

SUBA A ESCADA

7 PASSOS
PARA ALCANÇAR
O VERDADEIRO
SUCESSO



RORY VADEN

leYa

Ficha Técnica

Copyright © 2012 Rory Vaden
Todos os direitos reservados.
Versão brasileira © 2013, Texto Editores Ltda.
Título original: Take the Stairs
Diretor editorial: Pascoal Soto
Editora executiva: Maria João Costa
Editora assistente: Denise Schittine
Assessora editorial: Bruno Fiuza
Tradução: Alice Klesck
Preparação de texto: Breno Barreto
Revisão de texto: André Uzeda
Designer de capa: Ideias com peso
Produção gráfica
Direção: Marcos Rocha
Gerência: Fábio Menezes

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO-NA-FONTE
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ
Vaden, Rory

Suba a escada: 7 passos para alcançar o verdadeiro sucesso / Rory Vaden; tradução de Alice Klesck. – Rio de Janeiro: LeYa, 2013.

Título original: Take the stairs: 7 steps to achieving the success

ISBN 9788580448887

1. Sucesso nos negócios 2. Empreendedorismo 3. Autodisciplina

I. Título II. Klesck, Alice

13-0764 CDD 658.421

2013

Todos os direitos desta edição reservados a
TEXTO EDITORES LTDA.
[Uma editora do Grupo LeYa]
Rua Desembargador Paulo Passaláqua, 86
01248-010 – Pacaembu – São Paulo – SP – Brasil
www.leya.com.br

Este livro é dedicado às duas pessoas mais importantes da minha vida:

À minha mãe, agradeço pelos sacrifícios que você fez para criar Randy e eu, dentro da verdade, e por sempre garantir que tivéssemos amor de sobra, mesmo que tivéssemos pouco dinheiro.

À minha preciosa esposa, Amanda. Você é minha razão de viver e o motivo para que Deus tenha me criado. Você é a maior bênção da minha vida. Obrigado por ser minha parceira ao longo de tudo.

INTRODUÇÃO

Despertando em Procrastinação

Da última vez em que você se deparou com uma escada comum e outra rolante, você escolheu subir a escada comum? Se você é como 95% do mundo, então, provavelmente não. A maior parte das pessoas não sobe; na maioria das vezes, nós buscamos os atalhos. Todos queremos êxito e uma vida feliz, mas constantemente procuramos a maneira mais fácil. Buscamos a “escada rolante”, na esperança de que a vida seja mais fácil. Infelizmente, em nossa busca por facilitar tudo, pioramos as coisas.

Os americanos estão fracassando. Os dados sobre a saúde mostram que 66% dos adultos de nosso país estão acima do peso e 31% estão obesos. Os índices de divórcio em relação ao primeiro casamento chegam a 41%, enquanto os que dizem respeito ao segundo matrimônio chegam a 60%. Mais de 800 mil de nós recentemente pediram falência, e cerca de 46,6 milhões são fumantes.

Você é afetado por algum desses problemas?

Eu sou, certamente, assim como pessoas que amo. E se, por um lado, muitos de nós fazemos essas escolhas deliberadamente, outros percebemos que nossas vidas se desviaram de nossas intenções iniciais. As pessoas estão fracassando. Não pelos meus referenciais, mas pelos delas próprias.

Em muitas áreas importantes da vida, nós simplesmente estamos interpretando as coisas de forma errada. No centro de todos esses desafios, está a falta de um valor que vem diminuindo na cultura moderna: a autodisciplina. Nós vivemos na sociedade do “enriqueça depressa”, onde podemos “emagrecer rápido” ou curar nossas doenças pedindo ao nosso médico “a próxima pílula mágica”. Mas há um preço oculto imenso por vivermos em nossa sociedade dos atalhos.

Somos condicionados a acreditar que é moral buscar a satisfação imediata e que as dificuldades sempre podem ser evitadas. Não queremos

fazer quaisquer sacrifícios e, para muitos de nós, nunca foi preciso fazê-los. Em vez disso, a vasta maioria das sociedades ocidentais adotou a “mentalidade da escada rolante”, uma mentalidade que diz que obter o que queremos não deveria exigir muito trabalho e que sempre há atalhos nos negócios e na vida.

O problema é que a postura mental da escada rolante está esmagando nossa confiança e paralisando exatamente as atitudes necessárias para nos tornarmos verdadeiramente bem-sucedidos.

Não temos nenhuma responsabilidade, porque todos nós nos permitimos o débito, a indulgência e a procrastinação. Queremos tudo agora e sem merecer. Passamos a esperar que a sobremesa seja servida sem terminarmos nosso jantar. Quase nunca terminamos as coisas que começamos; pelo menos quando não são convenientes ou amplamente divertidas.

Quase nunca terminamos as coisas que começamos; pelo menos quando não são convenientes ou amplamente divertidas.

Há, por exemplo, uma grande chance de que você não termine de ler este livro. Ao menos, não até o fim. Se você é como muita gente, então, leu menos de cinco livros inteiros ao longo de sua vida. Segundo uma grande editora americana, 95% de todos os livros comprados jamais são lidos integralmente. E parabéns se você leu até aqui, pois 70% dos livros comprados nem são abertos!

Em vez de ler o livro, nós preferimos ler as observações no CliffsNotes (site que resume enredos de livros, servido como guia para estudantes). Em vez de mudarmos nossa alimentação, preferimos comprar a mais recente geringonça para ficarmos em forma. Em vez de apertarmos nosso orçamento, preferimos jogar na loteria ou acumular dívidas em nossos cartões de crédito. Acima de tudo, a maioria de nós pertence à escola de pensamentos que pergunta “Por que eu escolheria a escada comum, se tenho a escada rolante?”.

Cada um de nós está buscando atalhos. Em quase tudo que fazemos. Estamos basicamente programados dessa forma, porque a ideia dos atalhos

nos é vendida através de quase toda grande mídia no mundo. Vemos anúncios de revistas que nos dizem “como perder peso em 4 minutos diários” e compramos livros que nos prometem a chance de pensar e *atrair* o sucesso, sem precisarmos fazer coisa alguma.

Há programas de TV que testam nossa ganância, segundo nossa disposição de apunhalar outros seres humanos pelas costas, pela chance de ganharmos milhões ou nos tornarmos uma celebridade. Há pílulas, livros, revistas, palestrantes, invenções e geringonças vendidas para facilitar todas as áreas de nossas vidas, porque – vamos admitir – é fácil ser apenas mais um cara em busca do “segredo”. Estamos procurando a maneira fácil – o meio para que as coisas venham até nós, sem precisarmos trabalhar.

Eu gostava de alguns desses programas de TV, experimentei algumas dessas pílulas mágicas e adotei alguns desses mesmos conceitos sobre o sucesso. Porém, um dia, eu acordei me sentindo como se tivesse passado por uma lavagem cerebral, porque, sem me dar conta, minha mente havia passado a acreditar que, de alguma forma, eu poderia ter tudo sem disciplina, sacrifício ou trabalho duro.

O único problema em sempre procurar os atalhos é que a maioria de nós não vai ganhar o *American Idol*, a loteria ou o *Deal or No Deal*. É muito difícil que você, ou alguém que você conheça, se torne um grande astro de Hollywood, da NBA ou das Olimpíadas. Portanto, embora haja grandes truques por aí, e grandes histórias de sucesso, a ideia de apostar no “sucesso repentino” não parece um plano concreto em que se possa confiar. Não estou preparado para deixar o sucesso da minha vida ao acaso. Você está?

