doente! Não é à toa que ele foi chamado de Homem de Ferro do Beisebol. Ele jogou em todos os jogos por mais de treze anos. (Na noite em que ele quebrou o recorde, a pessoa mais próxima dele em partidas contínuasfoi Frank Thomas, do Chicago White Sox, que jogou apenas 235 jogos.)

A capacidade de Ripken de aparecer em todos os jogos se traduziu em uma notável lista de sucessos. Durante a sequência, ele foi o vencedor de dois prêmios de Jogador Mais Valioso, em 1983 e em 1991. Ele também jogou em doze jogos All-Star consecutivos e rebateu mais home runs do que qualquer outro shortstop da liga principal.

Financeiramente, ele está definido para a vida toda, mas mais do que o dinheiro, ele teve um tremendo sentimento de realização.

Sua filosofia sobre o trabalho é agradavelmente simples. Tudo o que ele sempre quis foi

jogar beisebol, de preferência por Baltimore, e dar o melhor de si em todos os jogos.

Isso demonstra um senso de responsabilidade aguçado e uma ética de trabalho que é muito rara hoje em dia. Simplesmente aparecendo consistentemente e jogando o seu melhor, as recompensas eventualmente se materializaram. E apesar de tudo, Ripken manteve uma atitude humilde e despretensiosa.

É interessante que Cal Ripken Jr. também desenvolveu a mesma consistência em sua vida familiar. Sua esposa e filhos são importantes para ele, e isso é visível.

Compare isso com o ritual semanal de escândalos e exigências de contratos agora desenfreados no mundo dos esportes profissionais, perpetuados por indivíduosde menor maturidade e fraqueza de caráter.

Uma última nota de rodapé para a história e um ponto que vale a pena lembrar. Quando você defende algo e faz um trabalho notável, atrai as melhores pessoas e cria grandes recompensas para si mesmo. Em sua noite recorde, Cal Ripken Jr. foi festejado por celebridades mundialmente famosas, corporações multinacionais e até o presidente dos Estados Unidos. Ele foi inundado com presentes e recebeu inúmeras ovações de pé. Imagine! Tudo por aparecer todos os dias e fazer o que gosta de fazer.

MARCA:

Sou um grande admirador do professor Muhammed Yunus. Este maravilhoso Prêmio Nobel, humanitário e fundador do Grameen Bank – banqueiros para os pobres – tem quatro disciplinas-chave que ele enfatiza se você quiser ter sucesso nos negócios e na vida. Estes são disciplina diária, trabalho duro, ética sólida e consistência. A simples implementação disso gerou centenas de modelos de negócios de microcrédito semelhantes aos dele, que estão ajudando as nações mais pobres do mundo. Quando encontrar algo que funcione, continue fazendo. Por todos os meios, esforce-se para melhorar seu processo, mas certifique-se de que sua consistência não vacile.

Agora coloque-se sob o microscópio por um momento. Sua disciplina, ritmo de trabalho, ética e consistência aparecem em termos reais todos os dias? Ou você está pulando por todo o lugar, brincando aqui e ali com o

oportunidades da vida? Se você está indo muito bem, nós o aplaudimos. Mas vamos levar suas habilidades para outro nível,aquela atmosfera rarefeita onde os desafios são maiores e as recompensas ainda mais lucrativas.

Abrace o seu melhor Poder

Nos capítulosanteriores, posicionamos todos os exercíciosda Etapa de Ação no final para que você pudesse se concentrar melhor e levar o tempo que quisesse. Isso está prestes a mudar. **Na verdade, queremos que você pare agora, prepare-se mentalmente e faça o seguinte exercício de duas partes antes de continuar. Se você decidir continuar lendo, perderá completamente o impacto desta poderosa lição.**

Usando a planilha a seguir, faça uma lista de seis coisas que você absolutamente precisa fazer nos próximos dois meses. Estas são atividades que devem ser concluídas,por qualquer motivo.

Eles podem incluir algumas das metas de curto prazo que você estabeleceu anteriormente. Mantenha suas declarações breves. Ao lado de cada atividade que você tem que completar, escreva uma palavra que descreva seus sentimentos sobre ela.

Pense em como você se sente honestamente quando visualiza cada tarefa. Para ajudá-lo, aqui estão alguns exemplos de palavras de “sentimento”:irritado, triste, feliz, animado, chateado, preocupado, frustrado, alegre, amoroso, agradecido. Estas são todas as palavras que se relacionam diretamente com as emoções. Escolha sua própria palavra para descrever como você se sente em relação a cada item da sua lista de tarefas obrigatórias. É realmente importante que você complete este exercício*imediatamente* para obter o máximo benefício.Em nosso Programa de Coaching Power of Focus, esta tem sido uma das maiores atividades inovadoras para nossos clientes.

Obrigatório

Coisas que tenho que fazer nos próximos dois meses, ou seja,

não mais tarde do que:

encontro:

_____

_____

Sentimentos

Que palavra melhor descreve seus sentimentos sobre ter que fazer essas atividades específicas?

Sentimentos de obrigação

1.
2.
3.
4.
5.

6.

Bem feito! Agora vamos revisar sua lista. Dê uma olhada em cada item e, um de cada vez, coloque uma linha em cada tarefa. **Isso mesmo, risque da sua lista.**

Aqui está o porquê: você não **precisa** fazer nenhuma dessas coisas. Não, você realmente não! Agora, você pode estar protestando que algumas dessas coisas realmente devem ser feitas. Eles não podem ser evitados — os impostos devem ser pagos, você diz. Não, você não precisa pagar impostos. Você pode acabar na cadeia ou pagar uma multa, mas não precisa pagar impostos. Essas são apenas as consequências se você não pagar — mas não precisa. Caso você esteja um pouco confuso com isso, vamos fazer uma simples declaração de definição:

NA VIDA, NÃO HÁ NADA
REALMENTE TEM QUE FAZER

Isso inclui trabalhar setenta horas por semana ou permanecer em um emprego, negócio ou relacionamento que você não gosta.

Agora olhe para sua lista novamente – seu mundo realmente chegará ao fim se você não completar essas tarefas nos próximos dois meses? Claro que não. Você pode não ficar feliz se não completá-los, e pode haver consequências reais se não o fizer. Nós entendemos isso. O grande ponto que estamos fazendo é que **você não tem**

para.

Vamos mudar de marcha por um minuto. (Se você ainda está confuso, tenha paciência conosco. Tudo ficará claro em breve.) Observe as palavras que você selecionou para descrever seus sentimentos. Com base em anos de experiência, achamos que muitas dessas palavras são negativas, especialmente se a tarefa for algo que você está adiando há algum tempo ou não está ansioso. É normal sentir-se ansioso, preocupado ou frustrado nessas situações. Dê outra olhada nas palavras que você usou. Que tipo de energia essas palavras de "sentimento"despertam em você – negativa ou positiva?

Você tem razão! Se o sentimento for negativo, você automaticamente cria uma energia negativa que drena sua capacidade de atuar em alto nível.

Ok, vamos para a segunda parte do exercício,usando a planilha a seguir. Faça uma lista de pelo menos seis coisas que você quer fazer, ou escolha fazer nos próximos dois meses. **Faça desta uma lista diferente.** O que você está realmente ansioso para fazer? Novamente, escolha uma palavra para descrever como você se sente em relação a cada item da sua lista. Revise os exemplos a seguir primeiro.

Para obter todos os benefíciosdisso, é importante que você se sente e complete este atividade agora.

Escolha-Para

Coisas que escolho fazer nos próximos dois meses. (por exemplo, planejar um aniversário especial, lançar um novo produto, iniciar aulas de violão), ou seja,

não mais tarde do que:

encontro:

_____

_____

Sentimentos

Qual palavra melhor descreve seus sentimentos sobre querer completar essas atividades?

Sentimentos de Escolha

1.

2.

3.

4.

5.

6.

Agora olhe para essas palavras de sentimento. Eles provavelmente são muito mais positivos do que os da sua lista de tarefas obrigatórias. Se suas atividades estiverem produzindo energia positiva, você terá maior capacidade e desejo de completá-las. Não é melhor sentir-se feliz e animado em vez de preocupado e frustrado?

A essa altura, você pode estar pensando: “Bem,é fácil me sentir bem com as coisas que quero fazer, mas a vida nem sempre é assim. Há um monte de coisas que eu não gosto de fazer, mas eu tenho que fazê-las de qualquer maneira. É assim mesmo.”

Não, não é. Aqui está o mega-ponto:

TUDO NA VIDA É UMA ESCOLHA

A respiração pode ser a única exceção!

JACK:

Recentemente, optei por estabelecer uma meta de fazer cem flexões seguidas. Comprei um programa chamado 100 Push-Ups, um aplicativo para iPhone e o livro com o mesmo título.E eu comecei. Passei de vinte flexões para cinquenta rapidamente. Então cheguei aos sessenta e cinco, depois aos setenta e cinco, onde estacionei. Eu não poderia passar disso. Comecei a ter problemas no pulso e no ombro e estava me afastando disso. Parte de mim estava dizendo: “Esteé um objetivo estúpido. O que eu estou fazendo? Tenho quase sessenta e sete anos.” Eu apenas pensei: “Eunão tenho que fazer isso!” Então eu percebi: “Não,eu estabeleci isso como uma meta”. Eu quero ser capaz de fazer isso, então eu tive que me colocar de volta e superar a dor. Então eu encontrei um cara que está realmente querendo um recorde mundial de flexões e ele me ensinou alguns exercícios.Então eu procurei

algumas outras pessoas, fui online e li um pouco mais. Então estou de volta. Houve algumas semanas em que pensei: “Sabe,vou me livrar”. Então eu disse: “Não,eu vou fazer isso!” Desistir cedo demais é uma das principais razões pelas quais as pessoas não atingem seus objetivos. Às vezes você tem que aguentar firme e aguentar firme.

Ao longo dos anos, muitas pessoas me perguntaram: “Comoposso continuar quando não estou com vontade?” Minha resposta para isso é, você tem que realmente descobrir qual é o seu porquê. O motivo para mim não é apenas mostrar minhas flexões. É construir força no core, ter algo para me dar foco, continuar me exercitando e não atrofiar. Ser saudável, parecer sexy com minhas roupas para minha esposa e ser atraente, e não olhar para mim no palco e dizer: “Essecara ensina sucesso e está 15 quilos acima do peso? Uau, o que é isso?”

Uma imagem clara do seu grande motivo para ter sucesso, além de uma dose saudável de disciplina diária na forma de etapas de ação específicas,é uma fórmula poderosa que o ajudará a superar dúvidas e negatividade.

O homem que vendeu o mundo ao escolher uma nova direção.

Imagine se você tivesse passado anos construindo um negócio de ponta, usando pesquisas pioneiras para criar uma linha de produtos inovadora, e então fosse dispensado sem cerimônia pelo CEO que você contratou pessoalmente dois anos antes.

Como você se sentiria?

Que emoções estariam percorrendo seu corpo?

O que você faria?

Pior ainda, você passou os próximos doze anos “dolado de fora”, tentando manter dois novos empreendimentos à tona, lutando com vendas baixas, fluxo de caixa incerto e constantemente ouvindo previsões de desgraça e melancolia sobre seu futuro, de especialistas em seu setor.

A maioria das pessoas não sobreviveria a essa espiral descendente rápida. Eles simplesmente jogariam a toalha e se renderiam à sabedoria do dia.

Não Steve Jobs. O homem cujo lema se tornou “Fiquecom fome. Permaneça tolo." estabeleceu uma nova referência para persistência consistente. Você já reparou, quando

Diante de probabilidades aparentemente impossíveis,homens e mulheres de visão permanecerão focados em seu objetivo final? Eles encontrarão uma maneira de contornar, escalar, cavar ou simplesmente atravessar qualquer obstáculo que bloqueie seu caminho.

Jobs manteve sua visão geral de criar “ferramentas”que mudariam o mundo. Isso muitas vezes significava que qualquer pessimista na equipe, incluindo sua equipe de figurões da engenharia, enfrentaria sua ira em termos inequívocos.Em suma, ele pode ser extremamente difícilde trabalhar e nunca gostou de ouvir as palavras: “Issonão pode ser feito!”

Essa característicaanti-establishment apareceu cedo na vida de Steve Jobs. Sua tentativa de ir para a faculdade terminou depois de um semestre. Ele desfrutou do status de hippie nos anos setenta e sofreu quase tantos fracassos quanto sucessos em sua turbulenta carreira. **Você conseguiu isso?** Ele quase sofreu tantos fracassos quanto sucessos ao longo do caminho. Por favor, perfure isso em seu cérebro! A persistência consistente requer que você tropece mais de uma vez. Isso fortalece sua determinação de vencer.

“OH NÃO, EU NÃO, NUNCA PERDI O CONTROLE.
VOCÊ ESTÁ CARA A CARA COM O
HOMEM QUE VENDEU O MUNDO.”

— David Bowie

Apple Inc. foi recentemente proclamada a empresa de maior sucesso do mundo, derrubando gigantes perenes como Exxon Mobil e Microsoft.

As “ferramentas”que Jobs e sua equipe de artesãos qualificados criaram envolveram milhões de pessoas em todo o mundo como nunca antes. O iPod, iTunes, iPad e computadores Apple de última geração são símbolosicônicos de seu legado.

Em sua última década na terra, Steve Jobs lutou contra uma das doenças mais difíceisdo mundo, o câncer de pâncreas. Até seu infeliz falecimento aos 56 anos, ele ainda planejava dispositivos mais novos e melhores para tornar nossas vidas ainda mais agradáveis. Uma de suas declarações mais significativas que nos desafiarão a continuar avançando é esta:

“Lembrando que você vai

MORRER É A MELHOR FORMA DE EVITAR PENSAR

VOCÊ TEM ALGO A PERDER.”

-Steve Jobs

Até agora, esperamos que você esteja convencido de que a vida é feita de escolhas. Olhe para as evidências ao seu redor todos os dias. Você já reparou que algumas pessoas escolhem levar uma vida de mediocridade? Infelizmente, algumas pessoas até fazem a escolha final – elas escolhem tirar a própria vida.

Em contraste, outros surgem dos contratempos mais difíceise optam por criar melhores circunstâncias para si mesmos. E muitas vezes fazem isso magnificamente.

As bibliotecas estão cheias de biografias e autobiografias sobre homens e mulheres que desenvolveram o hábito da persistência consistente para mudar suas vidas. O ponto de gatilho veio quando eles perceberam que poderiam escolher um futuro diferente. Steve Jobs é um grande exemplo.

Por favor, entenda isso. É vital. Todos os resultados que você está experimentando atualmente em sua vida são absolutamente perfeitos para você. Isso inclui sua carreira, relacionamentos pessoais e situação financeira. Como poderia ser de outra forma?

A razão pela qual você está onde está na vida é simplesmente o resultado de todas as escolhas que você fez até este ponto. Em outras palavras, a consistência de suas escolhas positivas, ou a falta delas, lhe deu o estilo de vida que você possui agora. Quando você aceita total responsabilidade por esse fato, está no caminho certo para desfrutar de paz de espírito.Muitas pessoas suportam uma vida cheia de frustração porque estão presas em Have-To's.

Quando você diz coisas como “Elame deixou com raiva”, a verdade é que você escolheu ficar com raiva. Você não precisava ficar com raiva. Você respondeu com raiva em vez de fazer uma escolha diferente.

Outros comentários populares que você ouvirá são: “Estoupreso nesse relacionamento”. Em outras palavras, eu tenho que ficar preso. Ou: “Euodeio este trabalho, nunca vou ganhar dinheiro suficiente para desfrutar de liberdade real”, o que realmente significa: “Tenhoque ficar neste emprego de baixa remuneração para sempre”. Que triste!

DEVE COLOCAR VOCÊ EM UMA POSIÇÃO DE PRESSÃO, ENQUANTO ESCOLHA DE

COLOQUE VOCÊ EM UMA POSIÇÃO DE PODER.

ESCOLHA SABIAMENTE!

Quando você vive constantemente sua vida na terra do Dever, você se coloca em uma posição de pressão. Isso causa resistência e resistência e drena sua vida de energia.

Quando você vive cada dia a partir de uma posição de Escolha, você está em uma posição de poder. Você se sente no comando e mais no controle de sua vida.

Isso exige um esforço consciente para pensar consistentemente em suas decisões cotidianas – até mesmo em tarefas simples, como lavar a louça. Diga a si mesmo: “Estouescolhendo lavar a louça agora e farei o melhor trabalho possível”. Isso é muito melhor do que “Ohnão, eu tenho que lavar a louça, que chato”. Se você realmente detesta fazer tarefas mundanas, escolha agora criar um estilo de vida em que não seja obrigado a fazer essas coisas. Delegue-os a outra pessoa ou contrate o trabalho.

Também vale a pena notar que a resistência causada por seus trabalhos obrigatórios geralmente leva à procrastinação crônica, e você sabe o quão improdutivo isso pode ser. Decida agora mudar seu foco. Faça de cada atividade uma escolha consciente. Não há mais listas de tarefas obrigatórias. A partir de hoje, elimine essas palavras do seu vocabulário. Recupere seu poder. Expanda sua energia e aproveite a liberdade que a escolha consistente adiciona à sua vida.

Aqui está um bom exemplo: um de nossos clientes, um homem de cinquenta e poucos anos, estava frustrado com sua incapacidade de parar de fumar. Em uma de nossas oficinas Power of Focus, ele se levantou e, com uma voz cheia de emoção, disse: “Tenhoque parar de fumar ou vou morrer, e não quero morrer ainda!” Sentia-se totalmente frustrado e obviamente preocupado com seu futuro.

Pedimos a ele para reformular sua situação para uma de sua escolha, em vez de Have-To. Ele veio com esta declaração muito poderosa: “Hoje,eu escolho vencer a batalha sobre o fumo”.

Sendo competitivo, ele decidiu tratar seu tabagismo como um adversário. Era uma batalha, e ele ia vencê-la. Ele usava essa afirmação todos os dias e, em dois meses, parou de fumar para sempre. Colocando-se no comando através da escolha, e agindo de acordo com sua nova escolha, não houve contestação. Essa vitória o estimulou a fazer outras mudanças no estilo de vida, incluindo um programa regular de exercíciose melhores hábitos alimentares. Como você pode ver, fazer escolhas melhores conscientemente cria uma excitante cadeia de eventos.

Quando você faz escolhas melhores consistentemente, cria hábitos melhores. Esses hábitos melhores produzem um caráter melhor. Quando você tem um caráter melhor, você agrega mais valor ao mundo. Quando você se torna mais valioso, atrai oportunidades maiores e melhores. Isso permite que você dê mais uma contribuição em sua vida. Isso, por sua vez, leva a realizações maiores e melhores. As pessoas que perceberam isso se destacam na sociedade como pessoas de força, visão e compromisso.

Outra de nossas clientes, uma senhora de setenta e três anos de idade, recebeu a lista de tarefas obrigatórias em um de nossos workshops. Quando confrontada com isso, ela cruzou os braços e em voz alta declarou: “Eunão tenho que fazer nada!” Ela simplesmente se recusou a participar. Mais tarde, descobrimos que ela tinha uma longa história de construção de empresas de sucesso e obviamente aprendeu essa importante lição muitas vezes. anos atrás

Lembre-se, seus pensamentos dominantes geralmente vencem quando se trata de decisões cotidianas. Certifique-se de que suas escolhas conscientes o estão aproximando da conclusão de seus objetivos mais importantes. Também é importante entender que optar por não fazer algo é uma posição válida. Se alguém pedir para você participar de um comitê que exigirá que você desista de duas noites por semana, você sempre poderá recusar se não for do seu interesse. Escolher dizer “não”geralmente é a melhor estratégia para manter sua vida equilibrada e sob controle.

Agora, aqui estão mais algumas opções para você considerar:

1. Eu escolho não assistir TV ou jogar videogame por três horas todas as noites.

Em vez disso, escolho investir uma hora aprendendo mais sobre meu negócio, independência financeira, falar em público ou qualquer outra atividade interessante que

vai ampliar meu conhecimento e consciência.

2. Eu escolho não perder meu tempo lendo jornais sensacionalistas e revistas inúteis todos os dias.

Em vez disso, escolho começar meu dia lendo algo inspirador, como um livro *Canja de Galinha para a Alma ,* uma autobiografia inspiradora ou uma mensagem espiritualmente edificante. A propósito, não estamos sugerindo que você pare de ler jornais ou sites relevantes. Nos negócios, é importante acompanhar os eventos atuais. Apenas evite o absurdo dos tablóides.

3. Eu escolho não me tornar um workaholic.

Em vez disso, escolho agendar um tempo pessoal toda semana com minha famíliae amigos, bem como um tempo especial para mim, para ser desfrutado sem culpa.

Você está começando a tirar a foto? Você vê o quão poderoso você pode se tornar por possuir suas escolhas todos os dias? De agora em diante, quando as palavras “tenhoque” pularem em sua cabeça, grite: “Cancelar,cancelar – eu escolho não sofrer mais nenhuma obrigação na minha vida”. É emocionante. Nos estágios iniciais, você precisará estar em guarda na porta de sua mente para evitar que aqueles pequenos e desagradáveis Have-Tos entrem escondidos. Seja absolutamente implacável a esse respeito. Carimbe-os persistentemente até que seu novo hábito de escolha esteja firmemente enraizado.

“SE EU ESTIVER EM UM SISTEMA DE SUPORTE À VIDA, ESCOLHO SER DESCONECTADO, MAS NÃO ATÉ QUE CHEGUE AO TAMANHO OITO!”

— Henriette Montel

A FÓRMULA Double-A

Agora que resolvemos a importância das escolhas, prepare-se para uma das estratégias mais importantes que você encontrará neste livro inteiro. Você vai precisar de consciência total para entender completamente este. Se você precisar se alongar ou fazer uma pausa rápida para energia, faça-o agora para ficar alerta. Aqui está nossa garantia: se você adotar 100% do que aprendeu no restante deste capítulo,seus negócios e

a vida saltará para um níveltotalmente novo de desempenho. Em nossa experiência, muito poucas pessoas utilizam essa estratégia de forma consistente. Como resultado, suas vidas são como uma montanha-russa, muitas vezes tendo mais baixos do que altos.

A fórmula Double-A tem tudo a ver com você. Significa: **Acordos e Responsabilidade.**

Aqui está uma história pessoal para apresentar esta fórmula tão importante e para ilustrar nosso ponto:

LES:

Muito cedo na minha carreira eu vendia pacotes de seminários para equipes de vendas e empresários. Meu fluxo de caixa estava apertado e cada venda era importante.

Certa manhã fiz uma apresentação para um grupo de seis pessoas mais o dono da empresa. Vendiam máquinas de venda automática. Minha apresentação correu bem e o proprietário ficou entusiasmado com os benefíciosque sua equipe desfrutaria dos especialistas em negócios que eu tinha no meu programa de treinamento.

Também expliquei ao proprietário, depois que ele concordou em ter a participação de toda a equipe, que ele receberia um desconto de grupo de 20% por ter cinco ou mais pessoas inscritas. Apertamos as mãos e eu disse que ele receberia nossa fatura e detalhes do programa dentro de quarenta e oito horas. Mais uma vez, ele concordou com tudo e disse que sua equipe estava entusiasmada com o programa. Três dias depois, o proprietário telefonou para dizer que havia recebido tudo conforme prometido. No entanto, ele tinha um pedido. Ele disse: “Queroum acordo melhor do que os vinte por cento. Quero um terço do preço total.”

Hora de decisão para mim! Naquela fase do meu negócio incipiente, cada venda contava. A ideia de perder vários milhares de dólares após o tempo e a energia que investi era uma grande preocupação. Por outro lado, eu havia inscrito várias empresas que pagavam de dez a vinte e cinco pessoas para participar do meu programa. Nenhuma dessas empresas havia pedido mais do que o desconto de 20%.

Lutei com essa situação durante a noite, antes de ligar para o dono do

pequena empresa de máquinas de venda automática para explicar que eu estaria fora de integridade se ele recebesse um desconto muito maior do que as empresas que estavam enviando mais pessoas do que ele. Você sabe qual foi a resposta dele?

"Quemvai saber?"

Refleti sobre isso por um momento e respondi: "Bem,você saberá e eu saberei. Desculpe, não há acordo."

Às vezes é difícilse afastar de novos negócios. No entanto, tive o benefíciode excelentes conselhos de mentores experientes, que disseram: "Nuncacoloque sua reputação em risco criando um campo de jogo injusto para seus clientes. O boca a boca viaja rápido. Uma experiência ruim pode prejudicar seu negócio mais do que você jamais saberá."

Você já entrou em um acordo pensando que sabia qual era o acordo, e então a mesa virou inesperadamente? Como você se sentiu quando isso aconteceu? Provavelmente chateado, frustrado, irritado e desapontado, talvez até se culpando por não ser mais inteligente. Aqui está o primeiro grande ponto que queremos impressionar: **todos os relacionamentos rompidos podem ser rastreados até acordos rompidos.**

Isso inclui negócios, casamentos, situações familiares, seu banqueiro, amigos, parcerias e qualquer outro relacionamento falho entre duas ou mais pessoas.

Você já percebeu como a sociedade ocidental em particular está tendo mais dificuldade em manter acordos nos dias de hoje? Se você precisa de prova disso, basta olhar para os milhares de advogados necessários para resolver todas as bagunças. O medo de ser processado hoje está atrapalhando o crescimento em muitos setores, particularmente na profissão médica. Isso é louco. E, claro, o colapso financeiro global em 2008-2009 pode ser atribuído diretamente a toda uma série de acordos éticos e morais quebrados. Aqui está a boa notícia. Você tem uma oportunidade incrívelde se destacar, simplesmente mantendo sua integridade. Você pode estar pensando: "Mascomo mantenho minha integridade de forma consistente?" Aqui está a resposta muito importante:

Manter consistentemente seus acordos é a base para a verdadeira integridade.

Realmente digerir essa frase. Se você quer seriamente viver em um terreno mais alto e colher recompensas maiores, sua consistência será testada com frequência. Considere isto: Todos os dias você faz acordos. E todos os dias você é julgado pelos outros pela maneira como age depois que essas decisões foram tomadas. Como é o seu scorecard para manter os acordos em um dia normal? Aqui está uma pista: não existe um pequeno acordo.

Um de nossos clientes fez essa observação, e é uma declaração profunda. Por exemplo, um vendedor liga e convida você para almoçar amanhã às 12h15. Você chega na hora e ele aparece vinte e cinco minutos atrasado, sem desculpas e sem desculpas. Supondo que você esperou por ele, como você se sente? Isso é aceitável?
Se houver uma desculpa razoável, como trânsito intenso ou uma mini-crise no escritório, você pode deixar passar. Mas e se acontecer uma segunda ou terceira vez? Agora temos uma série de acordos quebrados. Você está sempre na hora, mas a outra pessoa está cronicamente atrasada. No mercado competitivo de hoje, isso não será tolerado.

Quando você quebra um acordo uma vez, provavelmente terá uma segunda oportunidade. Quando você quebra acordos repetidamente, seu estoque e valor no mercado diminuem rapidamente – as pessoas vão para outro lugar. Quando você desenvolve o hábito de manter consistentemente seus pequenos acordos, os grandes cuidarão de si mesmos. Faça disso uma filosofia de como você escolhe viver sua vida. Quando você fizer isso, você será abençoado além da medida. Tem sido assim há séculos.

Aqui está outro exemplo. Este é para os homens casados, embora se você for uma mulher provavelmente se identificará com a situação. Sua esposa pede que você troque a lâmpada queimada no corredor de sua casa. Você responde: “Ok,vou fazer isso antes do almoço”. No jantar ainda não está resolvido. Sua esposa pergunta novamente, educadamente, mas com firmeza. Dois dias depois ainda não há luz no corredor. Frustrada, ela acaba fazendo o trabalho sozinha. Você pode se deliciar em sair dessa pequena diversão e não pensar mais nisso, mas aqui está o ponto: se você consistentemente evitar fazer o que diz que fará, sua reputação ficará manchada. A relação vai se deteriorando gradativamente, pois compromissos maiores também não estão sendo cumpridos e, em muitos casos, o casamento acaba desmoronando. Se isso acontecer, você pode acabar com as letras DD – Devidamente Divorciado – depois do seu nome. Isso é muito sério

conseqüência, e que você pode se arrepender por muito tempo.

Em contraste, quando você faz consistentemente o que diz que fará, os nomes ligados a você são confiáveis e confiáveis. Quando você pratica isso todos os dias, suas recompensas são inúmeras. Eles incluem clientes fiéis, lucros crescentes, relacionamentos amorosos e, talvez o mais importante, uma sensação de bem-estar por saber que você é uma pessoa de alta integridade. Esse é um distintivo que você pode se orgulhar de usar. Vai te atender muito bem.

Em partes remotas da Irlanda, os agricultores têm uma forma tradicional de selar um acordo. Após a venda de alguns gados, eles cospem nas mãos, esfregam e fecham o negócio com um aperto de mão firme. A palavra deles é o vínculodeles — e não há nenhum advogado à vista. É essa força de caráter que gera confiança e respeito.

Há uma situação em que não há problema em quebrar seu acordo. Chama-se Desobediência Inteligente. Digamos que você tenha um sistema de valores que acredita firmemente que é errado ferir fisicamente alguém. Um dia você chega em casa e ouve um grito. Você silenciosamente abre a porta da sua sala e vê um homem com uma arma, ameaçando sua família.É uma situação potencialmente explosiva. Você intervém batendo no intruso com um taco de golfe atrás dos joelhos, desarmando-o e desarmando a situação. Agora você sabe por que se chama Desobediência Inteligente!

Um outro ponto. Lembre-se, em circunstâncias normais, se você tiver dificuldade em manter um acordo, é possívelrenegociar. Sempre use esta opção para manter sua integridade. Leva apenas um momento para ligar e dizer: "Estou quinze minutos atrasado, tudo bem para você?" Quando você desenvolver o hábito de ser responsável por suas ações, você se destacará como um indivíduoúnico.

Eventualmente, quando o livro for escrito sobre sua vida, você será lembrado pelo que fez, não pelo que disse. Portanto, seja responsável pelo seu desempenho. Torne suas ações mensuráveis. Como diz o diretor de cinema Woody Allen: “Umagrande parte da vida está apenas aparecendo!”

O FATOR INTEGRIDADE

Esta é uma fórmula de três partes para ajudá-lo a viver com a máxima integridade. É simples e eficaz. Desafiamos você a começar a usá-lo todos os dias.

1. **Quando você sempre diz a verdade, as pessoas confiam em você.**
2. **Quando você faz o que diz, como prometido, as pessoas o respeitam.**
3. **Quando você faz os outros se sentirem especiais, as pessoas tendem a gostar de você.**

As palavras “comoprometido” na parte dois são significativas. Use-os em sua correspondência regular. Isso reforçará o fato de que você realmente segue adiante. Se um cliente solicitar que você envie informações específicaspor e-mail nas próximas vinte e quatro horas, sempre comece a correspondência com “Conformeprometido”. Por exemplo, "Como prometido, aqui está a cotação que você solicitou ontem". Quando você faz isso, é um lembrete sutil de que você realmente cumpre seus compromissos, como prometeu que faria.

Você se lembra das Três Grandes Perguntas que mencionamos no Capítulo5, Construindo Relacionamentos Excelentes? Você gosta deles? Você confia neles? Você os respeita? O Fator de Integridade combina isso com os princípiosde ser responsável e manter seus acordos. É uma fórmula poderosa. Aprenda a vivê-la. Decida agora definir um novo padrão na maneira como você opera todos os dias. Isso o colocará entre os 3% mais bem-sucedidos. Você atrairá mais oportunidades do que jamais imaginou ser possível.Quando você pratica o Fator de Integridade, seus clientes ficarão mais do que felizes em encaminhá-lo. E isso vai direto para melhorar a linha de fundo.

Percepções

A longo prazo, a persistência consistente é uma escolha. Você não “precisa”ficar lá, travando batalhas nos negócios ou em casa. Você não “precisa”manter o curso para ser saudável ou rico. Você não “temque” cerrar os dentes e se levantar quando sofreu um revés. Sua escolha alternativa é simplesmente jogar a toalha e desistir. E às vezes essa é uma escolha válida se a persistência consistente se tornar uma ameaça à vida ou o sacrifíciofor muito grande. Por

Por exemplo, salvar seu negócio é mais importante do que salvar seu casamento e separar sua família? Só você pode tomar uma decisão como essa.

Adoramos citar nosso amigo e mentor, Jim Rohn. Ele realmente era um mestre quando se tratava de clareza e fazer escolhas melhores. Quando alguém estava tentado a desistir de seus objetivos, Jim fazia quatro perguntas simples. Considere suas próprias respostas ao lê-las.

1. Por quê?

Porque se importar? Por que trabalhar tanto? Por que tanto? Por que se empurrar? Por que continuar? Por quê? Boa pergunta!

2. Por que não?

Por que não se tornar tudo o que você pode ser? Por que não testar sua capacidade? Por que não ter sucesso? Por que não aproveitar toda a abundância do que a vida tem a oferecer. Por que não?

3. Por que não você?

Por que não você, desfrutando de um estilo de vida maravilhoso? Milhares de outros estão fazendo isso. Por que não você, conhecendo o mundo e visitando lugares exóticos? Por que não você, desfrutando da liberdade da independência financeira? Por que não você, morando em uma bela casa? Por que não você, fazendo a diferença e sendo o catalisador para ajudar as pessoas necessitadas? Por que não você, vivendo uma vida de integridade enquanto outros se debatem? Por que não você, realizando seus sonhos? Porque não você?

E finalmente . . .

4. Por que não agora?

Porque esperar? Por que segurar? Comece o processo imediatamente e continue.

O ontem nunca pode ser recuperado, o hoje está desaparecendo rapidamente, mas o amanhã está pronto e esperando que você se concentre e siga em frente. Não há melhor momento.

Em breve, os anos passarão e suas memórias o animarão ou o exasperarão. É a sua escolha!

O próximo capítulo,Tomando uma ação decisiva, ajudará essa adrenalina a começar a bombear e a guiá-lo para uma ação focada e bem-sucedida.

“DEIXE-ME TE CONTAR O SEGREDO QUE ME LEVOU A MEUS OBJETIVOS:

MINHA FORÇA

ESTÁ SOMENTE NA MINHA TENACIDADE.”

-Louis Pasteur

PASSOS DA AÇÃO



Responda a essas perguntas honestamente. Eles irão ajudá-lo a traçar um novo curso de ação. Eles também demonstrarão claramente seu nívelatual de integridade e responsabilidade.

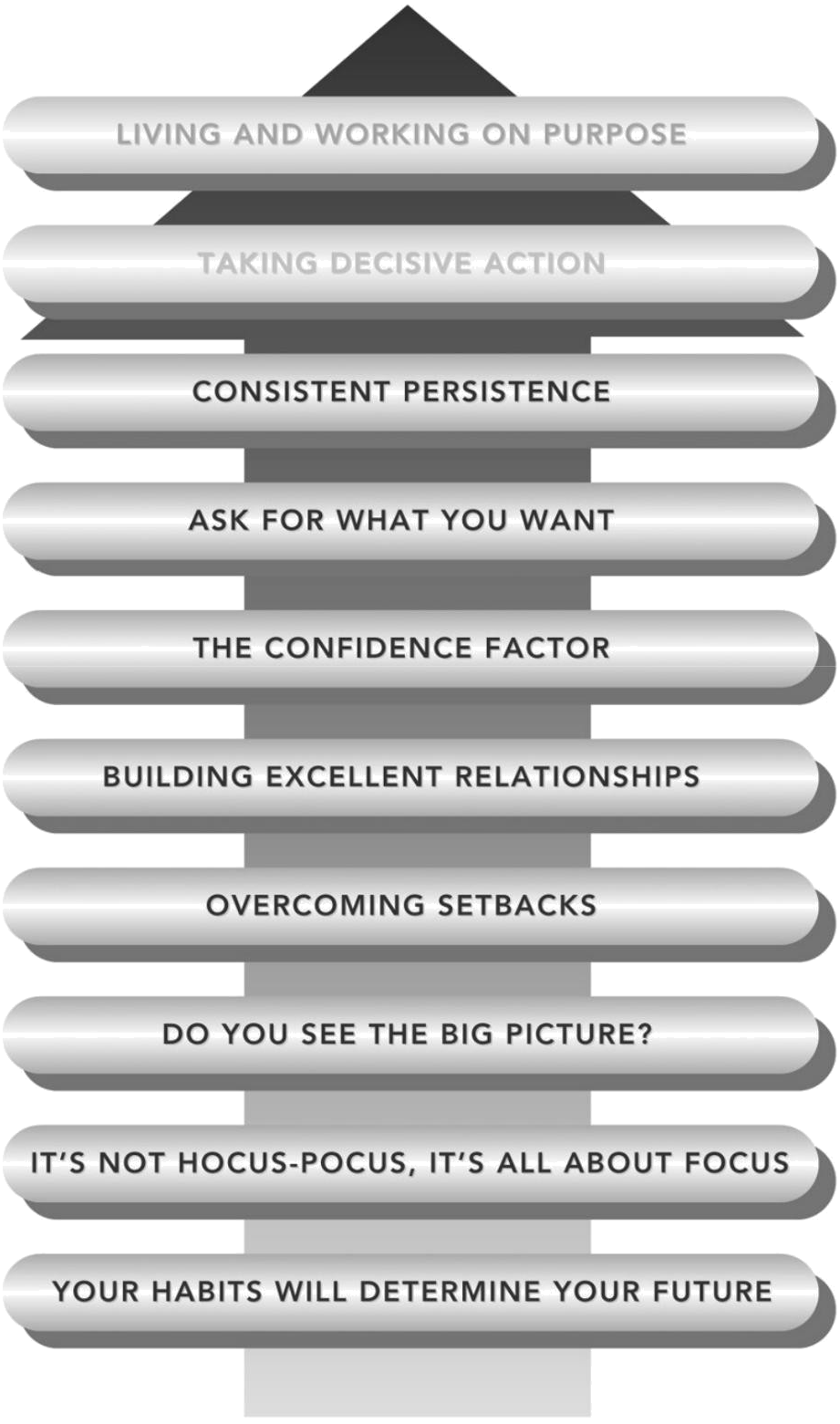
1. Em que áreas da minha vida não mantenho acordos consistentemente?

2. Quanto isso me custará se eu não mudar? Considere o longo prazo consequências.

3. O que especificamente preciso mudar para aproveitar o estilo de vida do Fator de Integridade?

4. Que recompensas e benefícios específicos receberei ao fazer esses ajustes?

Compreender a importância da integridade em sua vida é uma coisa; vivê-la é um desafio totalmente diferente. O próximo capítulomostrará como.



You're in the home stretch...
persistence will pull you through.

ESTRATÉGIA DE FOCO 9

Tomando medidas decisivas

“QUEM ESPERA MOMENTOS DE MUDANÇA

PARA SER CONFORTÁVEL E LIVRE DE CONFLITOS,
NÃO APRENDEU SUA HISTÓRIA.”

— John Wallach Scott

Você tem o hábito de adiar as coisas?

Por exemplo, você precisa concluir um relatório até o final do mês, mas em vez de planejar fazê-lo em três etapas simples, você deixa tudo para os últimos dois dias e se torna um pânico. Outras pessoas são puxadas para a sua bagunça, criando ainda mais turbulência e ansiedade. De alguma forma, você consegue fazer isso, jurando: "Nunca mais - essa é a última vez que vou deixar as coisas assim - não vale a pena o estresse". Mas você repete o mesmo comportamento de novo e de novo, não é? Por quê? Porque é seu hábito. Vá em frente, admita, você é um procrastinador.

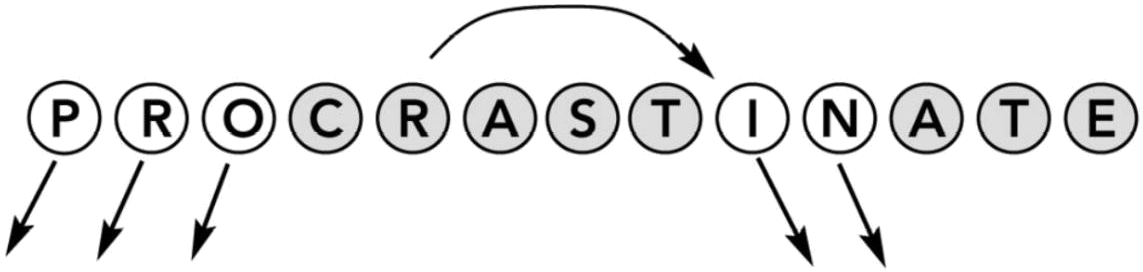
Se serve de conforto, você não é o único. Quase todo mundo procrastina.
Às vezes isso é bom, mas principalmente é um mal-estar crônico e insidioso que prejudicará seu futuro.

Neste capítulo,vamos ajudá-lo a se livrar desse hábito desagradável de uma vez por todas. De todas as estratégias que discutimos, Ação Decisiva é fácil de medir. É preto e branco. Você não será capaz de se esconder das consequências com este.
Ele separa os fracos dos fortes, os tímidosdos corajosos e os intermináveis falantes dos praticantes.

A determinação é seu maior aliado ao traçar seu caminho pela vida.
A procrastinação é um ladrão, esperando disfarçado para roubar suas esperanças e sonhos.

Se você quer uma prova, dê uma olhada mais de perto.

Há outra palavra escondida dentro da palavra procrastinar que irá alertá-lo para os perigos de não agir. Você pode vê-lo?



Que palavra astuta procrastinar é. Disfarça a palavra real, castrar, que também significa empobrecer ou tornar ineficaz. Você consegue a imagem? Quando você procrastina, na verdade está empobrecendo seu futuro, cortando-o. "Y, isso é agora EEAAOWW. . . Emdoloroso!"seguida,Vtodacê vezestáquecrto,vocêémuitoentrardolorosonomodo.Adepartir de procrastinação, grave essa imagem dolorosa de castração em sua mente para que ela o choque em ação.

Ed Foreman, presidente da Executive Development Systems, com sede em Dallas, é um homem que gosta de agir. Aos vinte e seis anos, já havia faturado seu primeiro milhão. Ele então criou muitos negócios de sucesso, incluindo petróleo e gás, cimento pronto, areia e cascalho e pecuária.

Ed ainda encontrou tempo para ser eleito para o Congresso dos Estados Unidos em duas ocasiões diferentes, de dois estados diferentes - Texas e Novo México - a única pessoa a fazê-lo no século XX.

Agora ele passa a maior parte do tempo compartilhando estratégias de ação positiva com executivos de empresas de todo o mundo. Ele tem uma energia contagiante e um entusiasmo pela vida, e não tem tempo para pessoas que ficam resmungando e reclamando do que não têm. Ele chama o mal-estar deles de Síndromedo Algum Dia. Foi escrito especialmente para procrastinadores, e também é conhecido como o Credo do Procrastinador.

"UM DIA QUANDO EU CRESCER, TERMINAR A ESCOLA E CONSEGUIR UM EMPREGO, VOU COMEÇAR A VIVER A MINHA VIDA DO JEITO QUE QUERO . . . . ALGUM DIA DEPOIS A HIPOTECA ESTÁ PAGADA, AS FINANÇAS ESTÃO NO CAMINHO E AS CRIANÇAS CRESCEM, VOU DIRIGIR AQUELE CARRO NOVO E FAZER VIAGENS EMOCIONANTES AO EXTERIOR. . . . ALGUM DIA, AGORA QUE EU VOU

APOSENTAR-SE, COMPRAREI AQUELE LINDO MOTOR HOME E VIAJAR POR ESTE GRANDE PAÍS, E VER TUDO O QUE HÁ PARA VER. . . . ALGUM DIA."

— Ed Foreman

Um dia, depois de uma vida inteira de pensamentos e arrependimentos, esses procrastinadores chegam ao fim de suas vidas. A única frase que preenche seus pensamentos enquanto se preparam para passar adiante é: “Seeu tivesse feito as coisas que realmente queria fazer, minha vida teria sido tão diferente”. Eles refletem tristemente em todas as oportunidades perdidas. "Se eu tivesse investido 10% da minha renda todos os meses." "Se eu tivesse cuidado da minha saúde." "Se ao menos eu tivesse comprado aquela ação de cem dólares quando estava sendo vendida por um dólar." “Seeu tivesse me arriscado e começado meu próprio negócio.” Infelizmente, agora é tarde demais. E outro procrastinador sai, consumido por sentimentos de remorso, culpa e falta de realização.

Cuidado, caro leitor, a Síndromedo Algum Dia é uma armadilha fatal. A vida é muito curta para não aproveitá-la ao máximo. A indecisão e a incerteza irão confiná-lo a um mundo de “seao menos”. Não é isso que você quer, é? Ok, então vamos montar um poderoso plano de ataque que garantirá a você uma vida plena de ação positiva e experiências memoráveis únicas.

LES:

Mais de uma vez fui acusado de ser um procrastinador, principalmente por minha amada esposa, Fran. Como este capítulotrata de tomar medidas determinantes, uma atualização é definitivamente necessária. Simplificando, eu melhorei! No entanto, não estou curado. Na verdade, eu descobri um insight muito importante. Todo mundo tem um processo distinto quando se trata de fazer as coisas. Para mim, a realização da descoberta foi centrada no novo. Acredito que outro mentor meu, Dan Sullivan, plantou essa semente em minha mente.

Aqui está como funciona para mim. Quando uma nova ideia para o meu negócio surge na minha cabeça, o que acontece com frequência, imediatamente rabisco algumas iniciais

pensamentos no papel. Então eu deixo por alguns dias. Quando revisito minhas anotações, uma de duas coisas acontece.

Eu amasso o papel e digo: “Bobagem, que eu estava pensando?” e tirá-lo da minha cabeça para sempre.

O segundo cenário é que eu começo a massagear a ideia.

Se a energia começa a fluir, geralmente acabo com duas ou três páginas de anotações e um plano de ação específico.Com ideias realmente boas, sinto uma onda de adrenalina. Depois deixo a ideia a marinar. Esta etapa no meu processo único pode durar até um ano. Agora, tendo feito isso várias vezes nos últimos anos, sei que essa fase de incubação é muito importante.

Isso não é procrastinação. Eventualmente surge uma oportunidade e percebo que há uma correlação muito boa com a minha ideia. O que desencadeia isso é a chegada de um novo relacionamento comercial, alguém que tem um grande sonho e precisa de ajuda. E minha nova ideia parece ser uma combinação perfeita. Então a mágica acontece. Há uma força de energia combustívelque acende a ideia e eu entro em ação com todas as armas em punho! A propósito, nem sempre acabo com uma grande vitória nessas situações, mas na maioria das vezes eu salto para outro nívelde realização.

Atenção: Este é o meu processo. Você deve descobrir sua própria maneira única de fazer as coisas acontecerem. Acompanhe cada etapa do seu processo e use-o para ajudá-lo, especialmente quando você chegar a uma bifurcação na estrada em relação ao seu futuro. E certifique-se de esclarecer a diferença entre a procrastinação entorpecente – um hábito muito ruim – e um processo bem definido que, em última análise, leva a recompensas significativas.

4 boas razões para você procrastinar

Primeiro, vamos dar uma olhada em por que as pessoas procrastinam. Então, mostraremos como tirar esse macaco irritante de suas costas. Se você não é um procrastinador, por favor, leia o resto deste capítulomesmo assim, caso você tenha vontade mais tarde.

Você aprenderá algumas técnicas excelentes que o tornarão ainda mais decisivo do que você

são agora.

Existem quatro boas razões pelas quais você pode estar procrastinando:

1. Você está entediado.

É um fato da vida. Todos nós nos sentimos menos entusiasmados de vez em quando. As vezes

Nosso trabalho se torna rotineiro e acabamos apenas seguindo os movimentos. Como mencionamos anteriormente, os empreendedores são famosos por isso. Depois que a emoção inicial de lançar um novo negócio passa, eles precisam de um novo desafio, algo que mantenha os sucos fluindo.

Como combater a inércia? Aqui estão algumas sugestões: Primeiro, reconheça que você está entediado. Esteja consciente de seus sentimentos, seus níveisde energia em queda e sua falta de desejo de terminar projetos. Você pode se sentir cansado e ainda não estar fazendo muita atividade física.(Se você estiver extraordinariamente cansado, verifique as coisas com seu médico. Pode haver uma razão médica para sua letargia ou lentidão.)

Faça algumas perguntas a si mesmo e seja totalmente honesto com suas respostas. Estou entediado com o que estou fazendo? (A resposta para isso é “Sim”ou “Não”.)Por que estou entediado? O que me daria muito mais energia?

Empreendedores de sucesso mantêm sua empolgação constantemente buscando novos projetos e oportunidades maiores. Eles continuam aumentando seu nívelde expectativa e nunca estão satisfeitos com negócios rotineiros que não exigem desafio ou engenhosidade. Eles prosperam assumindo novos riscos e a possibilidade de conseguirem um grande home run. E a incerteza torna ainda mais atraente!

Uma maneira de fazer sua energia fluir novamente é pensar em criar negócios maiores e o que seria necessário para produzir esse tipo de receita. Existem duas possibilidades. Você pode vender mais de seu produto ou serviço para seus clientes existentes. Ou você pode ir pescar clientes maiores. Imagine fechar negócios duas ou três vezes maiores do que qualquer outro que você já teve antes. Comece a expandir sua visão.

Isso, obviamente, requer um novo conjunto de contatos e conexões. Você também precisa ser mais criativo e inovador. A criatividade produz energia e a inovação faz disparar a adrenalina. De repente, você está desenvolvendo objetivos muito maiores e uma nova empolgação começa a permear o escritório.

Cuidado, isso pode ser extremamente contagioso! Em breve, todos em sua equipe estão avançando com um novo conjunto de incentivos e iniciativas.

De repente, a vida é divertida novamente e você está em um rolo. Adeus tédio, olá alvos maiores e recompensas ainda maiores.

2. Você está sobrecarregado de trabalho.

Muitas vezes as pessoas procrastinam porque deixam as coisas se acumularem, em vez de lidar com uma tarefa de cada vez e levar cada tarefa até a conclusão. Isso pode começar com uma coisinha que não é feita porque não era a hora certa, ou você simplesmente não estava com vontade de fazê-la.

Então vem outra coisa, e você adia isso também. Agora você tem duas coisas para fazer. Individualmente, ninguém parece grande demais para realizar, mas juntos eles criam resistência. Você acaba adiando os dois. Depois de um tempo, uma lista crescente de meia dúzia de itens foi adiada e a procrastinação levantou sua cabeça feia. Ele começa a controlá-lo. Logo há tantas coisas para fazer que você se sente sobrecarregado com a ideia de começar, então não o faz. Se isso descreve você, anime-se. Existem maneiras de ajudá-lo a romper os obstáculos. Mostraremos como antes do final deste capítulo.

3. Você está fazendo um trabalho que realmente não gosta.

Há dois lados nesse dilema. Primeiro, todos nós somos obrigados a fazer certas coisas que não gostamos. Essa é uma das regras do jogo se você quiser ter mais sucesso. Você pode não gostar, mas é assim que é. Por exemplo, você pode não gostar de fazer coisas mundanas, como papelada ou contabilidade, mas é difícilevitar completamente essas tarefas, mesmo se você for um bom delegador. Nosso amigo Ed Foreman fez uma grande pesquisa sobre esse assunto. Aqui está o que ele descobriu: pessoas bem-sucedidas fazem coisas que pessoas malsucedidas não gostam de fazer. Eles também não gostam de fazer algumas dessas coisas, mas vão em frente e as fazem de qualquer maneira. Este é um ponto fundamental, que você precisa entender completamente.

O outro lado da moeda é que você pode estar preso em um emprego ou carreira medíocre que não permite que você use suas maiores habilidades. Se isso for verdade, procure uma oportunidade para expandir seus talentos. A vida é muito curta para ficar preso no trabalho que você não gosta. Na maioria das vezes, o tipo de trabalho que você faz deve estimulá-lo e

dar-lhe energia. Por que ficar em algo que drena sua energia e não está satisfazendo?

Muitas pessoas não mudam porque precisam de segurança, ou o pensamento de fazer algo diferente as assusta. A mudança está fora de sua zona de conforto e é intimidante. Bem, aqui está a realidade: as maiores recompensas da vida são encontradas fora da sua zona de conforto. Vive com isso. Medo e risco são pré-requisitos se você quiser desfrutar de uma vida de sucesso e aventura.

4. Você é facilmente distraído, ou simplesmente preguiçoso!

Não há muito o que falar aqui. Sejamos francos. Se você evita agir porque prefere colocar os pés para cima todas as noites e assistir a reprises de filmes na TV, há poucas chances de desfrutar de um estilo de vida abundante em breve. A linha de fundo? O sucesso exige esforço e atividade consistente e focada. A preguiça não faz parte da equação. É uma substância proibida.

TOMADA DE DECISÃO Ativa

De um modo geral, a falta de motivação geralmente está na raiz de sua procrastinação. É mais fácil adiar as coisas do que agir com decisão. Estar consciente de que você está entrando em uma espiral descendente de inatividade é importante.
Quando estiver ciente disso, converse um pouco consigo mesmo e concentre-se em encontrar uma maneira de resolver as coisas.

Existem basicamente duas maneiras de se motivar: você pode temer as consequências de não agir; Ou você pode ficar animado com as recompensas e benefíciosde ser proativo.

Você deve manter essas duas fotos na frente e no centro, uma negativa e outra positiva. Pergunte a si mesmo: “Oque eu realmente quero – um futuro em que estou sempre lutando para sobreviver ou um estilo de vida de prosperidade, alegria e realização?”
Quanto mais vívidasforem essas duas imagens, mais determinante você se tornará. Não se deixe levar por uma falsa sensação de segurança. Quando você ouvir aquela vozinha destrutiva sussurrando dentro de sua cabeça: "Deixe para amanhã, semana que vem, mês que vem ou ano que vem", imediatamente mostre essas duas fotos

sua tela de vídeomental. Qual é a aparência da imagem se você não começar?
Você quer olhar para trás em sua vida com uma grande lista de If Only? Claro que não! Entenda isso claramente e sinta a dor da sua castração. (Não, isso não é um erro de impressão!)

Agora ligue o interruptor e dê uma olhada na outra foto. Desta vez, veja todas as recompensas e benefíciosque aconteceram apenas porque você agiu e não se conteve. Festa nesta imagem. Imprima-o em sua mente. Sinta a sensação de realização. Sinta-se bem em desafiar-se a um nívelmais alto de desempenho. Aqui está um exemplo fantástico do que estamos falando.

MARCA:

Um dos melhores tomadores de ação que conheci é um jovem chamado Cameron Johnson. Antes de completar 21 anos, ele havia iniciado doze negócios, todos na Internet. Vou deixá-lo contar sua história incrível.

"Abrimeu primeiro negócio aos nove anos. Era uma pequena gráfica chamada Cheers & Tears Printing Company, e eu imprimi cartões de felicitações, artigos de papelaria, qualquer coisa que pudesse imprimir com meu computador e impressora. Eu dirigi esse negócio por vários anos.