Apesar das muitas mensagens de marketing bem elaboradas, a fórmula do sucesso não é nenhum segredo. Ela simplesmente foi há muito esquecida, em nosso mundo de excessos, e é tão óbvia que chega a ser evasiva. A única forma garantida de se obter êxito em qualquer coisa é a mesma de sempre.

Quando eu era pequeno, em minha casa, o sucesso sempre era promovido, pois minha mãe e meu irmão sempre me diziam: *Um dia, Roy, você vai crescer e vai chegar lá!* Eu queria o sucesso, então, comecei a estudá-lo. Obtive meu diploma em liderança, em administração e um mestrado. Enquanto estava na faculdade, eu casualmente fui recrutado por

um dos mais intensivos programas de treinamento de sucesso para jovens: a Southwestern Company.

A Southwestern me ensinou os princípios verdadeiros do sucesso profissional e pessoal que permitiu a eles criar um leque completo de empresas, ao longo dos últimos 150 anos, e literalmente centenas de grandes líderes mundiais. A Southwestern era uma cultura que produzia sucesso, e a empresa não apenas me expôs aos princípios da vida, mas também proveu a plataforma para que eu montasse meu próprio negócio, de meio milhão de dólares, enquanto eu ainda estava na faculdade. Lá, eu me apaixonei pelo que fazia com que as pessoas alcançassem o sucesso.

Comecei a conhecer e entrevistar pessoas bem sucedidas de todos os setores da vida. Li dúzias de livros das pessoas de maior sucesso, do mundo todo. Gastei milhares de dólares em cursos e horas incontáveis pensando sobre uma pergunta inescapável: O que faz com que as pessoas bem-sucedidas tenham sucesso?

Mais tarde, eu cheguei a ser o cofundador da Southwestern Consulting, companhia multimilionária de treinamento internacional que faz grandes conferências motivacionais sobre o sucesso. Temos dezenas de milhares de pessoas bem-sucedidas que passam por nosso treinamento. Nós preparamos centenas dos mais bem-sucedidos vendedores e empresários dos Estados Unidos. Agora, eu discuro em eventos corporativos para grandes organizações ao redor do mundo, e o que aprendi é que há *uma* coisa que *todas* as pessoas de sucesso têm em comum: todas elas precisaram fazer coisas que não queriam para que pudessem chegar aonde estão.

Todas as pessoas de sucesso precisaram fazer coisas que não queriam para que pudessem chegar aonde estão.

O sucesso não é fácil. O sucesso não vem da noite para o dia. O sucesso não é comum. Portanto, se tornar bem-sucedido exige que façamos coisas que não são fáceis e coisas que as pessoas não fazem *comumente*. O sucesso significa que precisamos desenvolver a autodisciplina para fazermos coisas que não queremos fazer. Em outras palavras, o sucesso não é optar pela escada rolante, é subir a escada comum.

Pessoas de sucesso têm a disciplina de fazer coisas que não querem. Elas fazem essas coisas até mesmo quando não sentem vontade de fazê-las. A disciplina é obrigatória se quisermos assumir o controle de nosso próprio sucesso, pois na maior parte do tempo o sucesso exige atividades que geralmente não *queremos* exercer. Mas há boas notícias...

Fazer coisas que não queremos não é tão difícil quanto pensamos – quando sabemos pensar da forma certa. Não é que as pessoas bem-sucedidas achem mais fácil fazer as coisas que a maioria das pessoas não gosta de fazer; é que elas pensam de forma diferente a respeito disso. Este livro nos ensina a pensar como pensam as pessoas bem-sucedidas, de modo que possamos fazer o que elas fazem e ter o que elas têm.

O que você teria se pudesse ter qualquer coisa? E se você pudesse ter aquilo simplesmente aprendendo a mudar sua forma de pensar? Bem, você pode.

Take the Stairs tem a ver com a autodisciplina – a habilidade de tomar uma atitude, independente de seu estado emocional, financeiro ou físico. Este livro não é sobre fazer as coisas da forma mais difícil, mas é sobre fazer as coisas mais difíceis o mais rápido possível, para que você possa obter o que quiser na vida – assim que possível.

Imagine o que você poderia realizar se conseguisse prosseguir com suas melhores intenções, independentemente de qualquer coisa. Visualize a si mesmo dizendo ao seu corpo “Você está acima do peso. Perca dez quilos (ou mais)”. Sem uma disciplina sólida, essa intenção não se tornará realidade. Mas com disciplina suficiente, isso é garantido.

A suprema recompensa da autodisciplina é que quando você toma uma decisão consciente de fazer algo e, antes de começar, sabe que o sucesso é literalmente garantido, você vai prosseguir com essa decisão.

Você vai detonar a concepção comum e equivocada de que a disciplina é algo difícil, pois ela só é difícil por um tempo. No entanto, são as coisas que parecem fáceis, em curto prazo, que se tornam mais difíceis em longo prazo, porque a procrastinação e a indulgência nada são, além de credores que nos cobram juros.

A procrastinação e a indulgência nada são além de credores que nos cobram juros.

A autodisciplina pode lhe dar o poder para superar qualquer vício, ou perder qualquer quantidade de peso. Ela pode apagar a procrastinação, a desordem, a distração e a ignorância. Ela pode mudar o curso de sua carreira, o caminho de seu futuro financeiro e a trajetória do restante de sua vida.

Take the Stairs tem a ver com isso – tomar decisões melhores para melhorar sua autodisciplina e sua vida. Uma postura mental de subir pela escada pode ser seu primeiro passo para liberar seu potencial e é o caminho para alcançar qualquer coisa que seu coração deseje.

De todas as qualidades, a autodisciplina é uma característica especial que vai lhe garantir seus grandes êxitos, maiores realizações e a felicidade completa. Dos mil princípios do sucesso, desenvolvidos ao longo do tempo, essa qualidade ou prática singular fará mais para garantir que você realize coisas maravilhosas em sua vida do que qualquer outra.

A disciplina é um hábito, uma prática, uma filosofia e um modo de vida. Subir pela escada é uma programação mental; mas sequer tem a ver com a escada. Você talvez não tenha a possibilidade física de escolher a escada, mas *qualquer um* pode começar a fazer escolhas mais disciplinadas.

No entanto, a disciplina está diminuindo em nossa cultura moderna. Nossos amigos, familiares e empresas estão perdendo para a distração, tentação, esquiva da criatividade, indulgência, apatia e procrastinação, porque nós fomos condicionados a acreditar que merecemos a satisfação imediata e que o governo, ou alguma outra entidade, irá nos salvar quando precisarmos.

Nós nos tornamos molengas, gordos e mimados. Tristemente, pelo menos na América, nós nos tornamos uma ProcrastiNação.

O preço oculto do “Jeito Fácil”

Um estudo feito com 10 mil empregados americanos indicou que o funcionário padrão admitiu desperdiçar 2,09 horas de cada dia com atividades não relacionadas ao emprego. Considerando que o funcionário médio assalariado ganha 39.795,00 dólares anuais, isso significa que a procrastinação custa aos empregadores 10.396,00 dólares anuais, por funcionário!

Se você trabalha para uma pequena empresa, de cerca de 100 funcionários, então, até um milhão de dólares podem ser perdidos na produção anual, por conta da procrastinação. A parte mais assustadora é que o problema é tão difuso que é quase imperceptível. O mesmo é verdade em nossas vidas!

Como a maioria de nós não está fazendo escolhas disciplinadas, vai se tornando cada vez mais difícil notar que estamos fazendo coisas que derrotam a nós mesmos. É difícil prestar atenção a uma dívida de 5 mil quando você ouve falar de gente falindo por gastos que excedem centenas de milhares. Meus 5 quilos de gordura não são tão chamativos quando estou ao lado de alguém com um excesso de mais de 15 quilos. E por que eu não deveria me divorciar, se 50% das pessoas à minha volta estão fazendo a mesma coisa?

Parece que muitos de nós adormecemos para os problemas que estão *diretamente dentro do nosso controle*. Frequentemente, nem prestamos atenção a eles, porque estamos excessivamente consumidos por nosso iPod, nosso e-mail ou nossas mensagens de texto. Essas distrações nos tranquilizam naquele momento, mas, no panorama geral, elas só aumentam o problema. No fim das contas, a distração é um sabotador perigoso dos nossos objetivos.

A distração é um sabotador perigoso dos nossos objetivos.

Pense a respeito. Você não reparou que a academia está vazia e a praça de alimentação está abarrotada? A maioria das pessoas à sua volta paga em dinheiro ou apresenta um cartão de crédito? Os programas de televisão estão comemorando o compromisso, a disciplina e o trabalho duro ou estão vendendo a tentação, o drama e a ganância? Para ser honesto, eu também não tinha notado... até que um dia, olhei para uma escada comum vazia e uma escada rolante apinhada de gente.

Até que venhamos a reconhecer essa tendência prejudicial, não vamos parar de pegar os atalhos. Raramente há atalhos verdadeiros. Geralmente, são apenas fachadas ilusórias de curto prazo. E muitos de nós estamos caindo nessa.

O famoso livro *O segredo* nos ensina que criamos nossas vidas com cada pensamento de cada minuto do dia. Sim, isso é verdade, e eu acredito no conceito e o pratico todo dia – mas se não nos mexermos e tomarmos uma atitude, não vamos realizar nada. O verdadeiro segredo do sucesso tem mais a ver com *ação* do que *atração*. Apenas não falamos muito a respeito, porque isso não vende tanto.

O *bestseller* intitulado *Trabalhe 4 horas por semana*, de Timothy Ferriss, promove um estilo de vida que parece divertido, só que a parte que deixamos de ver é que isso só está disponível para quem primeiro se mata de trabalhar, para depois esquematizar as coisas desse modo. Eu novamente adoto os conceitos e percorri boa parte da obra fascinante desse autor. No entanto, ao mesmo tempo, ainda não conheci uma única pessoa de sucesso que tenha chegado ao seu estilo de vida idealizado sem pagar um preço, sem sacrifício, sem disciplina – incluindo o que sei sobre o impressionante Tim Ferriss.

Pergunte a um atleta olímpico. Leia a autobiografia de Michael Jordan. Ouça o que Peyton Manning diz ser seu segredo. Todos eles atribuem seu sucesso mais à disciplina e trabalho árduo no treinamento do que a um talento inato. É claro que pessoas de grandes realizações talvez sejam abençoadas com algum talento natural; e, claro, o momento certo e a sorte têm seu papel. Porém, como Malcom Gladwell demonstrou em seu livro *Outliers*, não há substituto para o trabalho árduo; 10 mil horas dele, para ser exato!

Você não tem alguns talentos naturais? Não tem algumas paixões que já nasceram com você? É claro. A questão é: Você está colocando isso em prática?

A maioria de nós concorda – ao menos, de brincadeira – que poderíamos ter um pouco mais de disciplina. Frequentemente sabemos o que *deveríamos* fazer e até temos alguma intenção de *fazer* essas coisas, mas nunca chegamos a realizá-las. Não porque somos pessoas ruins, ou porque outras pessoas têm mais talentos, oportunidades, ou mais dádivas que nós; é simplesmente porque ninguém jamais nos ensinou a pensar sobre trabalho duro. Este livro vai ensinar. Este livro não irá apenas aumentar sua motivação; ele vai mudar sua postura mental.

Depois de ler este livro, você saberá o que separa os grandes realizadores dos medianos. Você entenderá como seu condicionamento

mental dificulta tanto a sua execução de exercícios físicos quanto seu progresso. Você compreenderá, inclusive, por que as resoluções tão bem intencionadas que você toma no Ano Novo nunca se materializam.

Então, por que não fazemos aquelas coisas que sabemos que deveríamos fazer? Talvez seja por conta do ritmo acelerado. Estamos todos correndo, a um milhão de km por hora, seguindo em mil direções diferentes. E no ruído da distração, é muito fácil ir deixando o tempo passar sem perceber.

Nossa falta de disposição para tomar uma atitude quanto à nossa vida talvez não pareça um problema mundial. Mas nossa procrastinação reverbera pelos nossos lares, escolas, comunidades e nossa cultura, e vemos nosso país se tornando uma ProcrastiNação, sem querer assumir os desafios que encontramos, buscando gratificação imediata em vez de crescimento e mudança verdadeiros.

Este livro não é sobre a resolução dos problemas do mundo, mas é sobre como ajudá-lo a superar seus desafios. É um livro para ajudá-lo a fazer as coisas sobre as quais você pensou, falou e sonhou. Você é encarregado por suas finanças. Você tem controle sobre sua aparência. Dentro de você, está o poder para viver seus sonhos. Você está no comando de seus pensamentos. Você é responsável por seus resultados. É hora de tirar essa capa de apatia, de abrir mão do desejo de culpar e começar a querer se comprometer com a realização de uma mudança significativa em seu comportamento.

Assim como aconteceu com grandes lições na vida, eu descobri o compromisso com o ridículo a partir dos meus primeiros erros.

Comprometa-se com o ridículo

Quando era pequeno, eu tinha dificuldade de lembrar de trancar a porta. Parecia que uma vez por semana, eu saía de casa para ir à Escola Lafayette de Ensino Fundamental sem me lembrar de trancar a porta da frente. Como eu era criado por uma mãe solteira que saía cedo para trabalhar, e meu irmão Randy saía algumas horas antes de mim, era minha função trancar a porta todas as manhãs.

Minha mãe descobriu meu hábito desleixado de deixar a porta destrancada quando ocasionalmente veio pra casa na hora do almoço. Além

disso, meu irmão chegava da escola meia hora antes de mim e, de vez em quando, descobria que eu tinha me esquecido de trancar a porta.

Tanto meu irmão quanto a minha mãe se sentaram comigo repetidas vezes e tentaram me explicar a importância de trancar a porta e como era perigoso deixar a casa aberta. Toda vez, eu jurava pra eles que tinha entendido e que eles podiam contar comigo pra lembrar dali em diante. Mas, por qualquer que fosse a razão, eu começava firme, depois acabava derrapando novamente e esquecia de trancar a porta – um hábito familiar a qualquer um que abandonou uma promessa de Ano Novo... mais adiante, tem mais sobre o motivo de isso acontecer.