"Ganheiminha primeira conta corrente quando tinha dez anos. Meus pais tentaram ajudar a me ensinar a importância de economizar dinheiro e alfabetização financeira. E quando eu tinha doze anos, comecei a vender Beanie Babies pela Internet. Naquele ano, no meu aniversário de treze anos, ganhei 50.000 dólares vendendo Beanie Babies através de um site que comecei e também no eBay e em qualquer outro lugar que eu pudesse vendê-los. Tornei-me um dos maiores varejistas online de Beanie Babies. Meu site, Beanie Wholesale, venderia para centenas de varejistas em todo o paíse consumidores em todo o mundo.

"Nonosso auge, eu estava enviando quarenta pedidos por dia e estocando cinco mil Beanie Babies em um armário no porão dos meus pais (eu paguei setenta e cinco dólares por mês de aluguel para usá-lo). E todos os dias depois da escola eu chegava em casa e recebia todos os pedidos da noite anterior. Antes de ir para a cama, eu cumpria todos os pedidos e os encaixotava, imprimia o

etiquetas, e ter todas as faturas feitas. Esse era o meu negócio quando eu tinha doze e treze anos.

“Quandoeu tinha quinze anos, abri uma empresa de publicidade online chamada surfingprizes.com, que fornecia anúncios de rolagem na parte superior das janelas dos navegadores dos usuários. Eu lancei isso com dois outros adolescentes. Também fizemos parceria com algumas outras empresas de publicidade online e colocamos quinze milhões de anúncios por dia apenas nos primeiros seis meses de operação. Tínhamos200.000 clientes e estávamos gerando US$ 15.000 por dia. Estávamos recebendo cheques entre US$ 300.000 e US$ 400.000 por mês de nossa parte da receita total.

"Quando eu tinha dezessete anos, eu era dono de uma empresa de Internet chamada Emazing Sites. Éramos uma holding de várias grandes propriedades da Web, uma delas chamada InternetProfiles.com. Eu tinha minhas mãos em um monte de negócios diferentes. Na época tínhamosuma empresa de web design onde desenhávamos sites para diferentes empresas. Eu corri isso por vários anos até finalmente fechá-lo.

"Então eu fui para a faculdade na Virginia Tech. Eu abri uma empresa no meu primeiro semestre lá chamada Certificate Swap. Oitenta por cento dos americanos compram ou recebem um cartão-presente; minha ideia era ter uma saídaonde você pudesse se livrar do cartão-presente que você não quer. CertificateSwap.com permitiu que as pessoas acessassem nosso site e listassem seus cartões-presente para venda. Digamos que você tenha um cartão no valor de cem dólares; você o colocaria à venda por oitenta e cinco dólares. Outra pessoa fica feliz em comprar aquele certificado de cem dólares por oitenta e cinco dólares e você fica feliz em receber oitenta e cinco dólares em dinheiro que pode gastar em qualquer lugar. Então, apenas conectamos compradores e vendedores, assim como o eBay. Saída faculdade e levantei capital de risco para essa empresa e acabei recusando uma oferta de capital de risco de dez milhões de dólares por causa de algumas contingências. Eu me mudei e meu sócio e eu vendemos o negócio e tivemos um retorno muito bom em apenas alguns meses de operação. Esse era o meu negócio quando eu tinha dezenove anos. Havia vários outros também.

“Abeleza da TI é que ela permite que todos nós compitamos em uma plataforma igual.

Pense em onde estaríamossem o celular. Pense em quanto isso acelerou os negócios. Pense no que o e-mail fez.

Pense na maneira como agora você pode virtualizar sua empresa e pode ter um número 800 e esse número 800 pode tocar no correio de voz e essas mensagens de voz podem ser enviadas a você por e-mail. É assim que eu opero. Eu tenho um número 800 para meu escritório e as mensagens de voz chegam direto no meu computador como um arquivo de e-mail, como um arquivo de som, para que eu possa estar na praia de Cancun ouvindo minhas mensagens de voz, administrando meus negócios e não preciso estar pagar um prédio de escritórios. Não preciso ter fabricação. Eu não preciso ter nada.

"Sempreque eu tinha uma ideia para a Internet eu anotava e depois pesquisava sobre essa ideia para ver se (1) essa ideia já existe (2) se não existe como posso criar colocá-lo no mercado e monetizá-lo?

"Ese já existe, essa empresa está ganhando dinheiro? Só porque já existe, isso não deve desencorajá-lo de sua ideia.
A competição é uma coisa linda. Então, se algo já existe, isso é realmente uma validação para sua ideia. Isso significa que você está realmente no caminho certo e talvez haja uma maneira de torná-lo melhor, mais barato, mais rápido ou mais fácil.

"Muitasdessas empresas de Internet podem ter grandes receitas ou milhões de usuários, mas na verdade não têm lucro. Todos os meus negócios eram lucrativos, mas isso era porque eram muito menores. Sempre acreditei em começar pequeno. Sempre acreditei em investir meu próprio dinheiro, não assumir investimentos externos e começar literalmente, às vezes cinquenta dólares, às vezes quinhentos dólares, nunca mais do que vários milhares de dólares para iniciar qualquer um dos meus negócios. Então é algo que pode ser duplicado, porque apesar de eu ter levantado dinheiro e ter sido oferecido um capital de risco para uma das minhas empresas, eu recusei.

"Nuncapeguei milhões de dólares nem fiz empréstimos. Eu nunca assumi nenhuma dívidae sempre comecei pequeno. Tudo tem sido um

trampolim; cada negócio tem sido um pouco maior do que o negócio anterior e acho que foi isso que me ajudou a ter sucesso. E mesmo que eu tenha 24 anos hoje, meu sucesso não aconteceu da noite para o dia.
Faço isso há quinze anos, então a melhor parte da minha vida foi dedicada aos meus negócios e é por isso que estou onde estou hoje."

A mensagem é clara: se você estiver trabalhando em um projeto pequeno ou em um objetivo principal, mantenha-o firme para poder comemorar sua conclusão. Certifique-se de que você não é um daqueles indivíduosfrustrados que passam a vida toda com o rótulo Não Completa.

Para garantir que você não tenha absolutamente nenhuma desculpa para ser indeciso, agora vamos revelar uma fórmula simples e comprovada que o ajudará a resolver qualquer situação futura que exija que você tome medidas.

A FÓRMULA TA-DA

Isso o ajudará a ficar alerta enquanto se dirige para as águas desconhecidas do futuro. Antes de tomar qualquer decisão importante, é altamente recomendável que você use este acrônimo para orientá-lo conforme descrito abaixo. Você pode até usá-lo diariamente para ajudá-lo a manter o foco. Se você não tiver certeza sobre uma decisão, apenas diga "TADA"- em voz alta para ativar seu bom hábito. Isso funciona!

1. Pense.

Como discutimos anteriormente, o tempo para reflexão é essencial. O pensamento reflexivo permite que você faça uma pausa para que possa considerar todas as suas opções. "Issome ajudará a atingir meus objetivos principais de forma mais eficaz?" "Porque eu quero fazer isso?" "Quebenefícioespecíficovou ganhar ao tomar este curso de ação?" "Qualé a desvantagem se não funcionar?" "Quantotempo isso vai realmente levar?" Quanto mais consciente você estiver ao tomar uma decisão importante, menor a probabilidade de estragar as coisas. Tire um tempo para pensar. Como um piloto de avião, crie uma lista de verificação infalívelpara guiá-lo sempre.

2. Pergunte.

Faça boas perguntas de foco. Descubra tudo o que você precisa saber para tomar uma decisão inteligente e informada. Pergunte a outras pessoas, seus mentores ou pessoas que tenham conhecimento e experiência específicosnesta área. Quanto mais importante a decisão, mais tempo você deve levar para verificar tudo. Isso não significa analisá-lo até a morte. Somente quando você reunir informações suficientes de várias fontes, você estará pronto para a próxima etapa da fórmula.

3. Decida.

Faça uma lista de prós e contras. Anote as consequências negativas se você não tomar uma decisão. Compare-os com os benefíciospositivos de seguir em frente.

Em seguida, tome uma decisão firme sobre o que você vai fazer. Tomar a decisão é metade da batalha. Os procrastinadores crônicos levam uma vida de descontentamento porque não tomam a decisão de seguir em frente. Depois de um tempo, sentar em cima do muro se torna muito desconfortável. Se você não tomar cuidado, ficará preso, incapaz de sair.

4. Agir.

Agora que você refletiu, pediu mais informações e finalmente tomou sua decisão, é hora de agir. Esta é a parte mais importante da fórmula TA-DA. Muitas pessoas vivem suas vidas no modo pronto e estável, em vez de pronto e estável GO! Você deve ir. Kickstart-se em ação focada. Basta dar o primeiro passo. Gradualmente você vai construir impulso. Como a proverbial bola de neve rolando ladeira abaixo, você não será capaz de parar depois de fazer aquele empurrão inicial. Lembre-se, as grandes recompensas da vida só se materializam quando você começa a fazer.

JACK:

Como um visionário, posso identificar oportunidades e soluções antes que muitos outros o façam.

Não sei se é um talento treinado ou um dom, mas sempre fui capaz de entrar em qualquer organização ou empresa e ver maneiras de melhorá-la. Lembro-me de trabalhar em uma fábrica da General Electric quando estava na faculdade e ver dez maneiras de melhorar a linha de montagem. Mas acho que o principal

é fazer a si mesmo as perguntas certas. A qualidade da pergunta que você faz determina a qualidade dos resultados e a qualidade de sua consciência.

Para fazer isso, pergunte continuamente: “Comoisso poderia ser melhorado?

Uma das grandes perguntas que aprendi há muitos anos foi, para cada situação em que me encontro, perguntar: “Qualé a oportunidade que existe nesta situação?” Pode ser uma oportunidade para crescer ou desenvolver a paciência. Pode ser uma oportunidade de desenvolver perseverança ou uma oportunidade de prestar um serviço que é necessário naquele momento. Esteja atento às tendências e

onde eles estão indo. Preste atenção e você descobrirá novas oportunidades.

Alguém uma vez me perguntou: “Comovocê teve a ideia da sopa de galinha?”

Não foi realmente minha ideia. Ocorreu-me quando as pessoas perguntavam: “Essahistória está em algum livro?” Tudo o que fiz foi prestar atenção ao fato de que as pessoas queriam essas histórias em um livro. Basicamente, é uma questão de apenas estar atento e viver constantemente nas questões.

Vamos falar sobre DINHEIRO

Atingir suas metas financeiras com certeza todos os anos é obviamente muito importante, especialmente se você vive em uma sociedade onde o preço de quase tudo continua subindo. Se você tem uma famíliaem crescimento que inclui adolescentes, sabe o que queremos dizer!

A recente turbulência nos mercados financeiros em todo o mundo exige ainda mais prudência para garantir a prosperidade futura.

Uma análise completa e aprofundada das estratégias de dinheiro e investimento está muito além do escopo deste livro. Achamos que seria uma boa ideia compartilhar alguns fundamentos básicos de nossa perspectiva. É tudo parte de sua educação no campo da ação determinante.

O que o dinheiro significa para você?

Todo mundo faz contratos sobre dinheiro. Ao contrário do que algumas pessoas pensam, o dinheiro não é a raiz de todos os males. Se isso fosse verdade, quase todas as organizações sem fins lucrativos, instituições de caridade e igrejas deixariam de existir. No entanto, o amor total de

dinheiro excluindo todo o resto causa todo tipo de ansiedade.

Existem basicamente três coisas na vida que podem arruinar você:

1. Poder – observe os ditadores e megalomaníacosdeste mundo.

2. Sexo – geralmente com muitas pessoas, sendo o exemplo número um políticose celebridades.

3. Ganância — a busca doentia de muito dinheiro, muitas vezes às custas de outra pessoa. Pense em banqueiros mercantes, governos ditatoriais e o vítimas do fiasco das hipotecas sub-prime.

Para entender como você realmente se sente em relação ao dinheiro, faça a si mesmo algumas perguntas simples. Por exemplo: Tudo bem ter muito dinheiro? Que hábitos de dinheiro apareceram na minha vida até agora? Ganho e acumulo dinheiro com alegria ou me saboto quando as coisas vão bem inesperadamente?

Incluímosum excelente Questionário sobre Dinheiro no final deste capítuloque o ajudará a identificar suas realidades financeiras. Certifique-se de completá-lo.

Aqui estão alguns outros pensamentos sobre sistemas de crenças em torno do dinheiro. Algumas pessoas foram criadas em um ambiente muito econômico, então mesquinho era um modo de vida natural. Outros foram informados por pais e várias figuras de autoridade que o dinheiro era “sujo”Você. já ouviu essa? “Nãocoloque esse dinheiro na boca, é sujo!”

Algumas pessoas tiveram mais sorte e foram criadas em um ambiente onde uma boa ética de trabalho era valorizada e o dinheiro era gasto e investido com sabedoria. Havia também um elemento de diversão sem ser muito frugal.

O dinheiro flui para aqueles que o atraem.

Em nossa opinião, o dinheiro é simplesmente uma recompensa pelos serviços prestados. Se você fornecer um serviço excelente e criar um valor significativo para as pessoas ao seu redor, o dinheiro aparecerá. Portanto, para atrair mais dinheiro, você deve ser atraente, no sentido de que as pessoas vão querer e preferir seus produtos ou serviços aos de

seu concorrente. A linha inferior é sempre focar na criação de mais valor. Faça o que for preciso para tornar tudo o que você oferece no mercado o melhor. A história da Apple Inc. mencionado em um capítuloanterior é um grande exemplo dessa mentalidade.

Se você está com dificuldades financeiras ou gostaria de aumentar significativamente seu patrimônio líquido,entenda o seguinte: seus hábitos financeiros são principalmente a causa de sua situação financeira atual. Então, se você nunca teve o hábito de poupar ou investir, pode estar passando por algumas consequências neste momento. Se você gasta constantemente mais do que ganha, certamente sofrerá grandes consequências em algum momento. As pessoas que ganham $ 50.000 por ano têm hábitos de $ 50.000. Pessoas que ganham $ 500.000 têm hábitos de $ 500.000. E isso é um fato absoluto de levar ao banco.

Para mudar seus hábitos você deve primeiro aceitar sua realidade financeira atual. Negar o óbvio não vai funcionar! O próximo passo, se você quer ser independente financeiramente, é fazer disso um estudo. Faça sua lição de casa. Aprenda como o dinheiro flui, como ele se expande e cresce e, acima de tudo, quem é realmente bom em atraí-lo.

Sem dúvida, existem pessoas em seu bairro ou cidade que ganharam muito dinheiro. Descubra como eles fizeram isso. Seja criativo. Seja corajoso. Seja tão ousado a ponto de marcar um encontro para se encontrar com eles. Além disso, você deve ter um treinador financeiro brilhante ou uma equipe de consultores para ajudá-lo e apoiá-lo. Pergunte por aí. Descubra quem é o melhor. Novamente, faça sua lição de casa. Foco. A maioria das pessoas não fará esse tipo de esforço. É muito mais fácil sentar na frente da TV todas as noites em vez de criar um futuro financeiro forte que suas famíliasapreciariam quando quiserem relaxar em seus últimos anos.

Regras básicas para criar riqueza.

Agora vamos apresentá-lo a dois veteranos ricos - Sir John Templeton e Art Linkletter - e compartilhar suas listas específicasdos 10 melhores sobre como eles criaram prosperidade ilimitada. Selecionamos esses indivíduospor causa de sua integridade e capacidade de acumular dinheiro. Você pode se surpreender com a simplicidade de suas descobertas. Estude cada um cuidadosamente. Suas percepções podem reduzir anos de sua curva de riqueza.

Primeiro, Sir John Templeton. O fundador do Templeton Group, Sir John Templeton foi um lendário gestor de fundos mútuos. Seu gênio para a gestão financeira criou riqueza para milhares de investidores em todo o mundo. Os dez princípiosa seguir são o coração e a alma de seu incrível sucesso.

1. Para alcançar o sucesso, não seja otimista nem pessimista, mas um realista com uma natureza esperançosa.

2. Conte suas bênçãos para enriquecer a si mesmo e seus vizinhos, primeiro espiritualmente e depois financeiramente.

3. A dívida,seja pessoal ou coletiva, não deve impedi-lo de investir no seu futuro. Esforce-se para ser livre de dívidas.

4. Invista em muitos lugares diferentes – definitivamente há segurança nos números.

5. Seu dinheiro deve fazer muito mais do que simplesmente se reproduzir.

6. Lembre-se de que a paciência é uma virtude.

7. Se você quer prosperar, investigue antes de investir.

8. Nunca se esqueça: O segredo de criar riquezas para si mesmo é criá-las para os outros.

9. Cuidar do Número Um não faz de você o Número Um.

10. Faça sucesso com uma única palavra – Amor.

Fonte: Dez Regras de Ouro para o Sucesso Financeiro

Art Linkletter era provavelmente mais conhecido como artista e personalidade do show business. Quando bebê, ele foi abandonado e adotado por um ministro da igreja, na pequena comunidade de Moose Jaw, Saskatchewan, Canadá. Seu famoso programa, *House Party* na CBS, foi um dos programas de maior duração na televisão. Art Linkletter também era um empresário muito astuto, com envolvimento direto em dezenas de empresas de sucesso. Aqui estão os insights mais importantes da arte para criar riqueza e sucesso.

1. Vou fazer o trabalho que gosto. Você só vive uma vez, então faça o que você ama.

2. Sempre haverá dificuldades, fracassos e desafios ao longo do caminho.

3. A margem entre a mediocridade e o sucesso é muito pequena quando relacionada ao tempo e esforço, além do esperado.

4. Usarei o puxão sempre que puder para abrir as portas para a oportunidade, mas me certificarei de trabalhar quando a porta for aberta para mim.

5. Reconhecerei e estarei alerta para minhas próprias fraquezas e encontrarei pessoas que se destacam nas coisas em que vacilo.

6. Considerarei uma oportunidade de avanço mais importante do que o dinheiro imediato e os benefíciosmarginais da situação.

7. Sempre vou estender minhas habilidades e objetivos um pouco além da minha zona de conforto, dentro do razoável.

8. Aprenderei com meus fracassos e os deixarei para trás.

9. Seguirei a Regra de Ouro. Eu não vou fazer um acordo onde outra pessoa está enganado, enganado ou aproveitado.

10. Usarei o dinheiro de outras pessoas desde que tenha certeza de que o próprio dinheiro pode crescer a uma taxa mais rápida do que os juros. Eu não vou ser ganancioso.

Para encerrar, vamos jogar nossos chapéus no ringue também. Estas são as estratégias mais importantes em que nos concentramos.

JACK:

• Faça o que você ama com paixão e excelência e o dinheiro virá.

• Leia tudo que puder, participe de seminários, ouça áudios e vídeosinstrutivos. Coloque o que você aprendeu em ação. • Faça um estudo das leis universais do sucesso, prosperidade e abundância.

• Dê o dízimode uma porcentagem de sua renda para sua igreja e instituições de caridade favoritas.

• Sempre se esforce para a melhoria constante e sem fim em tudo que você faz.

MARCA:

• Tome a decisão de ser financeiramente independente e seu subconsciente fará uma provisão. Escreva em um plano: “Vouganhar . . .” • Crie uma afirmaçãoSmartphone,paraseuiPad ou protetor de tela que diga: “Estoutão feliz por estar . . .” (No cronograma para ser um milionário; crescendo 50% ao ano; conhecendo um novo cliente potencial ou cliente por dia; vendendo uma quantidade X de Y diariamente; ou qualquer que seja seu objetivo específico.)Leia isso no café da manhã, almoço, jantar e antes de dormir , então você se torna um com a ideia, e eventualmente ela se tornará realidade. • Ame seu trabalho ou meio de vida correto e deixe-o amar você. Eu amo falar, escrever, criar, pensar, promover e fazer marketing, e porque eu amo isso, ele prospera. • Crie uma equipe dos sonhos de colegas que pensam da mesma forma que o ajudarão a realizar suas esperanças. • Servir grandemente com amor e coração feliz.

LES:

• Concentre-se no que você faz melhor. Esforce-se para ser a figura de autoridade em sua área de especialização. Meus talentos são treinar, escrever, falar e criar produtos e programas de autoconsciência. • Procure oportunidades específicasque complementem e expandam seus maiores pontos fortes. Criei o Programa de Coaching Power of Focus para e líderesporque relaciono facilmente empreendedores com seus desafios. • Invista primeiro em seu próprio negócio. Fique longe de negócios e indústrias que você conhece pouco. É por isso que Warren Buffet se saiu tão bem. • Cerque-se de mentores financeiros brilhantes, conforme sugerido anteriormente. Quem você conhece é pelo menos tão importante quanto o que você conhece. • Desenvolva e mantenha hábitos financeiros simples. Invista 10% de sua renda todos os meses. Não consuma mais do que ganha. Saiba para onde vai o seu dinheiro. Esforce-se para ser livre de dívidas.Seja um bom administrador do

recursos que você teve o privilégio de receber.

DEUS DÁ A CADA PÁSSARO SEU ALIMENTO



Mas ele não joga no ninho!

FAÇA DA RIQUEZA UM ESTUDO

Para ajudá-lo ainda mais, aqui está uma lista de ótimos livros sobre dinheiro e criação de riqueza. Defina uma meta para ler todos eles. Existem literalmente centenas de livros sobre este assunto. Faça disso um primeiro passo em sua busca pela sabedoria financeira.

1. *O Homem Mais Rico da Babilônia* por George S. Clason, (Penguin Books, 1989).

2. *The Wealthy Barber Returns** por David Chilton (Financial Awareness Corporation, 2011).

3. *The Millionaire Next Door ,* de Thomas J. Stanley e William D. Danko (Longstreet Press, Inc., 1996).

4. *Dez Regras de Ouro para o Sucesso Financeiro* por Gary Moore (Zondervan Publishing House, 1996).

5. *The One Minute Millionaire* por Mark Victor Hansen e Robert Allen (livros Harmony, 2002).

6. *Pense e Enriqueça* por Napoleon Hill (Fawcett Crest Books/CBS Inc., 1960).

7. *Pai Rico, Pai Pobre* de Robert T. Kiyosaki com Sharon L. Lechter (Techpress Inc., 1997).

8. *O Maior Vendedor do Mundo* por Og Mandino (Free Press, 2011).

9. *Esmagar* por Gary Vaynerchuk (Harper Studio, 2009).

10. *Provisões, Dólares e Sentido: Um sistema comprovado para ensinar seus filhos sobre dinheiro* por Paul Lermitte (McGraw-Hill Ryerson Ltd, 1999).

11. *Os Princípios de Sucesso* por Jack Canfield (Harper Collins, 2005).

12. *Fique Rico Clique!* por Marc Ostrofsky (Razor Media Group, 2011).

** escrito para o mercado canadense, mas contém informações excelentes para um público mais amplo.*

Agora você tem as ferramentas para tomar medidas decisivas em seus assuntos financeiros. Nossa última palavra sobre isso? Tome as medidas necessárias agora. Quando se trata de dinheiro, o tempo é essencial.

Percepções

Bem, agora você sabe com certeza que os procrastinadores não são tomadores de decisão bem-sucedidos! Grandes líderessão indivíduosque tomam inúmeras decisões todos os dias. Então, para encerrar este capítulo,achamos que seria útil compartilhar com você uma lista de Fundamentos de Liderança. Se você estiver em um papel de liderança ou aspirar a ser, ao ler cada uma dessas declarações abaixo, coloque uma marca de verificação em qualquer um

que esteja faltando em seu conjunto de habilidades atual. Isso fornecerá uma excelente plataforma para você expandir sua capacidade de liderança. E agora, é claro, você já sabe o que fazer – tome a decisão de agir!

- EXCELENTES COMUNICADORES: Os melhores líderessão excelentes comunicadores. Eles sabem como compartilhar sua visão com paixão e clareza.
- DIREÇÃO HABILITADA: Os líderesfornecem direção habilidosa e suporte contínuopara garantir que cada projeto avance dentro do prazo e do orçamento.
- MIX POTENCIAL DE HABILIDADES: Os líderesprecisam de uma combinação potente de habilidades, incluindo delegação eficaz, orientação, inspiração e a capacidade de enfrentar problemas de frente. Quando decisões difíceisprecisam ser tomadas, eles as tomam! No processo, eles podem achar necessário persuadir, criticar e dar feedback forte.
- RECONHECIMENTO: Os líderesentendem que a críticaé sempre melhor feita em particular e que o elogio merece um fórum público onde o reconhecimento pode ser maximizado.
- OFEREÇA APOIO: O líderde sucesso trabalha em estreita colaboração com os principais indivíduosda equipe, avaliando seus vários estilos de personalidade e a melhor maneira de se comunicar.

- FOCO EM SEUS PONTOS FORTES / FRAQUEZAS DOS DELEGADOS: Líderesprodutivos se concentram em seus pontos fortes e delegam suas fraquezas. Para alcançar o desempenho ideal, todas as pessoas da equipe devem fazer o mesmo.
- AÇÃO FOCADA: Os líderesentendem a importância da ação focada e 100% de comprometimento. Eles também garantem que as pessoas tenham pausas de rejuvenescimento suficientes para evitar o esgotamento.
- EQUILÍBRIO:O equilíbrioé incentivado e visto como um pré-requisito para o sucesso. Trabalhar constantemente dezoito horas por dia, sete dias por semana não é valorizado como um “distintivode honra” por um líderverdadeiramente bem-sucedido, que pode ter aprendido dessa maneira difícil.
- EXCELENTE MODELO: Um líderrespeitado é um excelente modelo para a equipe. Ele ou ela realmente anda a pé de forma consistente.
  A integridade é um dos seus valores mais altos.
- AS PESSOAS CERTAS: Ter as pessoas certas com a atitude certa cria uma sinergia de equipe única. Cada pessoa deve demonstrar uma forte ética de trabalho e trazer seus talentos e habilidades únicos para cada projeto.
  Eles também sabem se divertir e gostam de comemorar suas vitórias juntos.

- SEJA O MELHOR: Cada membro da equipe deve assumir um compromisso pessoal contínuopara se tornar o melhor que pode ser, profissional e pessoalmente. Por exemplo, um aumento de 10% no foco em geral cria um resultado significativo.

- SUA EQUIPE É TÃO BOM QUANTO O ELO MAIS FRACO: Qualquer equipe é tão boa quanto o seu elo mais fraco. Uma pessoa sem propósito com uma atitude negativa e uma ética de trabalho menos saudável pode generalizar o progresso dos membros restantes da equipe.
- SAIBA A HORA CERTA DE DEIXAR IR: Um bom lídersabe a hora certa de deixar as pessoas irem para preservar a integridade e o foco de toda a equipe.

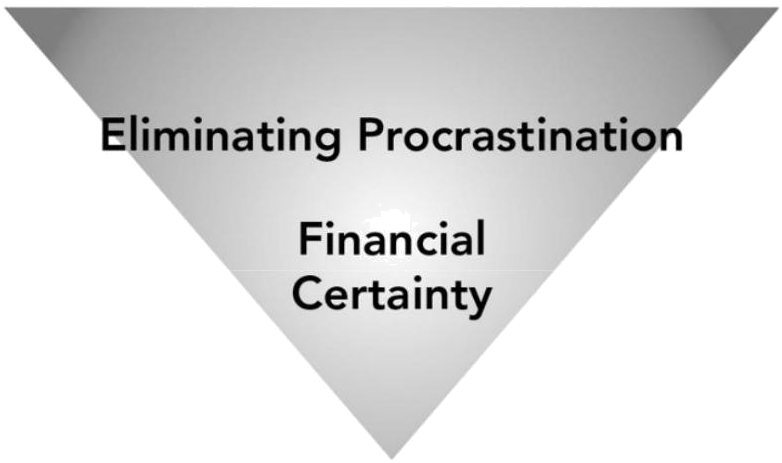
Como líder,como você está indo até agora?

Nossa estratégia de foco final é sobre Viver e Trabalhar com Propósito. Muitos de nossos clientes disseram que isso foi uma mudança de vida para eles e anteriormente facilitou a tomada de decisões difíceis.Agora você pode descobrir por si mesmo.

"LÍDERES TOMAM DECISÕES - O TEMPO TODO". OS SEGUIDORES FAZEM SUGESTÕES . FAZER SUGESTÕES *É FÁCIL PORQUE NÃO REQUER AÇÃO OU MEDO DE FALHA. TOMAR DECISÕES É DIFÍCIL. É PRECISO CORAGEM PORQUE SEMPRE HÁ ALGO EM JOGO."*

— Ruben Gonzales

PASSOS DA AÇÃO



1. Faça uma lista abaixo de alguns de seus hábitos específicos de procrastinação que causam frustração.

Exemplos: chegar atrasado a compromissos; não retorno de telefonemas, conforme prometido; deixando os projetos para a última hora, causando tumulto. Além de sua lista, descreva as consequências específicasque resultam de atrasar suas ações. Seja honesto!

Meus hábitos de procrastinação: Consequências:

2. Selecione um hábito da sua lista e crie Passos de Ação que o motivarão a acabar com o comportamento.

Hábito de procrastinação que quero eliminar:

Minhas três etapas de ação são:

Agora, siga em frente!

O HÁBITO DA CERTEZA FINANCEIRA

Um questionário sobre dinheiro para esclarecer sua posição atual.

1. O que o dinheiro significa para você?

2. Você merece muito dinheiro? ÿ sim ÿ não
Por quê? ou Por que não?

3. Defina Liberdade Financeira no que se refere a você pessoalmente.

4. Você sabe quanto gasta e quanto ganha
especificamente a cada mês? ÿ sim ÿ não

5. Você é orientado para o consumo ou tem um programa claro de poupança e investimento que tem prioridade?

6. Você tem o hábito de se pagar primeiro todo mês? ÿ sim ÿ não

7. Você tem um consultor financeiro brilhante
ou uma equipe de consultores? ÿ sim ÿ não

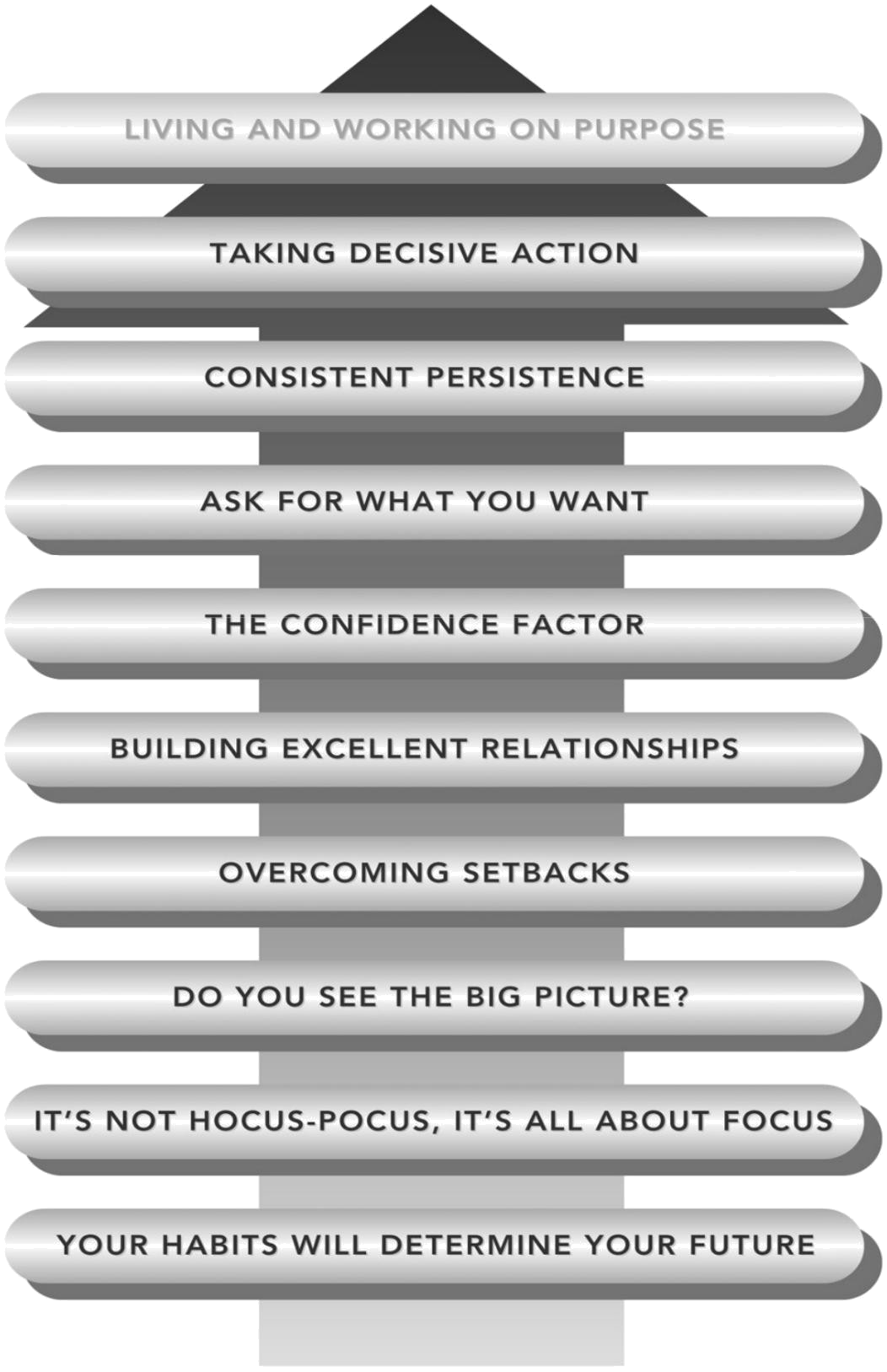
8. De quanto dinheiro você precisará quando (e se) se aposentar,
para desfrutar do estilo de vida que deseja?

9. Qual é o seu déficit atual, se houver?

10. Você está no caminho certo para ter um patrimônio líquido saudável?

Isso significa ter dinheiro suficiente para desfrutar da qualidade de vida que você realmente deseja. Ter a opção de trabalhar ou não trabalhar, porque você pode pagar.

Se você ainda não está nesse nívelde liberdade financeira, o que precisa mudar?



Only one strategy left—you're almost there.

ESTRATÉGIA DE FOCO 10

Vivendo e Trabalhando com Propósito

“QUANDO EU ESTIVER *DIANTE DE DEUS NO FINAL DA MINHA VIDA, ESPERO QUE NÃO TERIA UM POUCO DE TALENTO, E POSSA DIZER, USEI TUDO O QUE VOCÊ ME DEU.”*

— Erma Bombeck

A cada década temos uma nova população de jovens adultos emergindo, a maioria procurando uma carreira, um emprego ou prestes a embarcar em mais esclarecimentos na faculdade ou universidade.

Quais são as esperanças e sonhos desses “aprendizes”no mundo da vida adulta?

Olhando para trás, tivemos alguns rótulos interessantes ligados a vários dados demográficos.

Geração GI 1900-1924

1925-1945 Geração Silenciosa

1946-1964 Baby Boomers

1965-1979 Geração X

1980— 2000 Millennials/Geração Y

2001—? Nova Geração Silenciosa/Geração Z

Qual etiqueta você está usando hoje? Como a Geração Y está no centro das atenções agora, vamos focar nesses jovens esperançosos. A pesquisa mostrou que os profissionais da Geração Y são capazes de se adaptar rapidamente às mudanças na tecnologia e que trabalham de forma mais produtiva quando são apaixonados por uma causa. O que eles podem nos ensinar sobre como manter o foco e trabalhar de forma eficaz em um ambiente muito dinâmico?

Aaron Trenoth, 26 anos, é um jovem talentoso e extrovertido. Ele se formou na Universidade de Lethbridge, uma escola com reputação de produzir cursos de negócios de alto nível.Turmas pequenas e professores com mentalidade empreendedora são parte integrante dessa fórmula de sucesso. Como um jovem adulto da Geração Y, vamos dar uma olhada nas perspectivas de Aaron para o futuro em suas próprias palavras.

“Emrelação à carreira, não há garantias hoje. Se você quer construir uma carreira em uma grande empresa, você começa na extremidade inferior e paga suas dívidas.Quando a economia estava crescendo anos atrás, os graduados universitários tinham um ponto de vista diferente. Eles se sentiram no direito de começar na administração com um escritório de canto e um salário inicial anual na faixa de US$ 80.000. Não mais! Eu queria encontrar uma empresa que fosse orientada para o crescimento, tivesse excelentes oportunidades de promoção rápida e fornecesse excelente treinamento. O dinheiro não está no topo da minha lista de “obrigatórios”. Muitos dos meus amigos sentem o mesmo. A coisa mais importante para mim é que estou feliz – isso significa um ambiente de trabalho feliz. Quando olhei para empresas em potencial para trabalhar, sua reputação era importante. Eles estão realmente fornecendo valor para seus clientes e funcionários? Seu propósito comercial é direcionado? As pessoas estão felizes trabalhando lá?

“Paramim, ser feliz é acordar de manhã e não ter medo de ir trabalhar. E quando chego em casa no final do dia, não estou estressado; Ainda tenho muita energia para aproveitar minhas noites e fazer outras coisas. Eu também quero ser desafiado. Tantas pessoas parecem estagnar depois de alguns anos no trabalho. Primeiro, eles ficam confortáveis e depois se tornam complacentes. Eu não quero ficar preso em uma rotina como essa.”

Como milhares de outros jovens adultos, Aaron quer um futuro onde haja esperança e oportunidade e um sentimento de orgulho pelo serviço que presta. Isso não é um pedido irracional. Então, o que ele encontrou? Aaron escolheu trabalhar com a Enterprise Rent-a-Car, a locadora número um na América, com mais de seis mil localidades, incluindo operações internacionais no Canadá, Reino Unido, Irlanda e Alemanha.

Essa potência de US$ 9 bilhões construiu seus negócios e sua reputação com um propósito simples: criar clientes completamente satisfeitos.

Vamos ver como eles correspondem às expectativas de Aaron.

As quatro principais áreas do Enterprise que criam valor são:

1. Clientes completamente satisfeitos
2. Desenvolvimento e capacidades dos funcionários
3. Crescimento

4. Lucro

Para ajudá-lo a obter algumas ideias úteis para seu próprio negócio, aqui está uma versão expandida desses quatro criadores de valor.

1. Concentre-se principalmente em cuidar da melhor forma possívelde seus funcionários e clientes. A lucratividade seguirá naturalmente.

2. Não se esforce apenas para deixar os clientes satisfeitos. Trate-os tão bem que eles ficarão *totalmente* satisfeitos.

3. Em vez de um design de interiores luxuoso, monte seu local de trabalho com a conveniência do cliente em mente.

4. Não se esqueça das gentilezas básicas — apertar as mãos e cumprimentar as pessoas pelo nome — que transformam seus inquilinos de primeira viagem (ou compradores ou clientes) em clientes vitalícios.

5. Lembre-se de que a repetição de negócios é crucial, pois custa entre cinco e seis vezes mais conquistar novos clientes do que manter os atuais.

6. Encare seus clientes como as pessoas mais importantes que passarão por suas portas.

7. Um compromisso total com o atendimento ao cliente deve começar no nívelmais alto da organização.

8. Nunca comprometa sua integridade.

9. Abomine práticas que sejam injustas com seus clientes, mesmo que sejam consideradas comuns em seu setor. Embora cruzar a linha possa aumentar os lucros no curto prazo, essas ações impedirão que as pessoas queiram fazer negócios com você novamente.

10. Evite cobrar dos clientes por serviços pequenos que custam pouco ou nada para serem executados, especialmente com clientes que fazem negócios com você regularmente.

11. Descubra oportunidades que o servirão bem a longo prazo.

12. Vá além para causar boas primeiras impressões.

13. Cerque seu negócio com pessoas empreendedoras e com ideias semelhantes e ouça o que elas têm a dizer.

14. Esteja pronto para agir e manter-se firme em tempos de crise, mesmo que isso signifique sofrer um golpe temporário no resultado final para fazer o que é certo.

Fonte: Excedendo as expectativas do cliente A

Enterprise também dá grande ênfase ao trabalho em equipe. Sua missão é cultivar um ambiente de trabalho divertido e amigável, onde o trabalho em equipe impera. Eles fazem isso contratando pessoas jovens e inteligentes, treinando-as bem e promovendo aqueles que consistentemente criam altos índicesde satisfação do cliente. Estes são medidos todos os meses por uma agência externa independente.

No momento da redação deste artigo, Aaron começou como gerente estagiário quatorze meses atrás. Hoje, ele é gerente de estação, supervisionando dois escritórios, uma equipe de quinze pessoas e uma frota de 270 veículosavaliados em sete milhões de dólares. Isso é um bom começo! Aaron gosta do desafio de criar soluções inovadoras para garantir a total satisfação de seus clientes. Como em todo negócio que tem milhares de clientes, às vezes as expectativas iniciais não são atendidas. No entanto, antes que um cliente menos feliz vá embora, a diversão é mudar essa situação e superar suas expectativas. E funciona.

Sessões de treinamento de dia inteiro uma vez por mês também garantem crescimento pessoal e profissional para Aaron. A perspectiva de trabalhar no exterior também é muito atraente, com a Enterprise expandindo ainda mais para a França e a Espanha. Aaron é fluente em francês, então a chance de estabilizar no iníciode sua carreira parece improvável neste momento.

Como você aprendeu no Capítulo5, operar com uma filosofia ganha-ganha cria um sucesso incrível. A Enterprise parece ter descoberto a fórmula. Parece que o grupo da Geração Y também está alinhado com o ganha-ganha. Embora o dinheiro seja importante, no final das contas, para eles, a esperança é eterna quando você está feliz. E fazer um trabalho intencional é um ótimo trampolim.

“O MELHOR CONSELHO DE CARREIRA PARA DAR AOS JOVENS É, SAIBA

O QUE VOCÊ MAIS GOSTA DE FAZER E PEGAR OUTRA PESSOA PARA LHE PAGAR

POR FAZER .”

— Katherine Whilehaen

Encontrando seu OBJETIVO

Livros inteiros foram escritos sobre este tópico abrangente. Nós o condensamos nos fundamentos. Observe que este é um capítulode vital importância para você. Nas páginas seguintes você descobrirá como é essencial ter um propósito para sua vida. Vamos até ajudá-lo a criar uma definição clara. A maioria das pessoas não tem a menor idéia sobre isso. Não queremos que vocês acabem como massas de outras pessoas por aí,generalistas errantes que não têm certeza do que estão fazendo e por que estão fazendo isso.

Depois, há aquelas pessoas que chegam a uma encruzilhada em sua vida. Algures entre os trinta e cinco e os cinquenta e cinco anos, surge a famosa crise da meia-idade. De repente, perguntas mais profundas começam a surgir como: “Issoé tudo o que existe?”
Depois de um sério olhar para o umbigo, eles começam a sentir um vazio, uma sensação de vazio. Algo está faltando, mas eles não conseguem colocar o dedo sobre isso. Gradualmente, eles percebem que coletar coisas materiais e pagar a hipoteca não está mais fazendo isso por eles.

APRENDENDO A VIVER COM PROPÓSITO

Este cenário é familiar para você? Você está se perguntando sobre a falta de propósito em sua própria vida? As ideias deste capítulovão muito além dos hábitos diários específicosnos quais você começou a trabalhar, por mais importantes que sejam. Em algum nível,todos ansiamos por significado em nossas vidas. Precisamos sentir em nosso âmago que somos importantes e que estamos fazendo a diferença.

Adotar um estilo de vida proposital oferece uma oportunidade de enriquecer os outros, pela sua impressão de forma positiva. Por exemplo, se você tem uma filosofia diária de ser um doador e desenvolve o hábito de ajudar os outros sem nenhum pensamento imediato de recompensa pessoal, está demonstrando o iníciode um senso de propósito. Quando você for capaz de expandir essa filosofia para abranger uma visão mais ampla, seu propósito se cristalizará.

JACK:

Uma maneira de se aproximar de seu propósito é olhar para trás em sua vida e se perguntar: “Quaisão as dez ou quinze vezes que senti a maior alegria em minha vida?” Entrevistei uma mulher chamada Julie Laipply, que foi Miss Virginia USA no concurso Miss USA. Mas ela não estava feliz. Na verdade, ela estava infeliz. Julie estava estudando para ser veterinária porque adorava animais. Então ela percebeu que adorava brincar com animais e cuidar deles, mas não gostava de biologia, fisiologia e bioquímica.Então ela parou de querer ser veterinária. Então ela se perguntou: “Quandoeu fui mais feliz?” Ela percebeu que o momento em que era mais feliz era quando estava em um papel de liderança e ensinando liderança no ensino médio. Ela era a presidente estudantil. Ela ia às conferências de liderança estudantil na Ohio State quando todas as escolas secundárias enviavam dois representantes. Então, quando ela estava na Ohio State, ela era uma das acompanhantes que trabalhavam com aquelas crianças enquanto elas estavam lá. Ela descobriu: “Soumais feliz quando estou liderando”. Então ela se aproximou da Ohio State e disse: “Euquero me formar

com um diploma em liderança.” E eles disseram: “Nósnão temos tal coisa.”
Ela perguntou: “Possocriar um estudo independente e desenvolver tal programa?” Eles disseram "sim". Ela levou mais um ano para se formar, depois mais cinco anos para sair da escola. Ela fez cursos de jornalismo, psicologia e oratória e, aos 26 anos, estava realizando treinamentos de liderança no Pentágono para os militares. Ela estava feliz e realizada porque manteve a esperança e permaneceu fiel a ela

propósito.

A Maratona da Esperança

Aqui está a notável história de Terry Fox. Quando tinha apenas dezoito anos, Terry descobriu que tinha câncer. O diagnóstico foi de osteossarcoma, um câncer de metástase rápida que geralmente atinge as pernas e os braços e pode se espalhar para os pulmões, cérebro ou fígado.Depois que a agonia de sua nova realidade se instalou, Terry basicamente teve duas opções: desistir da esperança e esperar pela morte, ou descobrir algo significativo pelo qual viver. Ele escolheu o último. O câncer significava que ele perderia a perna. Deitado em sua cama de hospital, Terry sonhava em atravessar o Canadá correndo. Naquele dia, ele se comprometeu a tornar seu sonho realidade. Sua visão estava começando a tomar forma. Ao dedicar sua vida a fazer a diferença na luta contra o câncer, ele criou um verdadeiro propósito. O objetivo de sua corrida de uma perna, batizada de Maratona da Esperança, era arrecadar um milhão de dólares para a pesquisa do câncer. O total final que ele levantou foi de US$ 24,17 milhões!

O jovem Terry descobriu um propósito tão grande que o elevava físicae mentalmente todos os dias. Esse poder de propósito o levou a níveisnotáveis de desempenho. Mesmo tendo apenas uma perna saudável, uma prótese presa ao coto da outra perna lhe permitiu correr. A ação foi mais como um movimento de salto. Criava a sensação de dar uma topada com o dedo do pé a cada passo.

Terry usava shorts enquanto corria. Isso, é claro, expôs sua perna falsa e fez algumas pessoas se sentirem desconfortáveis. A resposta de Terry foi: “Soueu, por que esconder?” Começando em 12 de abril de 1980, ele correu o equivalente a uma maratona (vinte e seis milhas) quase todos os dias, cobrindo um total de 3.339 milhas em apenas 143 dias – um feito incrível!Ao fazer isso, ele deu esperança a milhares de pessoas em todo o mundo.

Isso pode levá-lo a perguntar: “Oque estou fazendo com minha vida? Qual é o trabalho da minha vida? Que legado deixarei para trás quando meu tempo acabar?”

Perguntas importantes, você não acha?

The Challenge

Let others lead small lives,
but not you.

Let others argue over small things,
but not you.

Let others cry over small hurts,
but not you.

Let others leave their future
in someone else's hands,
but not you.

Jim Rohn

Três pontos-chave

Vamos dar uma olhada nos pontos-chave que ajudaram Terry Fox a forjar com sucesso seu novo propósito. Primeiro, precisamos esclarecer a distinção entre estabelecer metas e ter um propósito. Seu propósito transcende seus objetivos. É o Grande Quadro - como um guarda-chuva abrangente. Metas, por outro lado, são os passos que você dá ao longo do caminho. O propósito de Terry era ajudar a eliminar o câncer. Seu objetivo específico,no entanto, era arrecadar um milhão de dólares para a pesquisa do câncer por todo o Canadá. Quando você alinha seus objetivos diários com um propósito bem definido, você desfruta de paz de espíritoe uma maravilhosa sensação de estar vivo.

Isso é uma mercadoria rara nos dias de hoje.

Os três pontos principais a seguir ajudarão você a ativar seu próprio propósito:

1. Alinhe seu propósito com sua habilidade natural.

Terry Fox alinhou seu propósito com algo que ele realmente gostava – atletismo. Ele se destacou na corrida, então correr pelo paísse tornou o veículonatural para ele alcançar seu objetivo. Todos nós fomos dotados de talentos naturais. Descobrir o que são isso faz parte do jogo da vida. Muitas vezes, nosso trabalho não está alinhado com o que fazemos de melhor. Nossos valores e nossas ações podem ter propósitos cruzados. São essas mensagens contraditórias que causam conflito interno e incerteza.

2. Seja determinado.

Todos os dias Terry permaneceu fiel ao seu propósito. Apesar da neve, chuva e granizo, ele seguiu em frente. Nos estágios iniciais, quase não havia cobertura da mídiae às vezes ele se sentia sozinho e incompreendido. Ele superou isso mantendo seu propósito na vanguarda de sua mente. Muitas pessoas perdem a direção na vida porque são facilmente distraídasou influenciadas por outras pessoas. Assim, eles vagam saltando de uma situação para outra, como uma bola em uma máquina de pinball.

Viver seu propósito requer determinação – a determinação de fazer o que for preciso. Ele separa os fracos dos fortes, os procrastinadores dos verdadeiramente comprometidos. Ele inflama uma paixão profunda e cria um sentimento de importância.

Quando seu propósito estiver claro, sua vida terá sentido. Você dormirá à noite satisfeito, em vez de se preocupar com todas as coisas do dia-a-dia que criam estresse e tensão.

3. Mantenha uma atitude humilde.

Não permita que um ego doentio anule suas boas intenções. Indivíduosque têm o maior e mais positivo impacto na sociedade não estão preocupados com fama e fortuna. Mahatma Gandhi, Madre Teresa e milhares de outros que não são tão conhecidos simplesmente continuaram o trabalho. Ganância e poder não faziam parte de sua fórmula para viver de propósito.

Nos estágios finais de sua Maratona da Esperança, Terry Fox atraiu milhares de pessoas em todas as grandes cidades. Sua atitude era: “Souapenas uma pessoa comum, nem melhor nem pior do que qualquer outra pessoa. Há muitas outras pessoas envolvidas com isso, e elas também merecem reconhecimento.” Foi essa visão humilde e preocupação genuína com os outros, além de sua atitude de nunca desistir enquanto lutava contra as adversidades, que o tornaram querido por milhões de pessoas. Mesmo depois que o câncer se espalhou para seus pulmões, ele estava determinado a continuar. Terry nunca conseguiu terminar sua corrida. Ele faleceu em 28 de junho de 1981. No entanto, o legado que deixou continua a ajudar vítimasde câncer.

Até o momento, mais de 400 milhões de dólares foram arrecadados para a pesquisa do câncer na Terry Fox Run anual. O evento é realizado em pelo menos cinquenta países e mais de dois milhões de pessoas já participaram. Neste ponto você pode estar pensando: “Essaé uma ótima história, mas eu realmente não me vejo mudando o mundo. Eu não sou uma celebridade. Minha luta está chegando ao final do mês.”

Essa é a razão pela qual você está lutando - você ainda não entendeu. A importância do propósito, isto é. Se o fizesse, não veria sua vida como uma luta.

Como treinadores, nosso maior desafio é fazer com que as pessoas entendam o quanto isso é críticopara o futuro. Não seria bom ter um “botãode propósito” pronto no topo de sua cabeça, que você pudesse apertar e seu verdadeiro propósito na vida se tornaria imediatamente claro? Obviamente, há mais do que isso. O restante deste capítuloesclarecerá como você pode fazer isso acontecer.

Aqui está o próximo passo para tornar seu propósito vivo.

Descobrindo o seu PROPÓSITO

Como dissemos anteriormente, a maioria das pessoas não tem um propósito bem definido. Para ajudá-lo a descobrir o seu, há algumas perguntas de sondagem. Leve o seu tempo para pensar sobre isso antes de responder. Se você está se sentindo preso ou passando por uma grande transição, considere tirar alguns dias de folga e ir para um retiro tranquilo, onde você possa realmente pensar sobre o que deseja fazer com sua vida. É impossíveltomar decisões excelentes quando você está preso no turbilhão das atividades cotidianas. Você não pode pensar em fuga! Se você não tem um santuário especial próprio, provavelmente existem alguns retiros em sua área. Verifique a Internet ou suas igrejas locais para obter assistência.

David McNally, autor de best-sellers de Even Eagles Need a Push e The Eagle'sSecret, é o produtor de um maravilhoso vídeopremiado sobre Terry Fox.
(Consulte o Guia de Recursos para obter detalhes.) É realmente inspirador. David é considerado uma das principais autoridades em como prosperar em nossas vidas pessoais e profissionais. Ele criou o exercíciode dez perguntas extremamente importante chamado Descobrindo e Vivendo Seu Propósito (veja Etapas de Ação). Essas são perguntas essenciais. Portanto, não se venda por pouco – reserve alguns minutos para completar o exercício– isso pode levar a um grande avanço para você. Mas primeiro, termine de ler o capítulo.Ao fazer isso, você desenvolverá uma maior compreensão de como determinar seu propósito. Aqui estão algumas considerações importantes: Sua busca começa com o reconhecimento de suas habilidades e talentos especiais. O que você faz de melhor? O que você realmente gosta de fazer? O Capítulo2, Foco Prioritário, ajudou você a descobrir isso. A maioria das pessoas estagna em seus empregos. Eles acabam entediados, apenas seguindo os movimentos. É muito frustrante. Muitas vezes, o motivo é a falta de desafio. O trabalho não usa seus pontos fortes e eles acabam presos em atividades que esgotam suas energias, em vez de se inspirarem em algum projeto magnífico.Isso de alguma forma descreve você?

O trabalho com propósito também significa que você se preocupa profundamente com alguma coisa. Você não se sente obrigado a se apresentar, mas sim apaixonado por isso.
Terry Fox foi profundamente tocado pelas vítimasde câncer mais jovens. Isso o estimulou a cada dia,

apesar das dificuldades.

Quando você vive de propósito, sente que está fazendo a diferença. E você não precisa ser famoso. Você pode causar um impacto significativo em sua própria comunidade. Outro fator importante é o seu nívelde entusiasmo. Se você estiver focado apenas em ganhar dinheiro, uma grande fatia da vida passará por você.

Para ajudá-lo a entender isso completamente, tivemos que incluir a seguinte história sobre uma jovem cujo propósito foi imposto a ela de maneira cruel.

Anna Jarmics, de dez anos, viu o pequeno objeto de metal oval pousar na caixa de areia perto de seus irmãos e irmãs. Ela sabia que tinha que fazer alguma coisa. Então ela pegou e decidiu jogá-lo fora na esperança de proteger seus irmãos.

Ela começou a correr, de repente tropeçou na calçada, e enquanto estava ali, a granada de mão explodiu, mutilando ambas as mãos. Era 1945 na Hungria devastada pela guerra, e a granada havia sido lançada na rua por um tanque russo que passava.