Então, aconteceu. Um dia, eu fui o último a sair e, depois do colégio, meu irmão foi para a casa de um amigo, o que significava que eu seria o primeiro a voltar pra casa. Nunca vou me esquecer do medo esmagador que se apoderou do meu coração quando me aproximei de casa e encontrei a porta da frente escancarada. Conforme entrei na sala, devagarzinho, eu notei que estava tudo revirado! O sofá estava ao contrário, as almofadas estavam espalhadas por todo lado e a TV tinha sumido! As lágrimas começaram a escorrer pelo meu rosto.

Meus pensamentos dispararam. Será que eu tinha trancado a porta? O que havia acontecido? Será que ainda tinha alguém na casa? Foi tudo culpa minha! Minha mãe ficaria tão zangada comigo. Será que havia alguma explicação?

Sem estar completamente certo do que havia acontecido, fui, pé por pé, até meu quarto. A TV, o vídeo, o Nintendo, tudo tinha sumido! Nós tínhamos sido roubados! Eu soltei minha mochila e saí correndo pela porta! Meu coração estava disparado, as lágrimas escorriam e os joelhos tremiam. Corri até a casa de um vizinho e liguei pra minha mãe.

Alguns instantes depois, o carro da minha mãe encostou na entrada da garagem. Eu me lembro de como foi estranho sentir a segurança misturada ao medo intenso das consequências que eu sabia que estavam por vir.

Quando minha mãe estacionou, eu saí correndo da casa para os braços dela, chorando e gritando “Desculpe, desculpe. Desculpe, mãe”. Minha mãe mostrava um sorriso terno e incomum. E, naquele momento, atrás do carro da minha mãe, um caminhão estacionou. Ele estava lotado de móveis e eletrônicos. Naquele instante, eu percebi quem tinha roubado a nossa casa – minha mãe!

Eu continuei chorando, dessa vez, de frustração e raiva, misturadas a um alívio por termos sido roubados durante o almoço pela minha mãe. Depois que eu me acalmei, ela me explicou por que tinha feito aquilo: para me ensinar uma lição, para me mostrar, para o meu próprio bem, e o bem de nossa família, a importância de trancar a porta.

Depois de ter sentido as “consequências” dos meus atos, eu posso honestamente dizer que nunca mais saí da minha casa, nem da casa de ninguém, sem checar duas vezes, às vezes três, pra ter certeza de que a porta está trancada. Embora a experiência tenha sido dolorosa, funcionou. Minha mãe estava disposta a chegar ao ridículo para que eu aprendesse a lição. E você, está?

Até onde vai seu compromisso para mudar sua vida para melhor? O que você está disposto a sacrificar?

Até onde vai seu compromisso para mudar sua vida para melhor? O que você está disposto a sacrificar?

Pelo ponto em que estamos em nossas vidas, pela forma como as coisas estão acontecendo no mundo e pelo que será necessário para melhorar as coisas, nós precisamos estar dispostos a chegar ao nível do ridículo. Motivo pelo qual, há um tempo, eu decidi passar a subir pela escada comum, em todos os lugares, em vez de subir pela escada rolante. É um gesto simbólico, mas as pessoas à minha volta notaram; elas compreendem o motivo por trás dessa prática diária e também se comprometeram a começar a optar pela escada, como um sinal de seu compromisso interno de levar uma vida mais disciplinada.

Embora eu tivesse inicialmente aprendido sobre disciplina nas artes marciais e na minha vida em família, não há dúvidas de que fiquei mais afiado quando trabalhei como vendedor na Southwestern Company. Pelos últimos 150 anos, a Southwestern se tornou famosa por “formar a personalidade de gente jovem” ao treinar alunos universitários para administrarem seus próprios negócios. Durante esse programa de verão, os alunos vendem, de porta em porta, um material infantil educativo conhecido como Southwestern Advantage.

Em cada verão, durante a faculdade, eu saía da minha cidadezinha de Frederick, Colorado, e viajava até Nashville, Tennessee, para uma semana de treinamento intensivo de vendas, depois ia para uma cidade distante de casa e trabalhava durante quatorze horas diárias, seis dias por semana, pelo lucro honesto. Desde 1855, até os dias de hoje, cerca de 3 mil alunos fazem isso todo verão, no programa da Southwestern, com o objetivo de transformar o modo como os alunos aprendem em casa, dando-lhes acesso a um sistema próprio de sucesso comprovado. Sem dúvida, esse é um dos programas mais difíceis e rigorosos, porém enriquecedores, de que um jovem pode participar.

O incrível é que o vendedor mediano no primeiro ano do programa, quando termina o verão, tem um lucro bruto de cerca de 8.500 dólares, enquanto os alunos mais bem colocados geralmente alcançam lucros bem acima de 50 mil dólares, em um verão. Dois dos meus sócios de hoje, Dustin Hillis e Dave Brown, quebraram o recorde da companhia, num verão em que estavam na faculdade, ganhando quase 100 mil dólares cada, entre maio e agosto!

Embora eu tenha tido uma carreira de vendas razoavelmente bem-sucedida, ganhando mais de 250 mil durante os meus verões na faculdade, eu era mais conhecido como o cara que recrutava pequenos exércitos para ir de porta em porta, a cada ano, porque eu tinha recrutado cinquenta e sete alunos para trabalharem no programa, ao longo de um período de três anos.

O interessante é que muita gente não imagina as dificuldades que eu tive.

Eram cerca de 14h30 do meu segundo dia, em meu primeiro verão, e tinha chovido a manhã inteira. Eu não havia atravessado nenhuma porta desde 08h15 e ainda não tinha vendido nada. Um cara tinha acabado de gritar para que eu saísse de sua varanda, e aquilo me deixou meio tonto. Pouco tempo depois, eu estava completamente perdido.

A chuva tinha basicamente desmanchado o meu mapa, eu estava tremendo de frio e as bolhas nos meus pés estavam me fazendo ir devagar. Confuso quanto à minha localização, emocionalmente abalado e me sentindo desolado, eu sentei numa calçada. Jamais me esquecerei que olhei para baixo, na direção do meu mapa, e vi as palavras “Buckingham Lane” e “Coral Court” se misturando, por causa das minhas lágrimas.

Como vim parar aqui? Por que estou sentado numa calçada em Montgomery, Alabama? O que eu estava pensando quando me meti nisso?

Isso está realmente me acontecendo? Como vou sobreviver a mais noventa dias disso?

Ali estava eu, me formando em contabilidade, tendo aceitado esse emprego porque achei que se conseguisse aprender a vender, talvez eu pudesse ganhar dinheiro, algo que nunca tivera. No entanto, eu parecia ter apenas piorado as coisas, já que agora eu estava longe da minha família, meus amigos, e parecia que naquele momento nenhuma pessoa daquele bairro me queria ali.

Toda minha confiança havia sido arrancada e agora eu estava fracassando sozinho. Eu sentia que ninguém estava vendo, ninguém sabia e ninguém ligava. Enquanto estava sentado no meio-fio, eu percebi que detestava meu emprego, queria desistir e ir pra casa.

Você já teve um momento assim em sua vida ou seu negócio? Quando você não conseguia acreditar no quanto as coisas estavam ruins, sem que você visse uma saída? Talvez não tenha sido com um emprego, talvez num relacionamento difícil? Ou talvez você estivesse batalhando por sua saúde? Ou estivesse enfrentando grandes dificuldades financeiras?

Independentemente do que tenha sido para você, acredito firmemente que todos nós, cedo ou tarde, vamos acabar tendo um desses momentos. Os arredores e as circunstâncias podem ser diferentes, mas os sentimentos serão os mesmos.

E embora todos nós possamos encontrar justificativas para desistir ou transferir a culpa, a verdade é que no fim do dia, temos que conviver com as escolhas que fizemos nesses momentos críticos. Vamos desistir ou seremos o tipo de pessoa que se levanta e faz o que for preciso, mesmo sem vontade de fazê-lo?

Vamos desistir ou seremos o tipo de pessoa que se levanta e faz o que for preciso, mesmo que sem vontade de fazê-lo?

Embora fosse incrivelmente desafiador, e eu tivesse pensado em desistir em várias ocasiões, eu voltava, um verão atrás do outro. Hoje, as pessoas às vezes me perguntam por que continuei em frente, e eu tenho uma resposta muito simples. Embora fosse um emprego difícil e eu não gostasse de andar

de porta em porta, eu adorava a filosofia que a empresa estava me ensinando. Adorava as pessoas com quem trabalhava. Acima de tudo, eu adorava a pessoa em quem eu estava me transformando ao longo do processo. Aquilo estava me deixando mais forte, mais esperto e consciente. Sou eternamente grato por ter tido aquela oportunidade de aprender aquelas lições como aluno, trabalhando sob a supervisão de uma liderança forte.

A vida não é justa. A vida não é fácil. Ser bem-sucedido não é algo que acontece por cairmos na situação mais desejada possível e sermos magicamente descobertos por alguma particularidade especial que ninguém mais tem. Esse é um conto de fadas infeliz, segundo o qual muitos de nós vivemos. A verdade é que o sucesso vem de sermos testados no fogo, sermos forçados até nossos limites, tendo nosso caráter e nossa confiança moldados por circunstâncias desafiadoras. Pessoas de sucesso olham os problemas e desafios como reveses ou obstáculos, mas elas sabem que quanto mais desafios tiverem, mais provável será que elas desenvolvam a personalidade exigida para se tornarem grandes.

Mais tarde, eu descobri que muitas pessoas de grande sucesso na vida, incluindo três governadores de estado, senadores e congressistas americanos, além de presidentes e fundadores de grandes empresas, reitores de universidades e fundadores de grandes organizações sem fins lucrativos, atribuem muito de seu sucesso ao fato de terem trabalhado para a Southwestern durante a faculdade. Eles também tiveram seus momentos no meio-fio, mas optaram por não desistir.

Resumindo, só há dois tipos de atividade: as coisas que temos vontade de fazer e as que não temos. E se podemos aprender a fazer o que não queremos, então literalmente criamos qualquer resultado em nossas vidas.

É bem seguro presumir que sempre continuaremos a fazer as coisas que queremos. Portanto, a única questão verdadeira é: somos capazes de fazer as coisas que nos são benéficas quando não temos vontade de fazê-las?

Somos capazes de fazer as coisas que nos são benéficas quando não temos vontade de fazê-las?

Essa é uma das únicas coisas que separam as pessoas que conseguem o que querem da vida daquelas que não o conseguem. Se essa fosse a única

habilidade necessária que você precisasse aprender para ter tudo que quisesse, você conseguiria fazê-lo?

Pequenas escolhas abrem caminho para grandes resultados

Se escolhermos a escada rolante, então não há de fato mudança física em nossos corpos uma vez que chegamos ao topo, pois tudo que fazemos é ficar de pé, enquanto a máquina faz todo o trabalho. No entanto, quando escolhemos a escada comum, inúmeras coisas acontecem, mesmo que em pequeno grau. Nós queimamos calorias, usamos nossos músculos e nosso batimento cardíaco aumenta à medida que subimos. Portanto, há mudanças fisiológicas quando subimos a escada, ao contrário da escada rolante. O mesmo é verdadeiro em nossa vida!

Embora subir uma escada talvez não seja o suficiente para fazer uma diferença notável em sua saúde, isso certamente poderia fazer diferença caso se tornasse um hábito diário. Por isso, Albert Gray disse uma vez: “Pessoas de sucesso criam o hábito de fazer coisas que fracassados não gostam de fazer.”

O hábito é o que é importante. O sucesso geralmente não é resultado de nossas grandes decisões, porém, de forma mais enganosa, é a soma de todas as nossas pequenas escolhas, aquelas que parecem insignificantes. O sucesso se resume à escolha difícil e certa, em lugar da fácil e errada. Constantemente.

E se nós adotássemos o hábito de optar pela escada, tanto de forma literal quanto metafórica? Imagine o quanto isso simplificaria as nossas decisões. Sempre que tivéssemos uma escolha a fazer, nós escolheríamos o “difícil certo”, em lugar do “fácil errado”. Poderíamos tomar decisões rapidamente e com a confiança de saber que a maioria das pessoas não fará as mesmas escolhas que nós, mas também confiando que a maioria não terá o mesmo desenvolvimento, crescimento ou resultados que nós teremos. Essas são exatamente as escolhas que as pessoas de sucesso estão fazendo pelo planeta inteiro neste momento!

O mito da linha de chegada invisível

A maioria de nós vive a vida buscando uma linha de chegada invisível. Estamos constantemente à procura do próximo destino, vivendo com a ilusão de que há algo à nossa espera que nos dará uma sensação de realização que atualmente não possuímos.

Dizemos coisas como:

- Assim que eu terminar a faculdade, vou ganhar o dinheiro de que preciso.
- Se eu ao menos conseguisse encontrar a pessoa certa para casar, eu sei que seria feliz.
- Assim que as crianças saírem de casa...
- Depois que eu conseguir uma promoção...
- Quando eu me aposentar...

É claro que algumas dessas coisas realmente acontecem, mas as sensações que buscamos nunca duram. Porque em nossa busca interminável pelo próximo destino, deixamos escapar as grandes verdades da vida, uma vez que, como dizia a lendária filósofa Hannah Montana, “o que importa é a escalada”.

Quando entrevisto algumas das pessoas mais poderosas do planeta, elas sempre falam de uma postura mental que empurra a uma determinada direção – porém, mais que isso, uma postura que abraça o caminho e encontra prazer na jornada.

A mentalidade é totalmente diferente. Enquanto a maioria das pessoas parece reclamar sobre os desafios da vida, essas pessoas extremamente bem-sucedidas, algumas das quais você conhecerá neste livro, parecem aprender como se apaixonar pelo esforço diário.

Aprenda a se apaixonar pelo esforço diário.

Gente de sucesso tem orgulho em lidar com as tarefas que outras pessoas reprovam. Elas entendem que não há linha de chegada, nenhum momento mágico quando “chegarão” e conseguirão descansar com seus louros. A disciplina é um processo perpétuo, e o crescimento é a jornada. Simples, mas a parte que você não vai gostar de ouvir é essa: você não tem dia de folga. Nunca.

Antes que você feche este livro e o jogue ao outro lado da sala, há uma boa notícia. O fato de que você não terá folga não significa que você será infeliz. Bem ao contrário. O propósito da postura mental de optar pela escada é provê-lo com uma vida que você mal poderá esperar para viver, diariamente. Inicialmente, haverá dor; porém, depois que você tiver formado os hábitos de disciplina em todas as áreas de sua vida, você não vai querer um dia de folga. Você terá uma vida que irá amar e não será temporária; ela será permanente.