Anna foi levada às pressas para um hospital do exército a três quarteirões de distância. Ela permaneceu consciente. Os médicos imediatamente amputaram ambas as mãos logo abaixo do pulso. Os tempos eram difíceise os suprimentos eram medidos. Ela suportou os procedimentos traumáticos sem anestesia. A recuperação foi dolorosa e lenta. Não havia instalações de reabilitação naqueles dias. Ao todo, ela passou seis meses no hospital.

Agora, aos setenta e seis anos, Anna levou uma vida com propósito, inspirando outras pessoas a superar suas limitações e descobrir o que sua vida pode se tornar. Ela nunca foi amarga ou zangada com seu próprio infortúnio. Na verdade, ela nem usaria a palavra *infortúnio* em seu vocabulário. O que você faz quando tem dez anos sem as mãos? Bem, você vai para a escola e eventualmente aprende a pegar um lápis. Então, apesar de não ter dedos ou polegares, você de alguma forma aprende a escrever.

É difícile requer persistência, mas Anna não é uma desistente. Ela nunca foi.

Em 1956, mudou-se para a Inglaterra, conseguiu um emprego como faxineira, casou-se e teve quatro filhos. Outro grande desafio veio quando seu marido, um alcoólatra, de repente abandonou a família,esvaziando a conta bancária deixando Anna sem nada em seu nome. Ela explica: “Continueitrabalhando e criei meus filhos da melhor maneira que pude”. Ela então decidiu imigrar para o Canadá.

Quando ela chegou lá, Anna queria dirigir seu próprio carro. Sem mãos? Impossível!Anna Jarmics também não usa a palavra impossívelem seu vocabulário. No dia do teste de direção, ela disse que o instrutor parecia mais nervoso do que ela. Todos os funcionários da escola de condução estavam grudados nas janelas quando ela entrou em seu veículo.Eles estavam aplaudindo quando ela voltou, tendo passado em sua primeira tentativa.

Ao buscar um emprego em um hospital local, ela disse ao cético funcionário de recursos humanos: “Deixeme- mostrar o que posso fazer. Eu vou trabalhar duas semanas para nada, então você pode começar a me dar um salário.” Ela conseguiu o emprego. Anna está sempre em busca de novos desafios. Ela relaxa a mudança e vê a vida como uma série de oportunidades positivas. Entre sua longa lista de vitórias estão vários troféus que conquistou no tiro ao alvo. Ela ganhou o primeiro, segundo e terceiro prêmios por suas requintadas pinturas em aquarela e está considerando uma exposição em um futuro próximo. Ela também é uma calígrafatalentosa. Houve outros desafios físicosao longo do caminho. Enquanto trabalhava como segurança, Anna quebrou as costas, exigindo duas grandes operações antes de ficar de pé novamente.

Você pode adicionar determinação à sua lista de qualidades. Ela será a primeira a dizer que tem uma tendência competitiva muito definida. E ela tem uma atitude positiva. “Não acho nada difícil.Eu posso fazer o que eu quiser”, diz ela.

Talvez sua maior conquista seja seu caso de amor de 28 anos com o jogo de dardos. Começou inocentemente, vendo um amigo tocar em um Legion Hall local. Ele disse: “Você deveria jogar”. Então ela fez. Seu primeiro lance foi um alvo e ela vem ganhando desde então. Na verdade, vários homens se recusam a brincar com ela porque ela sempre bate neles. Suas muitas vitórias no campeonato incluem uma medalha de ouro em dardos nas OlimpíadasSeniores.

Quando perguntada sobre que conselho ela daria aos outros, principalmente àqueles que lutam com a mudança, Anna diz: “Éimportante pensar por si mesma. Compre um diário. Tire um tempo para escrever seus pensamentos. Faça perguntas a si mesmo. O que mais te incomoda? Por quê? O que você pode fazer sobre isso? Volte e leia suas anotações. Isso lhe dará clareza e o ajudará a tomar decisões.”

Anna aprendeu a superar sua dor físicausando força mental

de comprimidos. Ela pratica meditação e acredita muito no poder da oração. “Deixo com Deus. Eu sempre digo: 'Oque será, será'.Estou apenas me divertindo.”

O último projeto de Anna é falar com novos imigrantes na YWCA local. Muitas dessas pessoas estão ansiosas sobre seu futuro. A história de Anna os inspira a deixar de lado o medo e os ajuda a acreditar que podem ter sucesso. Ela diz: “Isso me deixou tão feliz, porque posso dizer a alguém como melhorar sua vida – consegui muitas coisas porque queria. Ninguém me ensinou a fazer as coisas. Foi tudo culpa minha. Eu nunca desisto. Eu nunca fiz e nunca farei!” Palavras inspiradoras de uma mulher muito inspiradora cujo propósito fica claro quando você passa alguns minutos com ela - ser um farol de entusiasmo para os outros, para que a luz deles também brilhe.

Fonte: *O poder do foco para as mulheres*

Declaração de PROPÓSITO

Muitas empresas gastaram grandes somas de dinheiro desenvolvendo declarações de missão. Isso geralmente envolve os líderesda empresa. Às vezes, um consultor de gestão é contratado para ajudar no processo. O resultado geralmente são três ou quatro parágrafos de palavras bem-intencionadas e clichês. Estes são muitas vezes transformados em uma bela placa que fica elegantemente pendurada na entrada principal do escritório. Infelizmente, isso é o máximo para muitas empresas. Mais triste ainda é o fato de que, quando questionados, a maioria das pessoas que trabalham na organização não consegue repetir a declaração de missão. Nunca se torna parte da cultura. Muitas vezes, é apenas algo que a administração sonhou e se torna outro sabor do mês.

LES:

Eu tinha um discurso para fazer aos membros do conselho de uma grande cadeia alimentar nacional. Eu sabia que eles tinham uma declaração de missão e a estavam atualizando. Então, liguei aleatoriamente para várias de suas lojas e perguntei à pessoa que atendeu o telefone: “Vocêpode me dizer qual é a declaração de missão da sua empresa, por favor?” Nenhuma pessoa foi capaz de responder à pergunta. Um gerente respondeu: “Achoque temos uma cópia em algum lugar. Eu precisaria checar meu arquivo. Tanto para viver sua missão!

Se você possui um negócio ou é um tomador de decisões importante, considere estas sugestões: Primeiro, mude a frase “Declaraçãode Missão” para “Nosso Propósito”. De um modo geral, os funcionários entendem isso mais facilmente do que uma missão. Mantenha-o curto e simples, para que todos no escritório possam memorizá-lo. Uma frase poderosa que todos colocam em prática todos os dias fará mais pelo seu negócio do que uma declaração prolixa jogada em algum arquivo obscuro.

Um excelente exemplo é a Harry Rosen Men'sWear, uma cadeia de roupas de alta qualidade. Aqui está sua declaração: Exceder as expectativas de nossos clientes. Isso está impresso no verso do cartão de visita de cada vendedor, e todos que trabalham lá sabem disso. Cada funcionário também tem a

autoridade para transformar esta declaração em ação. Por exemplo, se você comprou um par de calças que precisava de ajustes e precisasse tê-las amanhã, mas não pudesse pegá-las, o vendedor garantiria que elas fossem entregues pelo correio. Sem problemas. Isso é ir além. Sugerimos que você mantenha sua própria declaração de propósito pessoal em uma frase significativa. Torná-lo genérico o suficiente para que você possa servir ao seu propósito em muitas situações cotidianas.

LES:

Minha declaração de propósito é: “Usarmeus talentos dados por Deus para impactar positivamente o maior número de pessoas que puder durante minha vida, de uma maneira que melhore significativamente suas vidas”. Isso me dá uma infinidade de oportunidades. Posso servir pessoas de negócios por meio de nossos programas de treinamento Power of Focus. Também posso compartilhar ideias escrevendo livros, blogs e artigos de revistas, bem como gravando programas de áudio e vídeos.Ou posso simplesmente oferecer uma palavra de encorajamento e um sorriso para alguém que precisa de um incentivo – por exemplo, uma garçonete que está se sentindo pressionada porque o restaurante está com falta de funcionários. Ou um atendente de estacionamento que raramente conversa com algum cliente porque está com pressa demais para cumprimentar.

JACK:

Minha declaração de propósito é: “Inspirare capacitar as pessoas a viver sua visão mais elevada em um contexto de amor e alegria, em harmonia com o bem maior de todos os envolvidos”. Semelhante ao que Les afirmou acima, existem muitas oportunidades e muitos fóruns para conseguir isso.

Posso escrever livros, conduzir seminários, dar discursos, escrever artigos, aparecer em programas de rádio e televisão, motivar e orientar minha equipe, consultar outras organizações, desenvolver um currículode auto-aperfeiçoamento para estudantes do ensino médio em situação de risco, do centro da cidade, ou simplesmente inspirar a pessoa sentada ao meu lado em um avião.

MARCA:

Minha declaração de propósito é: “Ajudarcrianças de todas as idades a amar a livre iniciativa e a lucratividade dos negócios, usando inventividade, criatividade e inovação”. ter uma audiência com um jovem por dez minutos. É incrívelcomo você pode tocar alguém com algumas palavras bem escolhidas de encorajamento e apoio. Às vezes, leva apenas um momento para fazer uma diferença positiva.

Também desenvolvemos uma declaração de propósito para nossa série *Chicken Soup for the Soul* . Ele simplesmente lê:

PARA MUDAR O MUNDO,
UMA HISTÓRIA DE CADA VEZ.

Dave Albano é alguém que gosta de viver grande.

Ele também vive de propósito, arrecadando dinheiro para causas nobres. Então, quando ele estabelece um objetivo pessoal importante, ele cria um alvo secundário de caridade para acompanhá-lo.

Como um entusiasta do ar livre, Dave decidiu recentemente testar suas capacidades.
Aos 43 anos, ele está escalando os Sete Cumes, as montanhas mais altas de cada um dos sete continentes da Terra – picos mágicos que foram escalados por um “clube”único de menos de 200 pessoas. Eles são Kilimanjaro (África), Denali (América do Norte), Aconcágua (América do Sul), Pirâmide Carstenz (Australásia), Vinson (Antarctica), Everest (Ásia) e Elbrus (Europa).

Essa meta plurianual obviamente requer uma tremenda disciplina e foco, além de recursos consideráveis.

Dave recentemente escalou o Kilimanjaro – 19.340 pés. Aqui está um breve relato de sua experiência: “AÁfrica estava quente, quero dizer, estupidamente quente! Meu amigo Ralph me pediu para treinar sua equipe de 23 pessoas para escalar Kili, como a montanha é carinhosamente conhecida.
A maioria nunca tinha estado em uma montanha, mas o objetivo era arrecadar fundos para a pesquisa da esclerose múltipla (EM), uma busca que vale a pena.

“Nóssubimos as enormes encostas da montanha por cinco dias inteiros com o cume coberto de neve, à vista de todos. Nossos guias africanos constantemente nos lembravam de nosso mantra diário em suaíli— 'polé,polé'que significa — devagar, devagar. O truque para um cume bem-sucedido é a aclimatação adequada, que só poderia ocorrer através de uma subida dolorosamente lenta.

“Nanoite do quinto dia, nossa candidatura ao cume começou. Começou na elevação mais alta que eu já havia alcançado naquela época. Estávamos bem preparados, sabendo que este era um jogo tanto mental como físico.Senti-me forte e revigorado, apesar da atmosfera sem oxigênio. Mal sabia eu o quanto seria pior! Viajamos na escuridão, em fila indiana, nossos faróis iluminando o caminho. Seis horas depois, alcançamos um marco importante em Gilman'sPoint, que fica no topo da borda da cratera a 18.638 pés. O verdadeiro cume foi cerca de outra caminhada de duas horas até o pico Uhuru a 19.341 pés, que é o ponto mais alto da África.

“Cercade 15.000 pessoas tentam escalar Kili todos os anos, mas apenas 30% chegam ao topo, e cerca de uma dúzia realmente morrem anualmente tentando escalar. Mais pessoas morreram em Kili do que no Everest porque as pessoas o subestimam. Eu não pretendia tomar nenhum remédio para o mal da altitude para ver onde meu corpo iria afundar, fisicamente. Descobri rápido! Literalmente alguns passos depois de Gilman'sPoint, uma dor de cabeça viciosa acompanhada de uma náusea horrível. Esvaziei o conteúdo do meu estômago na borda da cratera. “FocoDave... Foco,” eu repetia para mim mesmo. Eu apenas coloco um pé na frente do outro.

“Quando desespero se instala, você quer desistir. Eu não podia acreditar o quão forte e rápido a doença da montanha aguda me atingiu. No entanto, pensei: 'Nãovim até o coração da África para dar a volta por cima agora.'Além disso, isso era maior do que eu.

Eu havia treinado nossa equipe durante toda a viagem apenas para este momento. Prometi às pessoas em casa que hastearia suas bandeiras no cume. Eu tinha pessoas me patrocinando para a arrecadação de fundos se eu chegasse ao topo. Foco— para a frente— para cima. Para cada passo, eu tinha que parar e respirar três vezes antes de poder levantar minha outra perna. Passo... Respiração...

Respiração... Respiração... Passo... Respiração... Respiração... Respiração... Parecia uma eternidade. Por duas horas inteiras continuei nesse transe, puramente focado no pedaço de pedra, terra e gelo na minha frente, onde meu próximo passo cairia. Finalmente, finalmente, arrastei-me até o cume. Eu fui o primeiro do nosso grupo a fazê-lo,

e através de The Power of Focus eu hasteei uma bandeira com exatamente as mesmas palavras que me inspiraram ao topo.

“Aalegria e a euforia que senti são difíceisde descrever. Apenas o próprio ato de *parar* me rejuvenesceu. Passei uma boa meia hora no Telhado da África, mergulhando na experiência, recarregando, deleitando-se com um sonho tornado realidade. Chorei com a enormidade de tudo... sabendo que estava apenas na metade do caminho, já que o topo de qualquer subida é simplesmente o meio do caminho. Para ser bem sucedido, você ainda tem que descer! O incrível esforço que levou meu corpo para se mover era entorpecente, e eu sabia que a única cura para meus males era voltar para baixo o mais rápido possível.

"Setenta e cinco por cento da nossa equipe de montanha chegou ao topo naquele dia *e* coletivamente arrecadamos mais de US$ 300.000 para a esclerose múltipla. Minha próxima subida ao Monte. Aconcágua na Argentina, o pico mais alto fora do Himalaia, está a apenas um mês de distância. O Everest e os outros cumes virão em breve. Eu me sinto confiante enquanto continuo treinando, sabendo que muito mais dinheiro será arrecadado para outras grandes causas. E as pessoas que encontro ao longo do caminho durante essas aventuras únicas irão contribuir muito para o meu crescimento e experiência. Viva Grande!” (Veja mais da história de Dave em www.DaveAlbano.com)

Contribuição

Você saberá que está fazendo a diferença quando:

- • Você tira um tempo para ouvir um estranho compartilhar uma
- mágoa. • Seu filho lhe entrega um cartão feito sob medida, com um verso que deixa seus olhos úmidos. • As pessoas descrevem você como um doador
- genuíno.• Seus clientes continuam voltando ano após ano. • Fazer um esforço
- extra pelos outros é algo que você faz naturalmente. • Oportunidades inesperadas
- vêm “donada”. Chama-se retorno. • Você pode estar fisicamente cansado, mas
- seu coração se sente cheio no final do dia.

-

—Les Hewitt

Percepções

Uma das perguntas mais comuns que recebemos é: “Qualé a diferença entre viver sua vida de propósito versus estabelecer novas metas todos os anos?” Essa é uma pergunta significativa.

Primeiro, algumas pessoas descobrem o propósito de sua vida muito cedo, enquanto outras passam por sua jornada e nunca o descobrem. Isso ainda é um pouco de mistério. Por que um jovem como Terry Fox se inspiraria a correr pelo Canadá para ajudar a erradicar o câncer, enquanto um rico e influente astro do rock (ou empresário) sucumbe ao vícioem heroínae desperdiça sua vida de maneira inútil?

Estas são duas extremidades de um espectro bastante amplo. Nossa observação é que, para a maioria das pessoas, seu senso de propósito evolui.

Viver com propósito está diretamente ligado à doação. A frase-chave está constantemente agregando valor aos outros. Algumas pessoas são talhadas para serem professores, conselheiros, pastores, missionários e treinadores. Alguns estão destinados a ser médicos, enfermeiros e cirurgiões. Outros recebem o dom de ganhar dinheiro. E depois há toda uma gama de ocupações no meio, todas orientadas para o serviço. Pergunte a si mesmo, você está experimentando alegria no valor que fornece aos outros, em seu trabalho, carreira ou negócio atual?

O propósito é muito pessoal. As pessoas de fé diriam: “Deusestá guiando você para servir à sua imagem – apenas siga seus sussurros”. Depois, há indivíduosem que um senso de propósito é imposto a eles inesperadamente. As histórias de Terry Fox e Anna Jarmics neste capítulosão exemplos perfeitos. Você mal começou sua vida, quando de repente — WHAM! — você é atingido por um dois por quatro.

O propósito está definitivamente ligado à inspiração. Como o autor Bob Buford diz em seu livro *Half Time,* para algumas pessoas, é passar do sucesso ao significado.

Muitas vezes, as pessoas ricas não são felizes, apesar de seu sucesso financeiro. A resposta para preencher esse vazio pode surgir dos mais simples despertares. Como o multimilionário cujo amigo o trouxe para uma zona de guerra na Europa e demonstrou a necessidade de crianças deficientes terem cadeiras de rodas funcionais. A alegria no rosto dessas crianças agradecidas mudou a vida do empresário cuja

própria vida se tornara de tédio em vez de realização.

Propósito e objetivos também estão ligados. Quando seu propósito é aceso, as metas se tornam uma parte essencial do seu Plano de Ação. Sua visão se expande e, junto com ela, a necessidade de metas mensuráveis para ajudá-lo a viver sua visão. Gen Y'erscomo Aaron Trenauth parecem ter consciência disso já. Isso é muito encorajador!

Revise este capítulonovamente com cuidado, e mais de uma vez se estiver em um momento decisivo de sua vida, onde um senso de propósito o está chamando a fazer uma grande mudança de direção.

"QUANDO VOCÊ VÊ PARA QUE ESTÁ AQUI, O MUNDO COMEÇA A ESPELHAR SEU PROPÓSITO DE UMA FORMA MÁGICA. É QUASE COMO SE

VOCÊ DE REPENTE SE ENCONTRA NO PALCO, EM UMA PEÇA QUE FOI ESCRITA EXPRESSAMENTE PARA VOCÊ."

— Betty Sue Flores

PASSOS DA AÇÃO



As dez perguntas abaixo foram formuladas para ajudá-lo a determinar se sua vida está centrada em torno de um propósito. Em combinação com os pontos-chave deste capítulo,eles o ajudarão a esclarecer uma definição de propósito que funcione para você. Antes de responder, pense em cada pergunta e leia os comentários. Em seguida, basta marcar “sim”;“nãosei/não tenho certeza”; ou não."

1. Você reconhece no que você é realmente bom e o que o energiza?

sim não sei/não tenho certeza não

Muitas pessoas nunca encontram seu nicho porque evitam analisar seus objetivos de carreira. Eles caem em empregos e nunca se perguntam: “Oque eu faço bem? Que tipo de vida quero levar? Que tipo de trabalho

cria energia positiva para mim?” É importante que você conheça e use suas habilidades especiais.

2. Você utiliza plenamente suas habilidades mais apreciadas?

☐ **sim não sei/não tenho certeza não**☐

Muitas pessoas estagnam em seus empregos. Eles são capazes de fazer muito mais, mas têm medo de se desafiar. Existem quatro categorias separadas de expectativas de trabalho. Infelizmente, a maioria das pessoas se enquadra nos três primeiros.

R. “Éapenas um trabalho. Qualquer trabalho é bom, desde que o pagamento seja bom e eu possa fazer minhas próprias coisas depois do trabalho.”

B. “Otrabalho tem que ser regular. Preciso dos benefícios,férias e segurança de um emprego permanente.”

C. “Querosubstância e conteúdo na minha profissão, ofícioou vocação. Quero usar meus talentos e ser desafiado.”

D. “Otrabalho não está relacionado ao dinheiro; o trabalho é um caminho para mais aprendizado e crescimento pessoal. O trabalho me concentra em algo que eu realmente acredito que precisa ser feito nesta organização, comunidade ou mundo.”

3. Seu trabalho promove algum interesse ou assunto com o qual você se preocupa profundamente?

☐ **sim não sei/não tenho certeza não**☐

O cuidado é a base de todos os propósitos. Requer uma abertura para tudo ao seu redor. Para desenvolver o cuidado, é preciso conscientização. Você não deve ser sobrecarregado por um senso de dever ou obrigações. Quando você se importa naturalmente, é porque algo o tocou e mexeu profundamente.

4. Você se vê, por meio do trabalho, fazendo a diferença no mundo?

☐ **sim não sei/não tenho certeza não**☐

A "síndromeda ferrugem" é prevalente na sociedade de hoje. Como muitas pessoas acham o trabalho sem sentido, elas perdem a motivação. O trabalho deve oferecer mais do que dinheiro e status; Deve oferecer-lhe a chance de fazer a diferença.

5. Você encara a maioria dos dias com entusiasmo?

☐ **sim não sei/não tenho certeza não**

Quando você está servindo a um propósito maior do que você mesmo, você se sentirá mais comprometido e ficará mais entusiasmado. Lembre-se, os anos passam rapidamente, então aborde cada dia e cada tarefa com zelo.

6. Você desenvolveu sua própria filosofia de vida e sucesso?

☐ **sim não sei/não tenho certeza não**

Todo mundo precisa de um conjunto de princípiospara viver. Muitas pessoas, no entanto, aceitam os valores dos outros e nunca desenvolvem os seus próprios. Eles não refletem o suficiente sobre suas vidas; Em vez disso, eles se preocupam em obter a aprovação dos outros. O verdadeiro poder vem da atuação de seus valores pessoais e profundos.

7. Você está assumindo os riscos necessários para viver sua filosofia?

☐ **sim não sei/não tenho certeza não**

Ninguém tem certeza absoluta do caminho a seguir, mas aqueles com coragem de acreditar em si mesmos e em suas ideias, com o potencial de alguma perda envolvida, são os verdadeiros indivíduos.Você deve correr o risco — ter a coragem de ser fiel a si mesmo.

8. Você tem um senso de significado e propósito para sua vida?

☐ **sim não sei/não tenho certeza não**

Terry Fox é um exemplo maravilhoso de alguém que teve um profundo sentimento

propósito na vida. Sua memória nos estimula a aumentar nossas próprias expectativas do que podemos ser. Você pode optar por concentrar seu vigor no que lhe dá o sentimento mais profundo. Você pode ocupar seu tempo e talentos com pessoas, compromissos, ideias e desafios que parecem propositais.

9. Você tem metas ativas este ano relacionadas ao seu propósito?

☐ **sim** ☐ **não** ☐ **sei/não tenho certeza** ☐ **não**

O propósito como parte de nossas vidas serve como inspiração. Mas são realmente os nossos objetivos que nos motivam no dia-a-dia. Nossas vidas são vazias quando não temos algo pelo que lutar. As metas, embora nem sempre sejam fáceis de alcançar, proporcionam a satisfação da realização, o que, por sua vez, aumenta nosso senso de valor próprio.

10. Você está vivendo sua vida ao máximo agora em vez de esperar que as coisas funcionem algum dia?

☐ **sim** ☐ **não** ☐ **sei/não tenho certeza** ☐ **não**

Por que esperar pela loteria? Use seu potencial agora em vez de levá-lo para o túmulo. É hora de viver dentro de seus valores e com propósito.

Pontue seus resultados da seguinte forma:

• Para cada resposta sim, dê a si mesmo um 0.
• Não tenho certeza ou não sei, dê 1.
• Cada resposta **não** pontua 2.

Agora some sua pontuação. Como essas perguntas são subjetivas, não há respostas certas ou erradas. No entanto, use a análise de pontuação como uma diretriz geral. É assim que funciona: se você marcou entre 0 e 7, sua vida é bastante focada, você tem um senso de direção e está determinado a fazer a diferença.

Se você marcou entre 8 e 15, você tem um senso de propósito, mas precisa esclarecer seu compromisso. Você está realmente vivendo seus valores e “andando falar” todos os dias?

Se sua pontuação ficou entre 16 e 20, você corre o risco de não usar seu potencial e apenas desperdiçar sua vida. Observação: essa pontuação alta também pode significar que você está passando por algum tipo de crise ou grande transição.

Agora que você teve a oportunidade de pensar sobre o que o propósito significa para você, construa uma declaração de uma frase que capture a essência do propósito de sua vida como você o vê atualmente.

Escolha suas palavras com cuidado e, como sempre, seja específico.

Para reforçar seu propósito, abrace essa afirmação todos os dias. Imprima-o em um cartão especial que você pode manter perto de você. Desenvolva o hábito de reafirmar sua declaração de propósito até que ela fique totalmente enraizada em sua consciência. Este é o catalisador que mudará seu comportamento e permitirá que você realmente aproveite sua vida de propósito.

Se você não conseguir criar uma declaração significativa depois de responder a este questionário, não se preocupe. Muitas vezes leva meses (e às vezes anos) para esclarecer isso. O que vai ajudar é continuar pesquisando e pensando sobre o que você está fazendo e por quê. As respostas eventualmente se apresentarão a você.



Congratulations—you did it!
Now, feast on the ideas in the special bonus chapter.

ESTRATÉGIA DE FOCO 11

Ideias para fazer
Seu rico

RIQUEZAS COMUNS PODEM SER
ROUBADAS, RIQUEZAS REAIS NÃO. EM SUA ALMA SÃO INFINITAMENTE PRECIOSOS
COISAS QUE
NÃO PODE SER TIRADO DE VOCÊ."
— Oscar Wilde

Apesar da conotação comercial negativa com este número de capítulo, achamos que seria muito tranquilizador e afirmativo apresentá- lo a cinco de nossos clientes Power of Focus, com os quais tivemos o privilégio de trabalhar ao longo dos anos.

Esses indivíduoscontornaram com sucesso vários contratempos, incluindo montanhas-russas econômicas, e todos se tornaram ricos. Queremos enfatizar que, apesar da ansiedade, medo e incerteza que criaram nuvens de tempestade financeira e devastaram nações fortes anteriormente, há indivíduosde um amplo espectro de indústrias que encontraram um caminho claro para a riqueza. Nas páginas a seguir, você aprenderá um pouco sobre o histórico deles, mas o mais importante é que fizemos essas perguntas básicas: "Quaisão as cinco estratégias específicasque mais contribuírampara o seu sucesso?"

Você notará alguma sobreposição em suas respostas. Isso é muito importante para digerir, porque reforça o fato de que o sucesso sustentável requer apenas foco em algumas áreas.

Então, como um "viva"final, temos o prazer de compartilhar com você as vinte e cinco estratégias que levaram esses cinco Realizadores excepcionais a chegar ao topo de seu jogo. Incentivamos você a se deliciar com a sabedoria deles e usar o que for mais relevante para criar seu próprio caminho para a riqueza. Uma nota final antes de retirarmos o

cortina. Vamos ser claros sobre a verdadeira definição de RICO.

O dicionário nos diz que a palavra rico significa “termuito dinheiro”; isto é, desfrutar de riqueza financeira. Outros termos são “degrande valor” e “ricoem recursos”. Nossa experiência é essa. Quando você fornece grande valor no mercado, atrai riquezas monetárias para você. Mais importante, ser rico em recursos pessoais é a chave para desfrutar da verdadeira riqueza. Quando você é rico em espírito,rico em caráter, rico em relacionamentos, rico em fé, rico em saúde, rico em doação e rico em sabedoria, você conhecerá e apreciará como é desfrutar a abundância e toda a sua plenitude.