O axioma do aluguel

O motivo para que você se comprometa a ser disciplinado pelo resto de sua vida tem a ver com o que, na Southwestern, nós chamávamos de axioma do aluguel, que afirma que o sucesso nunca é propriedade, é somente alugado – e o aluguel vence diariamente.

O sucesso nunca pode ser possuído, ele é apenas alugado, e o aluguel vence diariamente.

É claro que todos têm suas definições próprias do sucesso. O axioma do aluguel permite isso.

Talvez você queira um corpo saudável, ou um negócio próspero, ou segurança financeira, ou um casamento feliz. Substitua essas coisas pelo sucesso e você verá o que quero dizer, que todas elas são “alugadas”.

Independentemente de onde você esteja no espectro da disciplina, você pode progredir e crescer. Do mesmo modo, independentemente de onde esteja, você também já entendeu algumas partes. O processo que você está prestes a atravessar irá construir a base através da qual uma vida

disciplinada pode florescer. Esse processo irá mudar o resto de sua vida. Agora, você está se tornando a pessoa que sempre quis ser.

Talvez você se sinta como se estivesse se preparando para uma batalha morro acima, e provavelmente está. No entanto, as recompensas do outro lado dessa transformação são infinitas, pois você está criando o poder e a liberdade para fazer qualquer coisa em sua vida.

Então, embora não pareça “divertido”, isso é somente temporário. Uma vez que você se habitue à escada comum, irá achá-la divertida, libertadora e revigorante. Além disso, com esse novo poder descoberto em sua vida, você será capaz de moldá-lo da forma que quiser. Lembre-se de que a partir do momento em que você amar o que faz, então você jamais terá que trabalhar um dia em sua vida.

Sete estratégias para a autodisciplina

Nos capítulos seguintes, eu vou apresentá-lo às sete estratégias que você vai precisar para subir a escada rumo à vida que sempre quis. São sete princípios com os quais você pode contar e que estão refletidos nas mentes e vidas das pessoas que conheci, vi, sobre as quais eu li, ou com quem conversei e estão vivendo seus sonhos.

Não sentei e elaborei esses conceitos. Na verdade, não sou nada além de um condutor de informações que foram assimiladas de inúmeras fontes. O que você está prestes a aprender são verdades que eu garimpei de pessoas bem-sucedidas ao redor do mundo. O que estou compartilhando não são ideias minhas, mas as provas do que aprendi com todas elas. Funcionaram para elas, funcionaram pra mim e irão funcionar pra você.

Os sete princípios para simplificar a autodisciplina e liberar seu potencial são:

1. Sacrifício: o princípio do paradoxo
2. Comprometimento: o princípio de compromisso de compra
3. Foco: o princípio da amplificação
4. Integridade: o princípio da criação

5. Programação: o princípio da colheita
6. Fé: o princípio da perspectiva
7. Ação: o princípio do pêndulo

Cada estratégia é construída ao redor de uma estrutura ou conceito para aquele capítulo e cada um deles é concluído com uma estratégia simples e franca que pode ser implementada imediatamente. Ao final de cada capítulo, há um item de ação para ajudá-lo a implementar mais disciplina em sua vida. Isso inclui alguns links exclusivos, listados *somente* neste livro, que o conduzem a páginas ocultas com lições em vídeo, um exercício e um plano pessoal de ação que prossegue com alguns dos capítulos.

Adicionalmente, se você acessar www.takethestairs.com/focused40, você poderá fazer um teste que irá ajudá-lo a classificar seu nível atual de disciplina, em comparação a muitas das pessoas que foram estudadas para este livro. Tanto o teste e sua pontuação quanto as recomendações são grátis.

A autodisciplina é a forma mais simples e veloz de tornar a vida o mais fácil possível. É a chave para tudo com que você já sonhou. A disciplina cria a liberdade – a liberdade para fazer qualquer coisa! Foi isso que me conduziu, em apenas alguns anos, de um menino latino pobre, criado por uma mãe solteira, num parque de trailers, a alguém que fala diante de milhares de pessoas.

Você está pronto para começar essa jornada?
Sua hora é agora.

**Para lembretes diários sobre a elaboração da disciplina, acompanhe
Rory no Facebook:
www.roryonthefacebook.com**

1

SACRIFÍCIO

O PRINCÍPIO DO PARADOXO

Em nossa procura pela disciplina, seria sábio adotarmos a mentalidade do búfalo. Sim, búfalo. Deixe-me explicar.

Tenho orgulho por ter sido criado na região central do Colorado. Quando eu era pequeno, minha mãe, meu irmão e eu moramos em parques de trailers e apartamentos por todas as cercanias de Boulder, Lafayette e Louisville. Quando as pessoas pensam no Colorado, elas geralmente pensam na famosa cadeia montanhosa de Rocky Mountains, que ocupa toda a parte oeste do estado. O que frequentemente se esquecem é que nós também temos as grandes planícies do Kansas, que começam aos pés das colinas e se estendem em direção ao leste. Por conta da singularidade dessa paisagem topográfica, temos um dos únicos lugares do mundo que têm rebanhos de búfalos e gado.

Um dos meus lugares favoritos, e para onde eu olho em busca dos princípios do sucesso e da forma como o mundo funciona, é a natureza. A forma como essas criaturas (búfalos e gado) reagem na natureza contém algumas das lições mais poderosas para nós.

Quando uma tempestade se aproxima, vindo do oeste, algo comum por lá, as vacas reagem de forma muito previsível. Elas sabem que a tempestade está vindo do oeste, então, rumam ao leste, tentando correr mais depressa que a tempestade.

O único problema é que, como você sabe, as vacas não são muito velozes. Não tarda para que a tempestade as alcance – e as vacas continuam correndo futilmente. Em lugar de correr mais rápido do que a tempestade, elas correm *com* a tempestade, maximizando sua exposição. Não é burrice?

Muitos humanos fazem a mesma coisa todos os dias.

Nós tentamos evitar o conflito que é inevitável. Seja nas discussões em nossos relacionamentos, nas dificuldades financeiras, ou mesmo na saúde física, nós tentamos “ignorar” os problemas, fingindo que eles não são grande coisa. Depois, tentamos sair correndo no último minuto, quando eles rapidamente se aproximam. Infelizmente, como a maioria de nós já descobriu, a duras penas, os problemas tendem a se avolumar quando nós os ignoramos, e acabamos expostos a algo pior do que poderia ter sido.

* * *

Por outro lado, os búfalos agem de forma verdadeiramente singular. Eles esperam que a tempestade passe pelo pico da montanha e, quando ela chega, eles viram e disparam diretamente pra dentro da tempestade. Ao correrem rumo à tempestade, eles rapidamente atravessam o temporal, o que minimiza a dor que experimentam.

Se ao menos mais gente enfrentasse os problemas inevitáveis da vida da forma como fazem os búfalos, mergulhando de cabeça. Os problemas procrastinados são apenas amplificados, e nós é que pagamos o preço. Há uma grande quantidade de força – e recompensa estratégica – em atacarmos nossas circunstâncias mais desafiadoras mergulhando de cabeça. Mas, para nós, ao contrário do búfalo, essa é uma habilidade que precisa ser aprendida, praticada e mantida.

Os problemas procrastinados são apenas amplificados, e nós é que pagamos o preço.

O paradoxo da dor

Digamos que você esteja sentado no sofá. É noite de terça-feira, e você está tentando decidir “Devo ir à academia?”, ou “Devo relaxar e ficar em casa, assistindo à TV?”. Nós nos deparamos com esse tipo de decisão o tempo todo:

“Devo ir em frente e comprar aquilo ou apenas guardar meu dinheiro para um momento de aperto?”

“Devo comer aquela sobremesa extravagante ou encerrar a noite?”

“Devo aplicar o esforço máximo aqui ou apenas ir levando, com o menor esforço exigido?”

Embora haja milhares de cenários desse tipo em nossas vidas, o processo de decisão é basicamente sempre o mesmo.

Ao tomar qualquer decisão, há dois conjuntos opostos de critérios que tipicamente influenciam nossas escolhas. Uma parte de nosso cérebro está processando nossas emoções e impulsos, incentivando-nos a fazer a escolha baseada no que nos faz sentir bem. Mas há outra parte de nosso cérebro que é analítica. Esta avalia o que é racional e silenciosamente nos pede para considerarmos o que faz sentido lógico. Essas duas forças estão em guerra constante, nos puxando em direções opostas.

Racionalmente falando, nós sabemos o que devemos fazer, mas, emocionalmente falando, também sentimos o que gostaríamos de fazer. Nossa tendência humana é tomar a decisão baseada na força mais substancial, aqui e agora. E, em curto prazo, nossas emoções, sentimentos e impulsos quase sempre pesam mais que as considerações lógicas – motivo pelo qual a grande maioria das pessoas toma decisões baseadas em emoções e impulsos.

A maioria de nós toma decisões dessa forma, porque nós queremos que nossas vidas sejam fáceis, e é fácil fazer qualquer coisa que nos dê uma sensação boa, em curto prazo. No entanto, essas escolhas fáceis em curto prazo geralmente estão em conflito direto com o que facilita a vida em longo prazo.

As escolhas fáceis em curto prazo muito frequentemente estão em conflito direto com o que facilita a vida em longo prazo.

Por exemplo, drogas e outras substâncias podem fazer com que nos sintamos ótimos em curto prazo, mas levam a uma série de negações emocionais, físicas e consequências financeiras em longo prazo. A infidelidade matrimonial pode satisfazer um desejo em curto prazo, mas frequentemente destrói famílias. Até algo tão pequeno quanto negligenciar exercícios físicos nos poupa de fazer ginástica em curto prazo, mas depois nos alcança com despesas médicas, energia diminuída e baixa autoestima em longo prazo. A grande ironia é que o que parece fácil e dá uma sensação boa em curto prazo geralmente não dura muito.

As pessoas de sucesso sabem que tomar decisões baseadas no que dá uma boa sensação em curto prazo geralmente é um atalho enganador que

acaba exigindo mais trabalho. Elas igualmente sabem que elaborar uma vida fácil em longo prazo exige a escolha de algumas atividades desafiadoras agora. Por exemplo, a forma de se tornar rico exige que o dinheiro seja poupado ou investido, em vez de gasto. Para viver uma vida mais longa e saudável, talvez seja necessário que deixemos de lado o excesso de determinados alimentos e outras substâncias, impedindo-as de entrarem em nosso organismo. Progredir a um papel mais influente numa empresa, ou em nossa carreira, provavelmente exige mais formação, projetos mais difíceis e prazos mais rigorosos.

Assim, ao contrário do que se pensa, uma vida fácil em longo prazo vem do sacrifício de concluir tarefas mais difíceis, aqui e agora. Mas a visão da mudança do paradigma e a descoberta que as pessoas bem sucedidas fizeram e muitos outros não é que, geralmente, essas atividades mais difíceis são *necessárias apenas por um curto período de tempo*.

O que nos leva ao paradoxo da dor da tomada de decisão que afirma que o curto prazo fácil leva ao longo prazo difícil, enquanto o curto prazo difícil leva ao longo prazo fácil. O grande paradoxo é que aquilo que achávamos tratar-se do meio fácil, o que parece ser fácil, muitas vezes nos leva a criar uma vida que não poderia ser mais oposta à facilidade. E, de forma inversa, as coisas que nós achávamos muito difíceis, os desafios aparentemente mais duros e as exigências que parecem mais rigorosas são as atividades que nos conduzem à vida fácil que todos nós queremos.

Dessa forma, não é que as pessoas bem-sucedidas tenham misteriosamente nascido com uma predisposição ao sucesso que o restante de nós não possui. É que o critério usado pelas pessoas bem-sucedidas para processar as decisões é totalmente diferente. Pessoas de sucesso sabem que as sensações e impulsos tendem a durar pouco; são de curto prazo. Portanto, enquanto a maioria das pessoas toma decisões baseadas na emoção de curto prazo, as pessoas bem-sucedidas conseguem fazer sacrifícios, porque baseiam suas decisões na lógica do longo prazo. No entanto, a diferença sutil na forma como elas tomam as decisões dá vazão a resultados tremendamente avançados ao longo do curso de nossas vidas.

É uma percepção fortalecedora, compreender que as pessoas de sucesso têm exatamente os mesmos impulsos e os mesmos “apelos emocionais” e que frequentemente se sentem inclinadas a tomar as mesmas decisões que qualquer um. Mas elas sabem (ou por instinto ou por terem se disciplinado)

que, em longo prazo, as considerações lógicas são as que têm mais importância.

O que parece fácil em curto prazo realmente não é em longo prazo. O que parece difícil não é difícil por muito tempo. Mas nós passamos muito tempo de nossas vidas tentando facilitar as coisas e evitando as coisas difíceis em curto prazo, sem perceber que, em grande parte do tempo, é exatamente esse comportamento que piora as coisas em longo prazo. Compreender e abraçar o paradoxo da dor é uma das coisas mais importantes que você pode fazer em seu caminho para o verdadeiro sucesso.

O que parece fácil em curto prazo realmente não é fácil em longo prazo.

Todos os dias nos deparamos com milhares de escolhas, e todas devem ser filtradas através desse mesmo processo de tomada de decisão. O paradoxo da dor basicamente demonstra por que o sucesso, assim como se tornar alguém bem-sucedido, é mais uma questão de escolha do que de circunstância. É tão objetivo quanto escolher entre a esquerda e a direita, para cima ou para baixo, preto ou branco.

O sucesso é mais uma questão de escolha do que de circunstância.

Surpreendentemente, o sucesso na vida raramente vem de decisões grandiosas. Em vez disso, o sucesso é uma soma de escolhas pequenas e aparentemente insignificantes que, quando compiladas, ao longo do tempo, criam a trajetória de nossas vidas. No fim das contas, o sucesso é realmente uma opção simples entre pegar a escada rolante e escolher a escada comum.

O que você escolheria?

Você provavelmente tem um cartão de crédito em seu bolso, então, imagine como seria se você fosse até o shopping neste momento e entrasse num grande frenesi de compras. Isso não daria uma sensação boa por um tempo?

Em curto prazo, você viveria como um astro do rock e poderia comprar qualquer coisa que quisesse. E provavelmente se divertiria muito!

Parece fantasioso? Você sabia que nos Estados Unidos, de cada 9 crianças de 12 anos, uma tem cartão de crédito? Sabia que 18 milhões de alunos universitários dos Estados Unidos possuem cartões de crédito e que, segundo a Sallie Mae (empresa americana que faz empréstimos a estudantes), 82% deles não pagam as faturas de seus cartões todo mês?