Há uma outra peça final que adicionamos para completar esta edição especial do 10º aniversário. Ele lhe dará um vislumbre do futuro. Você aprenderá sobre os Gamechangers — empresas de ponta empolgantes que estão atraindo muitos da Geração Y para sua cultura empresarial única. Essas empresas pioneiras estão criando novas tendências, questionando seriamente a sabedoria convencional e focando em ser socialmente responsável, além de lucrativo.

Agora, vamos dar as boas-vindas aos nossos cinco Empreendedores excepcionais, que estão causando um grande impacto em seu nicho específico.Receberemos orgulhosamente apenas um pouco do crédito por seu excelente sucesso. Abaixo de cada uma de suas cinco melhores estratégias, colocamos uma pergunta direta. Reserve um tempo para refletir sobre sua resposta. Você provavelmente descobrirá algumas lacunas em seu negócio. Lembre-se, o conselho desses Realizadores foi obtido em muitos anos de tentativa e erro. Mas hoje estão todos ricos! Modele seus conselhos e você também pode ter um futuro melhor.

#1

SAM BECKFORD:
O MILIONÁRIO DO PEQUENO NEGÓCIO



Fácil de lidar, humilde, generoso e um *gênio de marketing afiado* são todas as palavras que descrevem Sam Beckford. Os fortes valores familiares também são uma grande parte de sua composição. No entanto, as primeiras experiências de Sam como empreendedor não foram nada estelares. Aqui está a história em suas próprias palavras: “Depoisde me formar em administração, naturalmente decidi começar meu próprio negócio. Achei que sabia tudo o que havia para saber sobre negócios, então dei o salto. O primeiro negócio faliu em um ano. Depois disso, tentei quatro outros empreendimentos comerciais que foram todos fracassos leves a maciços. Depois de perder todo o meu dinheiro e dinheiro emprestado de familiares e amigos, decidi arrumar um emprego de verdade. Esse trabalho durou menos de seis meses e eu fui demitido. Minha esposa havia dado aulas de piano na universidade e havíamosbrincado com a ideia de abrir um estúdio de ensino de música. Inicialmente descartei a ideia porque nunca acreditei que um negócio como aquele pudesse ganhar dinheiro de verdade. Decidimos que, mesmo que o negócio rendesse apenas uma quantia modesta de dinheiro, pelo menos seria melhor do que ter um emprego regular com horários rígidos.

“Abrimos negócio fazendo cinqüenta dólares em panfletos fotocopiados e jogando-os nas portas de três mil casas. Não tínhamosdinheiro para alugar um espaço comercial, então alugamos espaço de uma escola primária local à noite. Alguns meses depois, o negócio começou a pegar um pouco e éramos cerca de oitenta alunos. Tentamos procurar um espaço comercial permanente. Um senhorio de uma praça comercial nos encontrou e nos disse que não nos alugaria espaço porque não acreditava que nosso negócio daria certo. Ele nos disse que deveríamosaté entrar em um tipo diferente de negócio se quiséssemos ter sucesso, como talvez abrir um restaurante.

“Acabamosencontrando um espaço barato de 600 pés quadrados no segundo andar de uma antiga praça diferente. Decidimos concentrar toda a nossa energia em tornar nosso pequeno negócio bem-sucedido. Comecei a ler pelo menos um livro por semana para aprender tudo o que podia sobre ser bem-sucedido em pequenas empresas. Lendo *The Millionaire Next Door,* aprendi que a maioria dos milionários ganhava dinheiro iniciando negócios chatos, chatos e normais. Essa descoberta me deu a crença de que poderíamosser bem-sucedidos e até nos tornarmos milionários um dia com nosso pequeno negócio. No ano seguinte, abrimos um segundo local e adicionamos aulas de dança aos nossos programas de aulas de música. Achamos que, se as famíliasestivessem lá tendo aulas de qualquer maneira, poderíamosoferecer mais aulas para elas. Continuamos aprendendo, lendo e nos concentrando em tornar nosso negócio bem-sucedido.

“Algunsanos depois, abrimos um terceiro local do nosso negócio. Em vez de alugar um espaço, conseguimos comprar um pequeno condomíniode armazém comercial. Depois dessa compra inicial vimos qual era o verdadeiro

oportunidade do nosso estúdio foi, propriedade de imóveis comerciais. Nos dez anos seguintes, conseguimos adquirir mais de nove milhões de dólares em propriedades comerciais usando várias estratégias criativas de financiamento. Foi um grande salto, considerando que quando compramos nossa primeira propriedade comercial
não tínhamossequer uma casa antes.

"Alémdisso, em vez de franquear nossos negócios para expandir e adicionar mais locais, começamos a compartilhar nossos ideias com outros estúdios de dança e música.

"Issose transformou em um negócio ainda maior do que o negócio de estúdio. Existem mais de vinte e dois mil estúdios em toda a América do Norte. Muitos deles eram ótimos no ensino, mas péssimos nos negócios.
Compartilhar as ideias que funcionaram bem para nós os ajudou — e a nós.

"Em2006, compramos um terreno à beira-mar e construímosa casa dos nossos sonhos, incluindo um centro de treinamento exclusivo. Eu chamo o imóvel Creators Landing e uso para mostrar às pessoas como expandir seus negócios, possuir imóveis e viver uma agenda semi-aposentada. Na maioria das semanas, tenho uma média de quinze a vinte horas de trabalho por semana, no total. O resto do tempo eu passo com meus filhos que estudamos em casa para que possamos fazer seis ou sete viagens por ano.

"Acreditoque o principal motivo do meu sucesso foi decidir focar na oportunidade que estava Bem
na minha frente. O sucesso está muito mais próximo do que você pensa na maioria dos casos."

Sam está lançando um livro baseado em seu incrívelsucesso, intitulado *The Small Business Wealth Triangle: The Ultimate Strategy to Semi-Retire Faster, Richer and Happier.*

Os três pontos do triângulo são:

1. Seu negócio principal – como gerenciá-lo de forma lucrativa usando muito pouco do seu próprio tempo.

2. Seu negócio alternativo – algo que você faz por diversão, adora fazer e que também pode ser lucrativo.

3. Imóveis— possa o(s) prédio(s) que abrigam seu negócio principal.

Sam Beckford é um verdadeiro milionário self-made que vive a vida ao máximo, mantém os negócios simples e é humilde em relação ao seu sucesso. Sua abordagem honesta e realista dos negócios e da vida é uma mudança refrescante dos empresários e políticosfinanceiros movidos pela ganância que têm criado manchetes erradas recentemente por todas as razões. Muito bem Sam!

de Sam Beckford

As 5 principais estratégias de sucesso

Reflita sobre as perguntas diretas abaixo de cada estratégia.

1. Pense grande, mas comece pequeno hoje

“Tergrandes sonhos é bom, mas se você não tiver uma oportunidade pequena o suficiente para aplicar sua ação agora, os sonhos ficam no futuro. O sucesso do meu negócio, que se traduziu em riqueza, começou com uma pequena empresa que eu comecei com cinquenta dólares e me transformei em uma empresa de três milhões de dólares. Eu não esperei até que eu tivesse tudo no lugar para começar grande. Conheço caras que estão sempre perseguindo o arco-íris ou o “granderesultado”, mas nunca iniciam a ação em algo que podem facilmente começar, controlar e crescer.”

Pergunta: Você está agindo com foco em seus objetivos de curto prazo e eles estão ligados a uma visão maior?

2. Decida doar antes de conseguir “O

primeiro ano em que ganhei uma quantia substancial de dinheiro com meu negócio foi o ano em que decidi doar 100.000 dólares para a igreja e caridade antes mesmo de ganhar. Naquele ano, o dinheiro parecia fluir naturalmente para mim. Por quê? Eu não tinha culpa, medo do sucesso ou questões de merecimento sobre querer o dinheiro. O dinheiro não estava sendo feito apenas para me enriquecer, estava sendo feito para ajudar os outros. Quando você se compromete com um objetivo maior do que você, o dinheiro flui para o seu esforço.”

Pergunta: Você está fazendo uma contribuição significativa para ajudar os necessitados?

3. Desenvolva seu ímã de meta

"Minha frase favorita de sucesso é: "Disciplina é lembrar o que você quer".
Escrever metas e pensar nelas todos os dias aproxima você delas. Quando tenho três opções de atividades que posso fazer, me pergunto: “Essaatividade vai me aproximar do meu objetivo ou não?” Se você se fizer essa pergunta diariamente, terminará o ano com mais metas cumpridas do que pensava ser possível.”

Pergunta: Você lê seus objetivos mais importantes todos os dias?

4. Aprenda a Ganhar

“Sevocê estiver disposto a aprender mais do que seus colegas, você também os ganhará. Posso vencer qualquer concorrente de negócios em meu campo porque estou disposto a aprendê-los. A educação é a única vantagem que uma pequena empresa pode usar para vencer uma empresa maior que é bem financiada. Há dez anos, quando iniciei meu negócio e estava competindo com um concorrente muito grande e mais bem financiado, decidi que minha vantagem seria saber mais. Li 700 livros sobre negócios, vendas, marketing e qualquer outra coisa que me desse mais conhecimento do que eles tinham.

Hoje minha empresa está na liderança e sua empresa está praticamente no mesmo lugar que estava há dez anos. Eu não tinha o monopólio dos livros que lia ou dos cursos e seminários que fazia, apenas decidi investir na educação.

Vince Lombardi, famoso treinador do Green Bay Packers, disse uma vez: “Avontade de se preparar para vencer é mais importante do que a vontade de vencer”. Esteja disposto a dedicar mais tempo de treinamento e você ganhará mais no campo dos negócios.”

Pergunta: Você reserva 30 minutos ou mais todos os dias para ler algo significativo ou inspirador?

5. Torne-se um especialista em “Volte

aos trilhos” “Avida acontece. Você será desviado do curso várias vezes, às vezes várias vezes ao dia. Torne-se um especialista em voltar à ação quando um evento inesperado interrompe seu impulso. Nunca pense que o dia está “tiro”quando acontece uma interrupção. Volte à ação e continue trabalhando em direção aos seus objetivos, mesmo quando parece que você não está se movendo.”

Pergunta: Com que rapidez você se recupera quando ocorre um revés? Como isso poderia ser melhorado?

Para mais informações: www.creatorslanding.com.

KAREN STEWART:
MUDANDO O PARADIGMA DO DIVÓRCIO



Um momento decisivo na vida de Karen Stewart aconteceu inesperadamente em uma manhã ao relaxar na banheira com sua filha de três meses.

A intrusão de seu marido de repente transformou uma cena familiar feliz em uma realidade assustadora e indesejada. Parado sem emoção na frente de sua esposa e filha, ele anunciou: “Eunão estou feliz, Karen. Você simplesmente não faz mais isso por mim. Estou pensando em me mudar.” Os próximos cinco anos para Karen foram de turbulência, insegurança e emoções de montanha-russa enquanto ela lutava por um divórcio traumático que a deixou com 500.000 dólares em honorários legais e mais meio milhão de dólares em dívidaspessoais.

Casada há mais de sete anos e com três filhos pequenos, Karen se sentiu enganada pelo sistema legal que havia esgotado suas finanças e esgotado suas energias. Um pensamento veio à tona no entanto. “Temque haver uma razão para essa dor, angústia e dificuldades.” Houve. Karen começou a imaginar como seria um novo paradigma de divórcio; um que foi baseado em uma abordagem de bom senso para economizar dinheiro, tempo e estresse das pessoas e proteger as crianças. Em 2006, ela lançou a Fairway Divorce Solutions, depois de desenvolver o The Fairway Process™ para casais. Este sistema exclusivo permite que os casais façam uma ruptura limpa, protegendo sua sanidade, riqueza e filhos. Seu livro *Clean Break* é uma leitura obrigatória para quem pensa em separação ou divórcio.

Karen é uma lutadora e uma pessoa que vê oportunidade mesmo nas piores situações. Como uma empreendedora ambiciosa de 21 anos, ela escreveu um artigo universitário sobre a criação de uma declaração de missão.
Aqui está o que dizia: "Minha missão é construir um negócio identificando uma necessidade não atendida". Ela conseguiu se formar na faculdade vendendo cosméticos Mary Kay. Esse negócio inicial exigia um empréstimo bancário de 2.000 dólares com juros de 20%. Seu lema era: Assuma o risco e seja implacável!

Aos 28 anos, Karen abriu sua primeira empresa de serviços financeiros, especializando-se no setor por mais de duas décadas, construindo e vendendo com sucesso várias empresas financeiras. Quando ela começou, ela admitiu que não tinha ideia de como fazê-lo. Ela construiu o Milestone Asset Management Group para mais de 100 milhões de dólares em ativos, oferecendo uma plataforma de investimento altamente integrada para uma clientela de indivíduosde alta renda.

Desde o início,Karen decidiu construir sua empresa de forma muito diferente do modelo tradicional da indústria. Ela tinha dois valores fundamentais que foram incorporados em sua cultura empresarial imediatamente.

Eles eram: (1) Todos na equipe tinham que estar 100% focados no cliente e (2) Mostrar integridade na

todos os custos!

Suas instruções para sua equipe foram manter o foco no consumidor. Uma maneira de fazer isso era ajudá-los a descobrir suas necessidades genuínas.Karen descobriu que os clientes muitas vezes não sabiam quais eram suas necessidades. Para solidificar esse modelo de negócios, Karen foi uma das primeiras no paísa introduzir um plano de taxa por serviços.

Isso foi baseado no desempenho – se o portfólio do cliente for bem, então nós também nos sairemos bem. Isso também garantiu um alto nívelde responsabilidade para todos em sua equipe. Na época, o modelo de negócios padrão era orientado por comissões, carecia de responsabilidade e era lucrativo, independentemente de o cliente se sair bem ou não.

Karen demonstrou outras novas iniciativas, como não ter corretores individuais possuindo uma carteira de negócios, inclusive ela. Em vez disso, sua empresa era orientada para o processo e centrada na equipe. Com a avaliação agora baseada no desempenho total da empresa, isso garantiria um melhor preço de venda se a empresa fosse adquirida ou vendida. Novamente, uma abordagem muito diferente em comparação com os métodos tradicionais.

Outra vantagem única era a filosofia de Karen sobre a contratação de pessoas. No setor de serviços financeiros, muitas vezes as pessoas eram recrutadas de outras empresas. A Milestone concentrou seus esforços em estudantes de elite que tinham acabado de se formar na universidade. Recém-saídosda escola, eles não haviam acumulado nenhum mau hábito na indústria ou estavam imersos em um tipo de cultura diferente da que Karen havia estabelecido.
O treinamento de pessoas jovens, inteligentes e ambiciosas em um sistema específicocriado para o sucesso foi um fator-chave para o crescimento impressionante da Milestone.

Sob o impulso de Karen e sua liderança astuta, a empresa cresceu rapidamente. É interessante notar que a Enterprise Rent-A-Car tem um modelo similar que também gerou um crescimento e lucratividade extraordinários.
Você não precisa criar uma nova ratoeira ao construir um negócio. Apenas descubra quem está pegando todos os ratos e preste atenção em como eles estão fazendo isso!

Outro fator importante no sucesso de Karen Stewart é sua habilidade de se olhar no espelho e fazer mudanças quando ela sabe que precisam ser feitas. Você pode ter a marca certa e o melhor modelo de cliente, mas se algo em sua estrutura não for tão bom quanto deveria ser, tome uma atitude.

Na Fairway Divorce Solutions, Karen já fez vários ajustes importantes para melhorar a estrutura. Responder rapidamente é muito raro em muitas indústrias onde o ego e a complacência começam a dominar a cultura e as maiores oportunidades são muitas vezes perdidas. Mulheres donas de negócios eram raras no setor quando Karen começou, tornando suas realizações ainda mais notáveis. A vasta experiência que ela ganhou em negócios e finanças forneceu uma base sólida para iniciar a Fairway Divorce Solutions. A empresa se expandiu rapidamente no Canadá e nos Estados Unidos e está suprindo uma enorme necessidade na área de assentamentos. A própria história dramática de Karen atraiu a atenção constante da mídianacional e criou palestras para ela em grandes conferências.

Sua missão agora, ela diz, é: “Queromudar a maneira como o divórcio acontece”.

de Karen Stewart

As 5 principais estratégias de sucesso

1. Visualize seu sucesso

“Eutinha a capacidade de visualizar desde muito jovem como era o sucesso para mim – especificamente. Os detalhes importam. A capacidade de me ver como lídere empreendedora, ao mesmo tempo em que dou direção maternal àqueles que trabalham para mim, e de ver as especificidades de cores, tamanho etc., antes da materialização, é e foi a chave. Eu sei que se eu posso ver, então eu posso me tornar isso.”

Pergunta: Você visualiza seus objetivos já concluídose como se sente, por dez minutos por dia?

2. Saiba o que você quer

“Ocompromisso incansável de estabelecer metas de longo e curto prazo é vital. Sempre estabeleci metas de noventa dias que são mensuráveis e articuladas. Eu os revisito diariamente sem falhar. Eu me retiro a cada noventa dias do meu escritório e ambiente de rotina para avaliar meus últimos noventa dias e focar em estabelecer metas para o próximo trimestre.”

Pergunta: Você agenda um Dia de Planejamento e Revisão a cada trimestre para medir suas realizações, fazer ajustes e planejar os próximos noventa dias?

3. Manter um sistema de valor não negociável

“Nomundo rápido e exigente dos negócios e da vida, nossos valores podem ser desafiados e podemos nos encontrar tendo que negociar. Meu sistema de valores é meu guia interno que garante que as coisas que importam para mim – minha família,minha integridade, meus negócios, meus amigos e, mais importante, minha alma – nunca sejam comprometidas. Eu sei quais são minhas prioridades e por isso é fácil para mim dizer “não” quando necessário.”

Pergunta: Você conhece seus cinco valores mais importantes?

4. Crie equilíbrioe esteja presente no momento

“Eucomo direito, me exercito, sou espiritual e estudo isso diariamente. Eu me divirto (embora não o suficiente) e, mais importante, meu coração está cheio de amor. As pessoas olham para a minha vida e muitas vezes comentam como eu faço isso. É simples – estou presente no momento, sou bem organizado, delego e tento não me levar muito a sério.”

Pergunta: O que você poderia fazer imediatamente para ter um melhor equilíbrioem sua vida?

5. Seja um Aprendiz Vitalício

“Eusou uma esponja. Leio mais de cinquenta livros por ano. Aprendi que não é o que você sabe, mas o que você sabe que você não sabe. Saber as perguntas a fazer é o que importa. Intelecto é a sabedoria para saber o que você não sabe. Tenho muito a aprender e adoro isso.”

Pergunta: Que livro o ajudaria agora? Vá encontrá-lo!

Para mais informações: www.fairwaydivórcio.com.

#3

PHIL CARROLL:

CASAS BARCO PARA OFERTAS DE BILHÕES DE DÓLARES !



Quando você conhece Phil Carroll, a energia positiva que ele exala é como ser pego em um campo magnético. Você é atraídopor seu entusiasmo, paixão pela vida e intensidade de foco. Este carisma é

realçado por seu corpo de mais de um metro e oitenta e uma tez bronzeada adquirida por viver em Phoenix, Arizona, nos últimos dez anos.

Phil nasceu para ser um empreendedor. Trabalhar em uma rota de jornais do bairro às 5 da manhã como um jovem adolescente o ensinou a começar cedo e correr rápido! Ainda na adolescência, ele começou um negócio de entrega de flores com um mercado-alvo específico– hospitais. Ele se tornou o mensageiro de escolha para várias lojas de flores e obteve um bom lucro.

Phil diz que seus três maiores pontos fortes são vender, vender e vender!

"Euvendi minha esposa para casar comigo, o que acabou sendo um dos meus melhores trabalhos de vendas. Vinte e cinco anos depois, ainda está funcionando bem. Sempre consegui vender investidores e atrair grandes quantidades de capital e gerenciá-lo adequadamente e sempre consegui vender os bancos. Vender é a força vital de todos os negócios - você nunca deve esquecer isso. Administração e tudo mais segue *após* a
oferta."

Uma das vendas mais famosas de Phil que atraiu a atenção da mídianacional foi a formação de

Três casas flutuantes de bóias. Seu irmão Randy e seu melhor amigo Dave Steele foram os cofundadores. Todos com vinte e poucos anos, os três garotos começaram de forma auspiciosa com apenas dois barcos. O marketing criativo e a grande capacidade de vendas viram seu negócio inicial decolar para se tornar a maior empresa de barcos do país,com investidores comprando milhares de barcos ao longo de um períodode nove anos. A empresa cresceu para 400 funcionários e 30 milhões de dólares em receitas e atraiu mais de 50.000 turistas.

Para atrair mais negócios, Phil decidiu criar uma atmosfera do Club Med nos lagos, construindo um deck de hospitalidade onde apenas seus próprios barcos poderiam atracar. Algumas noites eles transformavam o deck em uma sala de cinema com uma enorme tela de visualização na beira do lago. Outras vezes, tornou-se uma pista de dança. A competição ficou atordoada porque seus barcos não foram autorizados a usá-lo. O "buzz"sobre o Three Buoys se espalhou rapidamente – outro exemplo de ótimas habilidades de marketing.

O fim desse empreendimento em particular veio quando o governo mudou a lei tributária para investidores e os bancos não quiseram financiar a dívidadas treze Marinas que a empresa agora possuía.A visão de Phil sobre isso: "Eutinha vinte e nove anos. Aprendi muito, principalmente sobre finanças e principalmente sobre fluxo de caixa." Seu conselho para os jovens empreendedores é: nunca tome atalhos. Tire um tempo para realmente aprender o seu negócio. Nos últimos vinte anos, Phil se concentrou em imóveis, tornando-se um especialista em desenvolvimento de condomínios.A abordagem inicial de Phil para estabelecer metas era: vá grande ou vá para casa! Agora com vasta experiência, ele sempre leva tempo para criar um plano de negócios detalhado, pensa em tudo e coloca todos os atores necessários para o projeto. Ele se concentra no que faz de melhor e mais gosta: marketing, vendas e finanças. Phil está bem além da "regradas 10.000 horas", o critério para dominar um conhecimento específico.Ele está constantemente aprendendo e é apaixonado por seus negócios e sua família.

Agora com cinquenta e poucos anos, Phil abriu uma grande nova oportunidade para os investidores. Tendo sobrevivido e aprendido com recessões anteriores, o enorme mercado de execução hipotecária era algo que ele antecipou mais cedo do que a maioria. Em 2010, ele estabeleceu o American Residential Income Fund, cuja missão é fornecer moradia acessívelpara famílias americanas. Localizada em Phoenix, a empresa está se expandindo para Las Vegas e sul da Califórnia. As casas são compradas em grandes bairros em

as vendas do administrador de execução hipotecária, depois renovadas e arrendadas às famílias.Os investidores também têm a oportunidade de comprar casas, com um Income Trust separado estabelecido para investidores canadenses.

Como sempre, o modelo de negócios de Phil foi pensado em todos os detalhes e ele está no caminho certo para atingir sua meta de 1.000 casas. Longe dos negócios, Phil gosta de atividades de ação, entre elas heli-esqui, snowboard, hóquei, caminhadas e triatlos. Ele também é um ávido entusiasta de carros.

Phil Carroll's

As 5 principais estratégias de sucesso

1. Escolha seu campo e fique com ele

“Aprendiisso da maneira mais difícil.Como empreendedor, eu tinha muitas ideias e pulava em coisas que pareciam empolgantes que acabariam me distraindo do meu foco principal. Minha força é o setor imobiliário, principalmente a compra e venda de grandes propriedades de condomínio.É importante que você entenda o setor em que atua. Aprenda tudo sobre ele, os jogadores e o ambiente. Agora meu foco está em propriedades de encerramento. Eu ainda uso as mesmas estratégias. Você deve ver as maiores oportunidades com antecedência e se comprometer 100% quando elas chegarem.”

Pergunta: Você está focado em seu melhor nicho ou está espalhado por toda parte?

2. Seja flexível– adapte seu modelo de negócios quando necessário

“Ofato é que os mercados mudam, a economia muda, até indústrias inteiras podem mudar. Você deve estar preparado para a mudança. Meus primeiros empreendimentos foram criados como empresas privadas. Então mudei para a criação de uma empresa pública quando as finanças fizeram sentido. Agora voltei a administrar uma empresa privada com uma pequena equipe de pessoas dedicadas. Isso se adapta ao meu estilo de vida e me permite operar com eficiência máxima.”

Pergunta: Seu modelo de negócios atual é super bem-sucedido? Se não, o que seria melhorar?

3. Atenha-se aos seus valores

“Aprioridade número um para mim é o equilíbrio.Quando estou fora de equilíbrio,a vida é mais estressante e perco o foco. Quando meu relacionamento com minha esposa e filhos é ótimo e estou saudável, meus negócios fluem melhor. Eu me certifico de ter intervalos regulares com minha família.Isso é rejuvenescedor. Quando volto ao trabalho, posso realmente ativar a adrenalina.

Outro valor importante é ser sempre justo em seus negócios. Não troque as pessoas. É fundamental construir relacionamentos de longo prazo. Eu tive as mesmas pessoas-chave ao meu redor por muitos anos – banqueiros, parceiros estratégicos e até pessoas com quem tivemos algumas dificuldades no passado.”

Pergunta: Quanto tempo de folga você programou para os próximos doze meses?

4. Crie impulso em cada negócio

“Àmedida que o negócio avança, construa sua energia e mantenha tudo em movimento. Certifique-se de monitorar suas próprias metas semanais e manter as pessoas responsáveis pelo que prometeram fazer.”

Pergunta: Você tem o hábito de criar impulso para si mesmo e para seus equipe?

5. Sempre celebre suas vitórias

“Depoisde todo o esforço que você fez para atingir um objetivo importante, é importante que você comemore seu sucesso com a equipe. Eu sempre compro algo especial para mim, como um carro novo ou uma grande festa. Você deve se divertir, e nós o fazemos!”

Pergunta: Você já tem sua próxima celebração planejada?

Para mais informações: www.americanresidentialhomes.com.

#4

DEBBIE ROTKVICH: A RAINHA DAS JÓIAS



Nascida e criada no lado sul de Chicago, Debbie Rotkvich é a segunda mais velha de seis filhos.
Seu pai estava no ramo de seguros. Não havia muito dinheiro, mas havia muito amor na família.Aos doze anos, a vida de Debbie como uma jovem normal mudou de repente. A notíciade que seu pai havia sido assassinado abalou a casa. Sua mãe tinha que trabalhar em dois empregos, acordando às 4 da manhã todos os dias, deixando Debbie para levar as outras crianças para a escola, inclusive fazendo o almoço.

O dinheiro estava apertado e se alguém quisesse algum extra teria que trabalhar para isso. Debbie começou a servir de garçonete. Quando adolescente, a escola não concordava com ela e ela não encontrou nenhuma conexão com seus colegas. Ela sempre conseguia abrir caminho em uma variedade de empregos e rapidamente se tornou esperta nas ruas. Ela já tinha visões de criar uma vida melhor. Um grande motivador foi um dia morar em uma casa onde ela tinha seu próprio banheiro!

O primeiro grande investimento de Debbie foi abrir uma floricultura com sua irmã. Fizeram um empréstimo bancário de 35.000 dólares, uma grande quantia na época. A atitude de Debbie era: "Se for uma escolha entre investir no empreendimento de outra pessoa e apostar em mim mesma, eu serei primeiro". Debbie realmente acreditava que esse era o ingresso que mudaria sua vida para melhor.

Lições foram aprendidas no negócio de flores. O lema deles era fazer tudo o que pudermos pelos nossos clientes. Isso incluíao empréstimo de exibições decorativas gratuitas e aulas de amarração no Natal. O negócio rolou por cinco anos, mas no final das contas, as únicas pessoas que recebiam dinheiro eram o IRS. O empréstimo foi pago e a loja foi fechada.

Debbie se casou com Mike, um cara tranquilo que era oito anos e meio mais velho e tinha uma longa carreira na indústria do aço. Eles começaram uma família,mas o impulso e a energia de Debbie logo a levaram para o setor de vendas diretas. Ela começou a vender a Multiples, uma empresa de roupas diretas ao consumidor cujo modelo de negócios era baseado em festas em casa. Seu pensamento imediato ao ver o negócio pela primeira vez e a oportunidade de controlar quanto ela ganhava foi: “Euposso fazer isso, sim, eu posso fazer isso!” Esta foi a época em que as festas em casa se tornaram muito populares. Curiosamente, quando Debbie participava de algumas dessas saraus noturnas com seus amigos, ela era conhecida como “aimportuna” e invariavelmente criticava o apresentador e os produtos.

Agora ela está do outro lado da sala, vendendo. Como iniciante, um fator-chave que criou o sucesso inicial neste negócio para ela foi seguir as instruções de treinamento de sua linha ascendente ao pé da letra. Infelizmente, o negócio mudou de mãos e Debbie percebeu que a qualidade do produto estava se deteriorando rapidamente. Além disso, as roupas agora estavam sendo vendidas em shoppings a preços mais baratos. O fim estava à vista para este empreendimento muito em breve, e era para a próxima oportunidade.

O entusiasmo de Debbie e a atitude “euposso fazer isso”, além de uma paixão genuínapor ajudar sua equipe de vendas a ter sucesso, chamaram a atenção de um distribuidor que vendia bijuterias. Mas Debbie não estava interessada. Era o mesmo modelo de plano de festa e ela estava procurando outro lugar para alcançar seus objetivos.

No entanto, este distribuidor não estava prestes a desistir. Durante meses ela continuou ligando, quase todos os dias. “Venhaver minhas joias, apenas olhe para minhas joias”, foi o pedido dela. Um dia, apenas para tirar essa mulher das costas, Debbie cedeu e se encontrou com ela. A princípioas joias não a impressionaram, mas ela fez duas perguntas vitais: (1) “Quantovocê ganha de comissão?” (2) “Comque frequência você substitui seu inventário?” As respostas foram: (1) “40% quando você monta uma equipe” (2) “duasvezes por ano”.

Isso foi muito melhor do que os Múltiplos, onde as comissões eram menores e o estoque de roupas era entregue a cada seis semanas. Sua pergunta final selou o acordo, e foi uma boa.
"Quão estável é esta empresa - qual é o seu histórico?" Quando lhe foi mostrado o folheto da recente convenção anual da empresa e os prêmios e reconhecimento choveram sobre os maiores ganhadores de vendas, Debbie estava dentro! Mais uma vez, ela disse baixinho: “Euposso fazer isso. Eu sei que posso fazer isso!"

Naquela época, o kit inicial de 250 dólares era um esforço financeiro, mas isso não impediu Debbie. A empresa, Lady Remington na época, agora chamada lia sophia, não tinha ideia do que estava sendo desencadeado sobre eles! Debbie Rotkvich disparou para o topo, alimentada por seu entusiasmo natural e visão de uma vida melhor para ela e sua família, incluindo aquele banheiro que ela sempre sonhou.

Foi um trabalho árduo, mas Debbie atraiu muitas outras mulheres inspiradas e, finalmente, depois de vários anos, ela atingiu sua própria renda anual de seis dígitos.Momentum cria mais negócios. Inspirada ainda pelo presidente da empresa que estabeleceu metas específicasque lhe renderiam seis vezes sua renda, Debbie e sua equipe eram totalmente imparáveis!

Em 2010, seu negócio cresceu para quase 10.000 pessoas e teve uma receita total de mais de 100 milhões de dólares, produzindo quase um terço das receitas da empresa-mãe!

Como todo empreendedor, Debbie teve seus altos e baixos, às vezes perdendo pessoas importantes de sua equipe, outras lutando contra a recessão. Ela também teve que enfrentar o linfoma não-Hodgkin, uma doença grave que tentou retardá-la. Como muitos outros campeões sobre os quais você leu neste livro, Debbie é uma lutadora. É uma característicacomum se você quiser ter sucesso nas grandes ligas. Alguns outros conselhos notáveis que ela gosta de compartilhar com sua equipe são:

- Quando você for promovido a um nívelde liderança, não fique parado, seja diligente e continue fazendo as coisas que o colocam lá.
- Seja diligente com o seu dinheiro, também. Debbie sempre economiza pelo menos 20% de seus ganhos mensais, um hábito que aprendeu cedo quando sua famíliaestava passando por algumas lutas difíceis.
- A liberdade financeira é o que você desfruta mais tarde, quando se esforça e prospera. Nesse ínterim,você pode precisar sacrificar um pouco do seu tempo com sua família.Não existe equilíbrioperfeito quando você é um empreendedor. Palavras de conforto para quem carrega culpa!

Debbie Rotkvich

As 5 principais estratégias de sucesso

1. Tenha uma atitude de “possofazer”

“Aolongo de cada etapa da minha jornada empreendedora, minha conversa de estímulomental era: “Euposso fazer isso!” É importante notar que isso às vezes era dito entre dentes cerrados quando meu negócio estava lento. Por exemplo, no iníciodo negócio de joias lia sophia, havia semanas em que eu não tinha shows agendados. Sem shows (festas) significa, sem negócios. "Eu posso fazer isso!" foi um lembrete não tão gentil para acelerar meus compromissos e apresentações de vendas, algo que todos nós precisamos ser lembrados.”

Pergunta: Quando seu negócio desacelera, você se lembra: “Euposso fazer isso!”

2. Descubra como se duplicar

“Quandoseu negócio se expande, você chega a um ponto em que não pode fazer tudo. Deixar ir é desafiador, mas essencial, especialmente se você tem uma personalidade do tipo controlador. Concentre-se em encontrar campeões como eu fiz ao longo dos anos. Treiná-los bem. Muitos de meus líderesagora realizam seus próprios eventos de treinamento e, à medida que continuam a crescer, meu negócio também cresce.”

Pergunta: Quem mais você pode treinar para ser um campeão?

3. Liderar pelo exemplo

“Líderesfortes não ficam parados quando atingem um nívelde status mais alto no negócio. Seu papel mudará, mas não deixe sua ética de trabalho se diluir.
Quando os tempos são difíceis,essa mensagem deve ser entregue com clareza diariamente. Lembre-se, você está sempre sendo observado pelos outros.”

Pergunta: Em tempos difíceis,você adota uma estratégia clara que inspirará você e os outros a seguir em frente?

4. Reinvestir em seu negócio

"Sempre tive o hábito de colocar uma porcentagem saudável da minha receita de volta no negócio. Não seja ganancioso! Por alimentar o negócio, agora posso realizar meus próprios eventos de treinamento e reconhecimento com mais de 1.500 pessoas presentes. Você não cresce para um negócio de 100 milhões de dólares sem reinvestir – é impossível."

Pergunta: Quanto e com que frequência você reinveste em você e no negócio?

5. Concentre-se em ajudar sua equipe a conseguir o

que eles querem "Mesmodepois de vinte anos no negócio, ainda me empolgava ao ver os membros de minha equipe aceitarem suas recompensas à medida que seus negócios cresciam. A alegria em seus rostos e a percepção de que eles também podem fazer isso é totalmente gratificante. Você tem que amar seu povo."

Pergunta: Você ajuda genuínae ansiosamente as pessoas que estão ajudando você a crescer e ter sucesso?

Para mais informações: www.rotkvichroup.com.

#5

DON R. CAMPBELL :
CRIANDO RIQUEZAS IMOBILIÁRIAS



Quando Don Campbell olha nos seus olhos para responder à sua pergunta específicasobre imóveis, você percebe duas coisas muito rapidamente. Primeiro, há uma autenticidade e uma confiança silenciosa em seu comportamento; em segundo lugar, você tem um forte sentimento de que a resposta que está prestes a receber será substancial e preciso.

Isso vem de mais de vinte anos de aprendizagem do negócio. Este ponto soa familiar

agora, depois de ter lido as quatro histórias anteriores?

Não há alternativa para selecionar um nicho de mercado que maximize seus interesses e talentos naturais. A chave é dominá-lo, e é aíque todos esses Empreendedores excepcionais, incluindo Don Campbell, se tornaram grandes vencedores. Eles tiveram tempo para aprender, mel e cultivar suas habilidades através da experiência prática do dia a dia. Como você já viu, a inteligência das ruas supera as teorias e os conceitos.

Don mora em Abbotsford, uma pequena cidade na bela Colúmbia Britânica. Em 1985, ele comprou sua primeira propriedade com um parceiro de joint venture enquanto trabalhava meio períodona Sears, percebendo que nunca poderia se aposentar com essa renda. O que despertou seu interesse pelo setor imobiliário foi o fato de que o pai de um amigo estava indo incrivelmente bem no mercado. Don tomou a decisão de simplesmente modelar o que estava fazendo. Ele diz: “Essaé uma lição muito importante para todos, encontrar um modelo de sucesso”.

A introdução de Don à indústria, como a maioria dos novos empreendimentos, envolveu muitos erros. “Conseguium financiamento terrívele não comprei em uma região que tinha todos os fundamentos. Compramos novos. Na verdade, fizemos tudo o que podíamospara tornar isso um fracasso e ainda ganhamos dinheiro. No entanto, aprendi com meus erros e me certifiquei de não repeti-los.” Soa familiar?

Don percebeu que comprar imóveis oferecia uma grande alavancagem. Mesmo uma propriedade extra, além da casa em que você mora, pode criar um bom pé-de-meia a longo prazo, se bem comprada. As três chaves essenciais de Don para se tornar um investidor imobiliário bem-sucedido são:

1. Você precisa ter bons sistemas para que os bancos digam “sim”ao seu negócio.
2. Você precisa de excelentes relacionamentos, por exemplo, com corretores de hipotecas, advogados, *etc.*
3. Você precisa ter acompanhamento para garantir que os negócios sejam concluídos.

Outro ponto importante que Don ressalta é que você deve ter uma visão clara do que deseja que o setor imobiliário faça por você – ajudá-lo a ter uma aposentadoria confortável ou criar um negócio que possa torná-lo rico.
Ele sugere uma "aprendizagem" de três anos antes que você comece a ver algumas boas vantagens.

No entanto, ele é rápido em contrariar que o setor imobiliário não é para todos. Você precisa ser capaz de falar com as pessoas e construir relacionamentos com banqueiros, vendedores e corretores de imóveis. Ele diz: “Vocêdeve ser capaz de tolerar as pessoas. Você não precisa amá-los todos, mas deve tolerá-los. A maneira número um é cercar-se de pessoas que pensam como você. Além disso, você deve ser capaz de cortar o hype e os esquemas de enriquecimento rápido e obter pesquisas imparciais. Você precisa saber as perguntas certas a fazer.”
Pontos válidos para praticamente qualquer negócio em qualquer setor.

Don cresceu consistentemente seu portfólio imobiliário ao longo dos anos para mais de 286 propriedades, incluindo unifamiliares, fourplexes e prédios de apartamentos. Durante esse tempo, ele se apaixonou por compartilhar seu sistema de sucesso com outras pessoas, a particularidade de quem luta para se tornar lucrativo. Sua Rede de Investimento Imobiliário— REIN— é agora o programa de associação educacional mais confiável e imparcial do país,com mais de 3.000 membros.

Por sua própria admissão, Don é um geek de pesquisa e um pouco perfeccionista. Ele adora bisbilhotar os últimos anúncios do governo, debruçar-se sobre os desenvolvimentos da cidade e tem um olho afiado para determinar os melhores lugares para investir. Ele também leva seus investidores em um passeio anual de ônibus para realmente visitar as cidades e áreas onde as melhores oportunidades estão surgindo. É um espetáculo ver dezenas de escolas

ônibus que ele aluga por um dia chegam à cidade carregados de empreendedores ambiciosos. Ele tem pessoas do Canadá, Reino Unido, Estados Unidos e Austrália inscritas em seu programa. Don também está focado em administrar uma organização baseada em pesquisa e educação. Ele não pede que seus membros invistam em seus negócios nem vende propriedades para eles. Isso lhe dá uma vantagem única em comparação com outros grupos que normalmente administram clubes de investimento ou têm um "pacotede sucesso" caro para vender. Como muitos empresários autênticos, Don também é filantropo. Sua contribuição número um é para a Habitat for Humanity, que constrói casas para pessoas desabrigadas ou que lutam para encontrar um lugar próprio. Don doa todos os lucros de seus muitos livros mais vendidos para a Habitat. Ele e seus membros contribuíramcom mais de 800.000 dólares para ajudar os necessitados. Até o momento, os membros da REIN compraram coletivamente mais de 29.000 propriedades avaliadas em mais de 3,3 bilhões de dólares, com cerca de 220 propriedades sendo adicionadas a cada mês.

Com o tempo, Don se tornou a pessoa certa para qualquer coisa imobiliária. Ele é constantemente abordado pela mídiapara ser entrevistado para obter informações sobre a economia e notíciassobre onde os mercados estão se expandindo ou encolhendo. Seus workshops mensais de associação fornecem pesquisas de ponta para manter seus alunos no banco do motorista.

Outras sugestões úteis de Don que são dignas de nota e essenciais para criar um negócios sustentáveis incluem:

- Torne-se o guru em seu nicho. Corte a mídiaapropriada; torná-los seus amigos.
- Desista do controle – concentre-se no que você faz melhor. (mais uma vez, soa familiar?)
- Sua reputação e integridade são dois de seus ativos mais importantes.
- Forneça tanto valor genuínoque atrairá pessoas para você.

Don adora viajar, Londres, Inglaterra, sendo um de seus destinos favoritos. Ele também é um ávido fã de futebol do Manchester United (o mesmo que o autor Les Hewitt), e também gosta de tênis e caminhadas. Como um grande amante da música, Don e sua esposa Connie adoram assistir a shows e ouvir grandes bandas como roqueiros irlandeses, U2.

Don Campbell's

As 5 principais estratégias de sucesso

1. Escolha seus amigos com sabedoria

"Crieum Mastermind de pessoas afins que sejam mais bem-sucedidas do que você. Cerque-se de funcionários, amigos e colegas positivos e voltados para o futuro."

Pergunta: Você tem um poderoso Grupo Mastermind? Nota: Se não, envie um

envie um email para info@thepoweroffocus.ca e enviaremos um áudio gratuito sobre como criar seu próprio Grupo Mastermind.

2. Evite Planaltos

Desafie-se a uma melhoria incremental contínuaem tudo que você faz.
Esperar por grandes saltos de melhoria antes de agir o impedirá – melhorias incrementais contínuaso levarão aonde você deseja estar.
Para usar uma analogia do beisebol, continue acertando simples e duplas e você terminará no Hall of Fame. Se você rebater para um home run toda vez que estiver no bastão, acabará sendo o rei das eliminações. Escolha o melhor caminho."

Pergunta: Você é consistentemente persistente ou está jogando o jogo stop/start?

3. Nunca seja um generalista

"Concentrese- em encontrar um nicho específicopelo qual você é apaixonado. Forneça a esse nicho ferramentas exclusivas e úteis para que eles possam maximizar suas paixões. Quanto maior o seu mercado-alvo, mais concorrência você terá e mais difícilserá se destacar da multidão."

Pergunta: Você é uma verdadeira autoridade em seu mercado escolhido ou um peixinho em um enorme lago?

4. Mantenha uma perspectiva de longo prazo

Infelizmente, muitas pessoas se concentram no sonho de "ficarico rapidamente". Este é um sintoma da nossa sociedade. No entanto, a verdadeira riqueza é criada concentrando-se em relacionamentos de longo prazo, NÃO espremendo até o último dólar de cada transação. Isso é ainda mais importante em uma economia incerta."

Pergunta: Você está focado em retornos rápidos o tempo todo ou está construindo um futuro sustentável e lucrativo?

5. Divirta-se e seja sério

“Issosoa como uma contradição em termos, mas não é. A diversão, embora não seja discutida com frequência nos livros didáticos de negócios, fornece um entusiasmo vibrante para continuar nos momentos difíceis.Essa sensação de diversão será captada por seus clientes e os prospects serão atraídospara você. Diversão não significa ser bobo, significa estar relaxado e agradável de estar por perto, mesmo quando você está falando sério. Quando você pode fornecer informações sérias para o seu nicho de maneira divertida e divertida, as pessoas farão fila para fazer negócios com você. Não importa em que setor você esteja, de vendas industriais a desenvolvimento de software, a chave é a mesma – seja alguém por quem as pessoas são atraídas.”

Pergunta: Você é muito intenso, inacessívelou até chato às vezes?

Para mais informações: www.donrcampbell.com.

Se você gostaria de ouvir entrevistas de áudio em profundidade gratuitas com cada um dos nossos Cinco Realizadores Excepcionais, envie-nos um e-mail em info@thepoweroffocus.ca ou ligue para 403.295.0500

Geração Y e Empreendedorismo Social: O caminho a seguir



Andrew Hewitt, 29 anos, é um jovem da Geração Y que tem um propósito e se descreve como um empreendedor social. (Caso você esteja se perguntando, sim, ele é parente do autor Les Hewitt, que por acaso é seu orgulhoso pai.)

A jornada de Andrew começou quando ele tinha 21 anos. Ele havia testemunhado hordas de seus talentosos amigos universitários lutando pelo sucesso em carreiras de alto status, apenas para se verem entorpecidos por rotinas de trabalho sem sentido em corporações sem coração. Entristecido com isso, ele passou vários anos pesquisando por que 70% dos estudantes graduados estão insatisfeitos com seus empregos apenas cinco anos depois.

graduando. Esta é uma estatísticaalarmante.

Ele descobriu que uma razão pela qual esses rapazes e moças não estavam felizes em seu trabalho era porque suas forças naturais não estavam sendo utilizadas. Na verdade, muitos não sabiam quais eram seus verdadeiros pontos fortes. Além disso, a maioria nunca havia esclarecido como seria a carreira dos seus sonhos. Em vez disso, o foco era obter um diploma a todo custo. Para eles, aquele belo certificado provava que você era inteligente e um tanto disciplinado.

O próprio Andrew quase cometeu o mesmo erro durante seus quatro anos na universidade. Os dois primeiros eram sobre estudar para se qualificar. Como ele diz, “euestava totalmente focado em graduação”. Então, no meio de seus estudos, ele começou a perceber que havia muitas atividades extracurriculares disponíveispara ele. Vários clubes de negócios, conferências regionais e nacionais que ele poderia participar e bolsas de estudo às quais poderia se candidatar, para estagiar no exterior. Isso foi uma revelação!

Os últimos dois anos de seus estudos tornaram-se “focadosna experiência”, resultando em oportunidades maravilhosas de viajar e conhecer outros estudantes com ideias semelhantes, local e internacionalmente. Ele também conheceu muitos CEOs e empresários de sucesso, ampliando ainda mais seu conhecimento e experiência. O resultado foi uma consciência aguda do que ele realmente queria fazer depois que sua educação universitária fosse concluída.Ele percebeu que definitivamente não seria enfiado em um cubículotrabalhando para alguma mega corporação sem rosto!

Em vez disso, mudou-se para a Costa Rica, pois gostava do clima tropical e do ritmo de vida mais lento. Seu propósito hoje é muito claro – criar uma mudança de paradigma na educação. Um componente integral disso é ajudar os jovens a corrigir uma lacuna em sua consciência, esclarecer seus maiores pontos fortes e encontrar a carreira dos seus sonhos. Em alinhamento com esse propósito, ele está terceirizando empresas que estão usando os negócios como uma força para o bem. Eles são orientados por propósitos e não por lucros, além de serem social e ambientalmente conscientes.

Essas empresas são chamadas de Gamechangers. Eles são a nova geração, criando sua própria mudança de paradigma na forma como vemos os negócios e o mundo. Em comparação com muitas das corporações de estilo autocrático, hierárquico e que priorizam o acionista, essas novas empresas vibrantes têm valores diferentes e missões muito diferentes. Eles estão atraindo muitos jovens por causa de seu foco em um trabalho significativo, um ambiente de trabalho agradável e flexívele um desejo genuínode retribuir à sociedade.

Andrew lançou recentemente uma nova empresa para melhor definir e identificar essas organizações. Chama-se The Gamechangers 500. Se a Fortune 500 foi a referência para o sucesso no século XX, a intenção é que a Gamechangers 500* se torne a referência para o século XXI. Essas são organizações centradas no coração que não são apenas bem-sucedidas em ganhar dinheiro, mas também focadas em tornar o mundo um lugar melhor. Essas empresas estão redefinindo as regras dos negócios em torno da diversão, realização e justiça para toda a vida.

Há muitos jovens incríveisem nosso mundo hoje. Apesar da negatividade constante com a qual estamos cercados, agravada por políticose meios de comunicação, há uma nova consciência surgindo pioneiramente por jovens líderesque estão super focados e animados com seu futuro. No processo, muitas corporações envelhecidas estão sendo arrastadas para a mesma forma de pensar; alguns gritando e

chutando com certeza, outros rejuvenescidos por uma nova visão convincente. Não surpreendentemente, outros já caíramno esquecimento, dinossauros que nunca notaram as mudanças ocorrendo. Infelizmente, eles se contentaram em permanecer em suas velhas rotinas e permitir que a complacência destruísseseu futuro.

Não se permita dormir, o futuro é agora e está acontecendo rápido!

Abaixo, você encontrará uma lista de algumas das empresas Gamechanger mais empolgantes.

Verifique seus sites para aprender sobre suas culturas únicas, as pessoas que contratam e a visão que estão focadas em criar. Apple Inc. e The Virgin Group of Companies são dois dos gigantes do Gamechanger que abriram caminho com visionários, Steve Jobs e Richard Branson. Há muitos mais seguindo seus passos que em breve também podem ser nomes familiares. Aprenda com como eles operam. Se você ainda não é um, talvez Gamechanger seja o títuloem que você gostaria de ser listado. Para frente e para cima!

Empresas de mudança de jogo

Para saber se sua organização se qualifica como Gamechanger, ou para ver as listadas abaixo, basta visitar o site www.gamechangers500.com.

- Khan Academy
- Okabashi
- Kiva
- Idéia
- Jamie Oliver
- Estúdios Elevate
- Lulu Limão
- Realizadores (anteriormente I Love Rewards)
- Mercado de alimentos integrais
- Livros do mundo melhor
- Motores Tesla
- Zappos

- Vale da Mente
- Energia Bloom
- Café Gratidão
- Toms
- Google

Boas explorações!

Nota para os pais: Se você tem filhos em idade escolar ou universitária, informe-os sobre esse fenômeno Gamechanger.

Grandes notícias à frente!

Aqui está uma visão para impulsionar as gerações mais jovens que podem estar preocupadas em encontrar um bom emprego. Nas próximas duas décadas, a maioria dos empregos nem sequer foi inventado ainda.

Pense nisso. A revolução do computador só começou realmente há quarenta anos.
Pense em todas as incríveisinovações que ocorreram desde então e nos milhões de empregos criados como resultado. Na década de 1970 não tínhamosaparelhos de fax, telefones celulares ou iPads. O ambiente não estava criando manchetes e gerando novas carreiras e oportunidades, como é hoje. Os carros elétricos eram limitados à variedade de brinquedos infantis e as viagens terrestres e aéreas de alta velocidade ainda eram um sonho para muitos.

Há uma coisa sobre a mente humana; é ilimitada em sua capacidade de criar maneiras melhores e mais inteligentes de fazer as coisas que afetam nosso mundo. E o espíritohumano é o que cria os sonhos e o desejo de ver a mudança acontecer. A boa notíciaé que a história prova que isso nunca diminuiu, apesar de grandes tragédias e inúmeros contratempos.

Portanto, animem-se, jovens líderes de amanhã — seu futuro é brilhante. Basta seguir os sinais.

“A VISÃO QUE VOCÊ GLORIFICA EM SUA MENTE, O IDEAL QUE

VOCÊ ENTRONA EM SEU CORAÇÃO, ISSO VOCÊ VAI CONSTRUIR SUA VIDA, E ISSO VOCÊ SE TORNARÁ."

— James Allen

Percepções

Como autores, todos nós tivemos o privilégio de estar cercados por grandes professores, modelos e mentores. Sem dúvida, a sabedoria dessas pessoas teve uma profunda influência em nossa consciência, nosso sucesso na vida e nossa capacidade de superar desafios difíceis.

Os cinco Realizadores excepcionais sobre os quais você leu neste capítulocomeçaram todos com origens humildes. Através de sua própria visão, entusiasmo e persistência, eles não estão apenas desfrutando dos frutos de seu trabalho hoje, todos eles fizeram uma diferença significativa na vida das pessoas e continuam a fazê-lo. Você descobrirá a verdadeira alegria em dominar seus talentos e a capacidade de oferecer produtos e serviços valiosos a um mundo cheio de empresas e indivíduosque precisam de sua ajuda.

A beleza disso é que você eventualmente se torna o mentor e se forma como aquele que foi mentorado. É "pagar adiante" no seu melhor! Então aproveite a viagem. Use as ideias mais relevantes desses cinco superastros do Power of Focus, além de qualquer uma das nossas, para ajudá-lo a alcançar seu próximo grande objetivo.

Nas próximas páginas, temos algumas palavras finais para lançar você em seu caminho.

PASSOS DA AÇÃO



Analise cuidadosamente as vinte e cinco estratégias de nossos cinco Empreendedores excepcionais. Responda às perguntas que acompanham para ajudá- lo a desvendar suas melhores ideias.

1.

2.

3.

Escolha três da lista de vinte e cinco e escreva-os abaixo.

1.

2.

3.

Minha melhor próxima ação para implementar cada uma dessas estratégias para meu próprio negócio ou carreira são:

1.

2.

3.

Agora concentre-se e siga em frente!

PALAVRAS FINAIS

É a sua vida. . . Aceite O desafio!

“FELIZAQUELE QUE SONHA SONHOS E ESTÁ PRONTO A PAGAR O PREÇO PARA REALIZÁ- LOS.”

— Leon J. Suenes

Foi um privilégio compartilhar nossas últimas ideias e novas histórias com você nesta Edição Especial Revisada de *O Poder do Foco.* Esperamos que seja confirmado o fato de que há oportunidades ilimitadas disponíveispara você. Entenda, não há atalhos para construir uma vida de substância. É um processo contínuo.Leva tempo, esforço real e um desejo de se tornar mais do que você já é. É um desafio digno. No entanto, seu maior desafio começa amanhã. Como você aplicará o que aprendeu entre as capas deste livro? Todas as estratégias que compartilhamos com você realmente funcionam. Eles podem mudar sua vida para melhor. Mas apenas se você optar por usá-los.

Todos nós somos confrontados com decisões difíceis.Faz parte do dilema humano. Qual caminho você segue, este ou aquele? Certamente, não há garantias absolutas quando se trata de traçar seu curso pessoal para um futuro melhor. No entanto, os hábitos básicos que compartilhamos com você ao longo deste livro ajudarão muito a garantir que seus negócios e sua vida pessoal sejam abençoados além da medida. Eles trabalharam para nós e para milhares de outros. Então aceite o desafio. Tome uma decisão agora para reorientar e se tornar o melhor que você pode ser, um dia de cada vez.

Agora é a hora de intensificar e ser contado. A alternativa é dizer: “Issofoi

Informações interessantes” e, em seguida, coloque este livro em uma prateleira e continue com seus velhos hábitos. Isso seria triste, porque nada muito em sua vida vai mudar. E se você se deu ao trabalho de ler este livro, obviamente quer melhorar algumas coisas.

Por causa do que você leu, agora você está mais ciente de como a vida funciona. Portanto, você não tem mais desculpas para falhas futuras, a menos que não se esforce para fazer as mudanças necessárias. Existem milhares de pessoas, assim como você, que transformaram suas vidas em maravilhosas histórias de sucesso simplesmente porque decidiram mudar.

Você pode fazer o mesmo. Você realmente pode. Acredite em si mesmo. Absorva o conhecimento adquirido nestas páginas e concentre-se em dar o primeiro passo, seja ele qual for. Faça disso uma prioridade. Então tome outro, e logo sua vida mudará. Nós garantimos isso. Com um pouco de prática e persistência, novos hábitos se tornarão parte de você. Daqui a um ano você dirá: “Vejao quanto eu mudei e veja os resultados – mal posso acreditar”.

Consulte essas estratégias com frequência. Use-os como um guia contínuopara ajudá-lo. E lembre-se, você pode realmente fazer a diferença neste mundo. É sua responsabilidade fazê-lo, e também seu destino. Avancem agora com coragem e nova esperança. Seu futuro espera por você - aproveite-o com ousadia!

Atenciosamente, Jack, Mark e Les

PS Adoraríamossaber como o The Power of Focus ajudou você. Envie-nos a sua história de sucesso.

E-mail: les.h@thepoweroffocus.ca
Telefone: 403.295.0500

ACELERAR O SEU PROGRESSO

COM TREINAMENTO ESPECIALIZADO

BIBLIOTECA DE SUCESSO

If you are facing any of the challenges below, then let us help you refocus, rejuvenate and reignite your momentum.

- ❑ Time Pressure
- ❑ Financial Pressure
- ❑ Unclear Goals
- ❑ Work / Family Balance
- ❑ New Technology
- ❑ Cash Flow Concerns
- ❑ Lack of Confidence
- ❑ Hiring Good People

Our only focus is to help you *exceed* the results you want.

Choose from:

- **Speaking Engagements:** Keynotes, Half Day and Full Day Workshops: Ideal for Conferences, Sales Rallies and Customer Appreciation Events.
- **Leadership Training**: Customized programs to help your leaders excel by improving their communication, accountability, decision making and goal setting ability.
- **Stay Focused! Membership Program:** Ongoing weekly support to keep your organization on track, on purpose and on fire!
- **Exclusive One-on-One Executive Coaching with "The Focus Coach", Les Hewitt: (limited availability)**

For full details contact:
P: 403.295.0500
E: info@thepoweroffocus.ca
W: www.thepoweroffocus.com

Ask about our volume discount pricing on books and FREE half-day workshop offer.

As a special thank you for choosing to read this book, we are pleased to offer you an additional complimentary bonus.

Just use the link below to register your book and you will receive our Audio Success Library valued at $500. You'll learn more great tips and strategies to help you achieve your most important business, personal and financial goals.

www.thepoweroffocus.com/bonusoffer.asp

Wishing you the best of success in the months and years ahead!

Transforme seus negócios e sua vida

em um retiro exclusivo de 3 dias

com ***O Poder do Foco*** Autores,

Jack Canfield, Mark Victor Hansen e Les Hewitt





Imagine spending 3 life-changing days sequestered with a small group of ambitious, like-minded leaders and business owners in a majestic Rocky Mountain retreat setting.

The sole purpose of this unique experience is to help you create a crystal clear "Dream Picture" of what you *really* want in your life—in business, personally and financially. And to have you leave with a complete customized system that will ensure you actually LIVE your dream.

This is a rare opportunity to tap into the business and marketing genius of Jack, Mark and Les, who collectively have generated well over one billion dollars in revenue.

Participation at this private retreat is by invitation only and is limited to 24 people.

For more information and qualification details,

GUIA DE RECURSOS

A seguir está uma ótima lista de recursos recomendados que expandirão ainda mais seu conhecimento e capacidade de aproveitar *o poder do foco.*

LEITURA RECOMENDADA

Construído para vender por John Warrilow. Nova York, Nova York: Portfólio Capa dura, 2011.

Negócios despidos por Richard Branson. Londres, Inglaterra: Virgin Editora Ltda, 2010.

Sopa de galinha para a alma do empreendedor por Jack Canfield, Mark Victor Hansen, Dahlynn McKowen, John e Elizabeth Gardner, Tom Hill e Kyle Wilson. Deerfield Beach, Flórida: Health Communication, Inc. 2006.

Sopa de galinha para a alma por Jack Canfield e Mark Victor Hansen. Deerfield Beach, Flórida: Health Communications, Inc., 1993.

Sopa de galinha para a alma: vivendo seus sonhos por Jack Canfield e Mark Victor Hansen. Deerfield Beach, Flórida: Health Communication, Inc., 2003.

Sopa de galinha para a alma: Pense positivo por Jack Canfield, Mark Victor Hansen e Amy Newmark. Cos Cob, CT: Sopa de galinha para a Soul Publishing, LLC, 2010.

Clean Break de Karen Stewart. Mississauga, Ontário: John Wiley and Sons Canada Ltd., 2008.

Esmague! por Gary Vaynerchuk. Nova York, Nova York: Harper Collins, 2009.

Não se preocupe com as pequenas coisas. . . e são todas pequenas coisas de Richard Carlson. Bolton, Ontário: HB Fenn & Co., 1997.

Tudo conta! por Gary Ryan Blair. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2010.

Excedendo as expectativas do cliente por Kirk Kazanjian. Nova Iorque, Nova Iorque: Moeda Doubleday, 2007.

Ponto focal por Brian Tracy. Nova York, Nova York: AMACOM, 2004.

Diário do Futuro de Mark Victor Hansen. Costa Mesa, Califórnia: Mark Victor

Hansen e Associados, 1985.

Fique Rico Clique! por Marc Ostrofsky. Houston, Texas: Razor Media Group LLC, 2011.

Fazendo as coisas por David Allen. Nova York, Nova York: Pinguim, 2003.

Como Lidar com uma Grande Crise por Peter J. Daniels. Ann Arbor, Michigan: Tabor House Publishing, 1987.

Como alcançar seus objetivos de vida por Peter J. Daniels. Ann Arbor, Michigan: Tabor House Publishing, 1985.

Em Busca das Forças Invisíveis de George Addair. Phoenix, Arizona: Vector Publications, 1995.

Não é o que acontece com você, é o que você faz sobre isso por W. Mitchell. São Francisco, Califórnia: Phoenix Press, 1999.

A Chave de Jack Canfield para Viver a Lei da Atração por Jack Canfield e DD Watkins. Deerfield Beach, Flórida: Health Communications Inc., 2007.

Levando uma vida inspirada por Jim Rohn. Niles, Illinois: Nightingale-Conant Corporation, 1997.

A Busca do Homem por Sentido de Viktor Frankl. Nova York, Nova York: Bolso Livros, 1984.

Pai Rico, Pai Pobre de Robert Kiyosaki com Sharon L. Lechter. Paradise Valley, Arizona: Tech Press Inc., 1997.

Mais inteligente, mais rápido, mais barato por David Siteman. Garland, Hoboken, Nova Jersey: John Wiley and Sons Inc. 2011

Nadar com os tubarões sem ser comido vivo por Harvey Mackay. Nova York, Nova York: Ballantine Books, 1996.

Switch: Como mudar as coisas quando a mudança é difícil, por Chip Heath e Dan Heath. Nova York, Nova York: Broadway Business, 2010.

O Fator Aladdin por Jack Canfield e Mark Victor Hansen. Nova York, Nova York: Berkeley Books, Division of Penguin Putnam, 1995.

A Bíblia.

O Efeito Composto por Darren Hardy. Nova York, Nova York: Vanguard Press,

2011.

O Segredo da Águia de David McNally. Nova York, Nova York: Delacorte Press, 1998.

O Ego e o Espírito de Fran Hewitt. Calgary, Alberta: Power of Focus Publishing, 2010.

O Maior Vendedor do Mundo de Og Mandino. Nova Iorque, Nova Iorque: Livros Bantam, 1974.

O Maior Segredo do Mundo de Og Mandino. Nova York, Nova York: Bantam Livros, 1972.

Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes por Stephen R. Covey. Nova York, Nova York: Simon & Schuster, 1989.

A Pessoa On-Purpose por Kevin W. McCarthy. Colorado Springs, Colorado: Navpress, 1992.

O Milionário de Um Minuto por Mark Victor Hansen e Robert G. Allen. Novo York, Nova York: Three Rivers Press, 2002.

O Poder do Foco Fiel por Les Hewitt e Dr. Charlie Self. Deerfield Beach, Flórida: Health Communications, Inc., 2004.

O poder do foco para estudantes universitários por Les Hewitt, Andrew Hewitt e Luc d'Abadie.Deerfield Beach, Flórida. Health Communications, Inc., 2006.

O poder do foco para as mulheres por Fran Hewitt e Les Hewitt. Deerfield Beach, Flórida: Health Communications, Inc., 2004.

O poder das citações por Les Hewitt. Calgary, Alberta: poder do foco Publicação, 2008.

O Homem Mais Rico da Babilônia por George S. Clason. Nova Iorque, Nova Iorque: Livros do Pinguim, 1989.

O Segredo de Rhonda Byrne. Nova York, Nova York: Atria Books, 2006.

Os Princípios de Sucesso: Como ir de onde você está para onde você quer estar por Jack Canfield e Janet Switzer. Nova York, Nova York: Harper Collins, 2005.

O Ponto de Virada de Malcolm Gladwell. Nova York, Nova York: Back Bay

Livros, 2001.

O Retorno do Barbeiro Rico de David Chilton. Kitchener, Ontário: Financeiro Consciência Corp; 2011.

As crianças mais ricas da América por Mark Victor Hansen. Miami, Flórida, Hansen Casa, 2009.

Os Princípios de Sucesso por Jack Canfield. Nova York, Nova York: Harper Collins, 2005.

As Estações da Vida de Jim Rohn. Austin, Texas: Discovery Publications, 1981.

Pense e Enriqueça de Napoleon Hill. Nova York, Nova York: Fawcett Crest Books/CBS Inc., Division of Ballantine Books, 1960.

Por que você não é mais como eu? por Ken Keis. Abbotsford, Colúmbia Britânica: CRG International, 2011.

Vantagem Injusta por Robert T. Kiyosaki. Scottsdale, Arizona: Plata Publishing, SA, 2011.

1001 maneiras de recompensar os funcionários por Bob Nelson. Nova Iorque, Nova Iorque: Workman Publishing Co., 1994.

AUTOBIOGRAFIA/BIOGRAFIA

Alcançando o Impossível por Lewis Gordon Pugh. Nova York, Nova York: Simon & Schuster, 2010.

Buffet: A formação de um capitalista americano por Roger Lowenstein. Nova york, Nova York: Random House, 1995.

Negócios despidos por Richard Branson. Londres, Inglaterra: Virgin Editora Ltda, 2010.

Longa Caminhada para a Liberdade de Nelson Mandela. Nova York, Nova York: Back Bay Livros, 1994.

Feito na América por Sam Walton. Nova York, Nova York: Bantam Books, 1993.

Muhammad Ali: Sua Vida e Tempos por Thomas Hauser. Nova York, Nova York: Simon & Schuster, 1991.

Steve Jobs por Walter Isaacson. Nova York, Nova York: Simon & Schuster, 2011.

A Gangue da Motocicleta Dourada: Uma História de Transformação por Jack Canfield. Carlsbad, CA: Hay House, 2011.

Walt Disney de Neal Gabler. Nova York, Nova York: Vintage Books, 2007.

PROGRAMAS DE ÁUDIO

Feliz, saudável e fantástico por Ed Foreman. Dallas, Texas: Sistemas de Desenvolvimento Executivo. 800-955-7353.

Palavras mágicas que fazem o seu negócio crescer por Ted Nicholas. Niles, Illinois: Nightingale-Conant Corp. 800-323-5552.

Confiança máxima: dez passos para a auto-estima extrema por Jack Canfield. Niles, Illinois: Nightingale-Conant Corp., 1989. 800-323-3938.

Estratégias de relacionamento por Jim Cathcart e Tony Alessandra. Niles Illinois: Nightingale-Conant Corp. 800-323-5552.

Auto-estima e desempenho máximo por Jack Canfield. Boulder, Colorado: Carreira Track Publications e Fred Pryor Seminars, 1995. 800-255-6278.

O Fator Aladdin: Como Pedir e Obter o Que Você Quer em Todas as Áreas da Sua Vida por Jack Canfield e Mark Victor Hansen. Niles, Illinois: Nightingale-Conant Corp., 1999. 800-323-5552.

Os 4 Fundamentos por Les Hewitt.Calgary, Alberta: The Power of Focus Inc. 403-295-0500 info@thepoweroffocus.ca.

Os Princípios de Sucesso: Sua Jornada de 30 Dias De Onde Você Está Até Onde Você Quer Estar por Jack Canfield e Janet Switzer. Santa Bárbara, Califórnia: Jack Canfield Companies, 2003.

Sua Vida por Jack Canfield e Mark Victor Hansen. Niles, Illinois: Nightingale Conant Corp., 1999. 800-323-5552.

O Desafio para o Sucesso por Jim Rohn. Dallas, Texas: Jim Rohn International. 800-929-0434.

The Power of Focus Audio Club: entrevistas mensais com os principais empreendedores e Mais 403-295-0500 ou www.thepoweroffocus.com.

Poder Ilimitado: A Nova Ciência da Realização Pessoal por Anthony Robbins. San Diego, Califórnia: Robbins Research International, 1986. 800-

898-8669.

Vídeos

Como ter seu melhor ano de todos , Jim Rohn. Dallas, Texas: Jim Rohn Internacional. 800-929-0434.

O homem que não seria derrotado por W. Mitchell. Santa Bárbara, Califórnia: W. Mitchell. 800-421-4840.

O Poder do Propósito (a história de Terry Fox) por David McNally. Pradaria do Éden, Minnesota: Wilson Learning Corp. 612-944-2880.

DVD

Você Desapareceu? Keynote para Mulheres por Fran Hewitt. O poder do foco, Inc. 403-295-0500.

Inside Job, documentário vencedor do Oscar de Charles H. Ferguson, 2010.

Jack Canfield: Descubra o propósito da sua alma. Produzido por GAIAM. Disponível de www.jackcanfield.com.

Tocando na Fonte. Produzido por Waterside Productions. Disponívelem www.beyondword.com.

O segredo. Produzido por TS Produções. Disponívelem www.jackcanfield.com.

Os Princípios de Sucesso por Jack Canfield. MídiaVida Melhor. Disponívelem www.jackcanfield.com.

Too Big To Fail, drama de TV de Curtis Hanson, HBO, 2011.

CURSOS

Coaching de

Negócios *Canfield Coaching.* Salt Lake City, Utah. www.canfieldcoaching. com.

Coaching Executivo Individual com "The Focus Coach", Les Hewitt, 403- 295-0500 les.h@thepoweroffocus.ca.

Programa de Coaching O Poder do Foco, Contato: Les Hewitt, 403-295-0500 www.thepoweroffocus.com.

Desenvolvimento pessoal

A descoberta de Jack Canfield para o sucesso. Santa Bárbara, Califórnia. 805-563-2936, www.jackcanfield.com.

Programa Treinar o Treinador de Jack Canfield. Santa Bárbara, Califórnia. 805-563-2935, www.canfieldtrainthetrainer.com.

Seminários de Treinamento Insight. Santa Mônica, Califórnia. 310-829-7402.

Vetor OMEGA. Contato: George Addair, Phoenix, Arizona. 602-943-7799.

STAR/ Sucesso por Ação e Responsabilidade. Santa Bárbara, Califórnia. 805-563-2935.

O Curso Dale Carnegie. Cidade Jardim, Nova York. 516-248-5100.

O Processo Hoffman Quadrinity. Cambridge, Ontário. 800-741-3449.

O Curso de Vida de Sucesso. Contato: Ed Foreman. Dallas, Texas. 800-955-7353 ou 214-351-0055.

Perfis de personalidade

Consulting Resource Group International, Abbotsford, British Columbia, 604-852-0566.

Colbe Concepts Inc. Fênix, Arizona. 602-840-9770.

Personalidade Plus. rua Paulo, Minnesota. 651-483-3597.

Falar em público/ profissional

Patricia Fripp, San Francisco, Califórnia; fripp. com.

A Associação Nacional de Palestrantes. Tempe, Arizona. 602-968-2552.

Toastmasters Internacional. Rancho Santa Margarita, Califórnia 949-858-8255.

Aplicativos de negócios

úteis Gerenciamento de projetos— Flow— getflow.com ou

OmniFocus Anotações— Evernote Mindmapping— iMindMap,

Mindjet, Xmind Expense tracking— iXpensit Presentation

software — prezi.com

Criação simples de slides/vídeos— animoto.com

RECURSOS GEN-Y

Livros

O poder do foco para estudantes universitários por Les Hewitt, Andrew Hewitt e Luc d'Abadie *Crush It* por Gary Vaynerchuk

Adventures of Johnny Bunko por Daniel H. Pink

Unfair Advantage de Robert T. Kiyosaki *Chicken*

Soup for the Extraordinary Teen Soul por Jack Canfield, Mark Victor Hansen e Kent Healy *My Reality Check Bounced* por Jason R. Dorsey

O Guia dos Adolescentes para Dominação Mundial por Josh Shipp

Major in Success por Patrick Combs e Jack Canfield

As crianças mais ricas da América de Mark Victor Hansen

e-Recursos

www.Gamechangers500.com

Sociedade Nacional de Liderança e Sucesso— www.societyleadership.org

Descubra uma carreira pela qual você é apaixonado—

www.PassionPuzzle.com Dream Career Internships—

www.summerinternships.com www.TheRichestKidsAcademy.com

Clube do Milionário Secreto de Warren Buffet

www.centre.upeace.org

www.kahnacademy.com

www.ted.com

www.therisetothetop.com

ORGANIZAÇÕES DE CARIDADE

Organização das Crianças Grátis

Contato: Craig Kielburger

1750 Steeles Avenue West, Suíte 218

Concord, Ontário, Canadá L4K 2L7

telefone: (905) 760-9382 fax: (905)

760-9157 e-mail: freechild@clo.com site:

www.freethechildren.org The Terry Fox Foundation for Cancer Research
Contato: Darrel Fox

60 Sinclair Avenue East, Suíte 605

Toronto, Ontário, Canadá M4T 1N5

telefone: (416) 924-8252 fax: (416)

962-5677 e-mail: national@terryfoxrun.org site: www.terryfoxrun.org

~~PERMISSÕES~~

Gostaríamosde agradecer aos seguintes editores e indivíduospela permissão para reimprimir o seguinte material. (Nota: As histórias que foram escritas anonimamente, que são de domínio público ou foram escritas por Jack Canfield, Mark Victor Hansen ou Les Hewitt não estão incluídasnesta lista.) História de *Maria Sosa .*
Reimpresso com permissão de Maria Sosa. ©2011 Maria Sosa.

História de *Gord Wiebe .* Reimpresso com permissão de Gord Wiebe. ©2011 Gord Wiebe.

história de *Dave Albano .* Reimpresso com permissão de Dave Albano. ©2011 Dave Albano.

A história de *Lisa Petrilli .* Reimpresso com permissão de Lisa Petrilli. ©2011 Lisa Petrilli.

história de *Sam Beckford .* Reimpresso com permissão de Sam Beckford. ©2011 Sam Beckford.

A história de *Ashley Meszaros .* Reimpresso com permissão de Ashley Meszaros. ©2011 Ashley Meszaros.

A história *de Aaron Trenaut .* Reimpresso com permissão de Aaron Trenauth. ©2011 Aaron Trenauth.

história de *Andrew Hewitt .* Reimpresso com permissão de Andrew Hewitt. ©2011 Andrew Hewitt.

A história *de Anna Jarmics .* Reimpresso com permissão de Anna Jarmics. ©2011 Anna Jarmics.

A história de *Annette Stanwick .* Reimpresso com permissão de Annette Stanwick. ©2011 Annette Stanwick.

História de *Chris Keating .* Reimpresso com permissão de Chris Keating. ©2011 Chris Keating.

A história de *Cameron Johnson .* Reimpresso com permissão de Cameron Johnson. ©2011 Cameron Johnson.

A história de *Chauncey Holloman .* Reimpresso com permissão de Chauncey Holloman.

©2011 Chauncey Holloman.

história de *W. Mitchell .* Reimpresso com permissão de W. Mitchell. ©2011 W. Mitchell.

Excedendo as expectativas do cliente trecho. Reimpresso com permissão de Kirk Kazanjian ©2007 Literary Productions, Doubleday.

A história *de Luan Mitchell .* Reimpresso com permissão de Luan Mitchell. ©2011 Luan Mitchell.

A história *de Peter J. Daniel .* Reimpresso com permissão de Peter J. Daniels. ©2000 Peter Daniels, Centro Mundial de Estudos Empreendedores.

Viver e aprender e passar adiante trecho. Reimpresso com permissão de H. Jackson Brown Jr. © 1997 H. Jackson Brown Jr., Rutledge Hill Press Inc.

Um trecho *de Retorno ao Amor .* Reimpresso com permissão de Marianne Williamson. ©1992 Marianne Williamson.

Trecho de *Ed Foreman .* Reimpresso com permissão de Ed Foreman. ©2000 Ed Foreman, Executive Development Systems Inc.

Lista de *dez perguntas de propósito .* Reimpresso com permissão de David McNally. ©1984 David McNally, Trans-Form Corporation.

SOBRE OS AUTORES



Você provavelmente conhece **Jack Canfield** como o co-criador da série de livros *Chicken Soup for the Soul® ,* best- seller nº 1 do *New York Times ,* que atualmente tem 225 títulose mais de 500 milhões de cópias impressas em 47 idiomas. Ele também é co-autor de *The Success Principles, Dare to Win, The Power of Focus, The Aladdin Factor* e *You've Got to Read This Book.*

Ele também é o fundador e CEO do Canfield Training Group, que treina empreendedores, líderescorporativos, gerentes e profissionais de vendas em como acelerar o alcance de seus objetivos pessoais, profissionais e financeiros.

Jack Canfield compartilhou as estratégias *O Poder do Foco* em vinte países em suas palestras sobre o *Poder do Foco* e seus Seminários Breakthrough to Success. Seus clientes incluem Campbell Soup Company, Clairol, Coldwell Banker, General Electric, ITT, Hartford Insurance, Federal Express, Johnson & Johnson, NCR, Sony Pictures, TRW e Virgin Records, além de outras organizações como The Million Dollar Round Table, The Young Organização de Presidentes, CEO e Conselho Empresarial Mundial.

Jack apareceu na CNN, PBS, *Inside Edition,* Larry King Live, 20/20, Eye to Eye, *The Today Show, Fox & Friends, Montel* e *Oprah.*

Jack ajudou pessoalmente centenas de milhares de pessoas em seis continentes diferentes a se tornarem multimilionários, líderesempresariais, autores de best-sellers, profissionais de vendas líderes,empreendedores de sucesso e atletas de classe mundial, ao mesmo tempo em que criavam vidas equilibradas, gratificantes e saudáveis. Jack é um orador dinâmico e foi recentemente introduzido no Hall da Fama dos Oradores da National Speakers Association. Ele é um professor de destaque nos recentes filmes de sucesso, The Secret, The Meta Secret, The Opus, Discover the G

Crença, A Solução de Tapping e Tapping the Source.

Jack vem apresentando esses princípiospoderosos e estratégias inovadoras há 38 anos para corporações, governos e universidades em mais de 30 países.

Jack é o fundador do The Transformational Leadership Council e também recebeu três doutorados honorários.

Para obter mais informações sobre todos os recursos e programas de treinamento de Jack, ou para reservá-lo para uma apresentação principal, entre em contato com: Telefone: 800.237.8336

Site: http://www.jackcanfield.com



Mark Victor Hansen é um dos professores e palestrantes mais dinâmicos e atraentes do nosso tempo.

Chicken Soup for the Soul® é apenas uma das muitas ideias que levaram Mark a um destaque mundial como um palestrante requisitado, autor de best-sellers e especialista em marketing. Suas credenciais incluem uma vida inteira de sucesso empresarial, além de uma extensa formação acadêmica. Ele também é um escritor prolíficocom muitos livros populares, como *The One Minute Millionaire, The Aladdin Factor, Dare to Win* e outros. Mark se concentra em pensar grande, conquista de vendas, sucesso editorial, bem como desenvolvimento pessoal e profissional.

Mark é o fundador da MEGA Book Marketing University e Building Your MEGA Speaking Empire. Ambas são conferências anuais nas quais Mark treina e ensina autores, palestrantes e especialistas novos e aspirantes a construir carreiras lucrativas de publicação e palestras.

Ele também é conhecido como um filantropo apaixonado e humanitário, trabalhando incansavelmente para organizações como Habitat for Humanity, Cruz Vermelha Americana,

March of Dimes e Childhelp USA, entre outros. No ano de 2000, a Associação Horatio Alger of Distinguished Americans homenageou Mark com o prestigioso Prêmio Horatio Alger. Todos os anos, esta associação homenageia os líderes americanos que personificam as virtudes e princípiosinerentes às histórias de sucesso escritas pelo autor americano do século XIX Horatio Alger Jr. Como vencedor do prêmio, as extraordinárias conquistas da vida de Mark são um exemplo poderoso de que o sistema de livre iniciativa ainda oferece oportunidades a todos. Em 2000, a Northwood University o homenageou como o Melhor Líder Empresarial do Ano e estabeleceu o Fundo de Excelência Empresarial Mark Victor Hansen, que ajudará a moldar as mentes de futuros líderesempresariais e auxiliará no desenvolvimento do corpo docente que os ensinará.

Para mais informações sobre os produtos, programas e agenda de palestras da Mark Victor Hansen, entre em contato: Telefone: 949.764.2640

Site: http://www.markvictorhansen.com



Conhecido por seus colegas e clientes como “TheFocus Coach”, **Les Hewitt** entende o mundo real dos negócios e a luta para manter o foco.

Durante os últimos 30 anos, sua organização criou e realizou mais de 900 workshops e programas de treinamento que foram utilizados por milhares de executivos, gerentes e líderes de vendas. Les também é o fundador do The Power of Focus Coaching Program, um sistema de foco exclusivo para pessoas de negócios que desejam maiores lucros, menos estresse e mais tempo livre.

A Power of Focus já trabalhou com mais de 300 empresas no Canadá, Estados Unidos, Austrália, Reino Unido e República da Irlanda.

Les é um autor best-seller internacional. Seu primeiro livro, *The Power of Focus,* em co-autoria com Jack Canfield e Mark Victor Hansen (criadores de *Chicken*

Soup for the Soul®), vendeu mais de meio milhão de cópias na América do Norte e está disponívelem 20 idiomas. Atualmente, existem sete livros da série.

Les criou seminários de negócios de áudio para a Trump University, a escola de negócios criada pelo bilionário Donald Trump. Outros clientes de primeira linha para quem ele falou incluem Wells Fargo, The Million Dollar Round Table, Investors Group, Cameron Inc e Halliburton.

Como coach profissional, Les orienta, desafia e apoia seus clientes a fazer as mudanças necessárias para um sucesso consistente (especialmente as mudanças às quais estão resistindo!). Ele treinou pessoalmente centenas de líderesempresariais para alcançar lucros e produtividade excepcionais.

Seu lema é, foco e siga em frente!

Para obter mais informações sobre os produtos The Power of Focus ou contratar Les Hewitt para uma palestra, programa de treinamento de liderança, retiro de gerenciamento ou coaching individual personalizado, entre em contato com nosso escritório: Telefone: 403.295.0500

E-mail: info@thepoweroffocus.ca Site: ThePowerOfFocus.com