Se formos nos divertir de forma negligente no shopping, isso cria consequências fáceis ou difíceis em longo prazo?

Por outro lado, se decidirmos evitar a onda de compras e mantivermos nosso orçamento mensal, economizando mais do que gastamos, nós estaremos acumulando recursos para quando realmente precisarmos. Estaríamos “comprando” mais liberdade em longo prazo.

O princípio do paradoxo do sacrifício se aplica literalmente a todas as áreas de nossa vida, e será familiar para qualquer um que esteve de dieta, tentou ficar mais em forma ou procurou melhorar sua saúde financeira. Ainda assim, com muita frequência, nós deixamos de lado aquilo que já sabemos e agimos segundo nossos desejos de curto prazo, o que nos leva a pagar um preço bem maior em longo prazo.

LONGO PRAZO RECOMPENSA MAIS

Estudo de Caso: Jeff Dobyns, Serviços Financeiros, Nashville, Tennessee

Há muitos planejadores financeiros no mundo e, às vezes, é difícil distinguir um do outro. Um consultor chamado Jeff Dobyns decidiu fazer uma abordagem de longo prazo e acabou se tornando muito bem-sucedido, num curto período de tempo, construindo o escritório número um em produção mundial da empresa Raymond James, entre as 1.200 filiais espalhadas pelo mundo. E numa indústria dominada pelas pessoas com mais de 30 anos de experiência, o fato de que Jeff o fez em apenas 13 é algo que impressiona bastante.

Assim como acontece com muitas pessoas de mega desempenho, Jeff fica ligeiramente perplexo quando lhe perguntam o que ele faz de *especial*, pois em sua mente não há nada assim. Ele conta:

Pra mim, sempre fez muito sentido que você tenha que pagar um preço adiantado pelas recompensas que virão depois. Os primeiros cinco a dez anos de um negócio demandam muito sacrifício para fazer com que ele deslanche da forma certa. Infelizmente, às vezes, nós vemos os jovens querendo focar mais no saldo do que na dedicação ao trabalho, e isso inevitavelmente prolonga o tempo da chegada da liberdade desejada. “Mergulhar com tudo” em qualquer empreendimento é a melhor forma de ficar livre do tumulto mental que atrapalha nosso progresso. É o meio mais veloz de chegarmos aonde queremos.

Além disso, a questão não é apenas trabalhar duro, mas também fazer sacrifícios pela coisa certa. Incontáveis vezes, eu dei aos clientes aconselhamentos que me privaram de comissões em curto prazo, porque outro veículo era, honestamente, a melhor estratégia para eles. Em algumas instituições, esse tipo de conselho poderia fazer com que eu fosse demitido. No entanto, foi isso que se tornou a base de nossa reputação.

Ao longo do tempo, você desenvolve uma confiança forte e percebe que se fizer as coisas certas, tudo dará certo. Mas isso é sempre um processo contínuo, porque, à medida que nós dominamos o processo de sacrifício em uma área de nossa vida ou nosso negócio, parece que geralmente começamos a praticar aquilo em outra. Mas em todas as áreas da vida, esses sacrifícios se tornam cada vez mais fáceis de fazer, até que um dia eles se tornam automáticos. É uma revelação surpreendente ver que aquilo que começamos como um sacrifício disciplinado se torna uma profunda fonte de satisfação. Nós nos orgulhamos de fazer o trabalho necessário e priorizar a forma correta de atender os clientes. Acho que a maioria das pessoas subestima quão maiores são os impactos — positivos e negativos — em longo prazo.

O efeito cumulativo

Frequentemente subestimamos o efeito cumulativo invisível que acentua os impactos de nossas escolhas. Mais cedo, eu mencionei que a procrastinação custa a uma empresa uma média de 10.396 dólares por empregado anualmente. Obviamente, esse é um valor alto, mas a quanto pode chegar depois de um longo período de tempo?

Imaginemos, hipoteticamente, que uma companhia pegue esses 10.396 dólares por ano e, em lugar de gastar num funcionário procrastinador, invista o dinheiro no mercado de ações.

Historicamente, um bom fundo mútuo de ações tem um índice de crescimento anual de 12%. Então, vamos supor que a empresa tenha

investido o dinheiro de apenas um funcionário no fundo mútuo por um período de 30 anos. O que você acha que a procrastinação dessa única pessoa custaria a essa empresa? Um total de 311.000 dólares. Por apenas um funcionário!

Você pode dizer “Esse é um problema das empresas” e está certo, mas e quanto ao custo que o próprio funcionário enfrenta na forma de oportunidades perdidas, ausência de progresso e a sensação de desânimo por não ter usado seu pleno potencial? E quanto a todos os pequenos negócios no mundo que funcionam com orçamentos apertados? E quanto ao pessoal de vendas, que é pago por comissão – ou qualquer um que recebe pelos resultados?

Em muitos casos, esse dinheiro é real e está saindo dos nossos próprios bolsos. É um dinheiro que poderíamos estar usando para construir riqueza e nem falamos a respeito, porque ele não aparece nos canchotos do nosso talão de cheques, nem em nossa declaração de renda. Infelizmente, nós não valorizamos apropriadamente as coisas pelas quais não pagamos de forma direta. No entanto, a procrastinação acaba sendo um dos mais altos custos invisíveis dos negócios de hoje.

No livro *The compound effect*, o autor Darren Hardy explica como essa dinâmica atinge todas as áreas de nossa vida. “Cada dólar que você gasta hoje vale pelo menos 5 dólares em 20 anos e 10 dólares em 30 anos (supondo um crescimento de apenas 8%).” Portanto, aquele café diário de 5 dólares está, de fato, tirando 25 dólares do seu bolso futuro.

A boa notícia é que também funciona no sentido positivo. Por exemplo, um investimento de mil dólares, com retorno de 8%, valerá quase 22 mil depois de quarenta anos!

Esses números demonstram e quantificam o que está em jogo em relação ao princípio do paradoxo do sacrifício, mas nem se aproximam do registro apropriado dos custos imensos que afetam áreas incalculáveis de nossas vidas.

Aquela ligação de pedidos de desculpas que você sabe que deve fazer a um amigo, ou familiar, e você não faz. Quanto isso está lhe custando?

E quanto às questões de sua saúde física, que você fica ignorando e vai deixando de lado, sem dar importância – sabe da maior, meu amigo? É garantido que isso vai lhe custar muito mais no futuro.

E que tal essa... lembra daquele sonho que você teve sua vida inteira e sobre o qual nunca tomou uma atitude? Diga-me: qual é o peso disso em sua sensação de liberdade e paz de espírito?

Todas essas coisas estão lhe roubando o prazer que você merece ter na vida. Tudo isso é recuperável com disciplina suficiente e com a aplicação do princípio do paradoxo do sacrifício. Isso começa quando se percebe que um sacrifício realmente não tem nada de sacrifício; é apenas um pagamento de sinal para uma bênção de um futuro rico.

As dádivas vêm de formas misteriosas

Quando era pequeno, eu adorava a Volume Library. A Volume Library era uma enciclopédia que minha mãe comprou pra mim (curiosamente, comprou de um aluno vendedor da Southwestern, que bateu em nossa porta) e me ajudou com quarenta pesquisas escolares. E, conforme eu crescia, eu adorava a enciclopédia, porque tinha matemática e ciência, e gente pelada!

Mas o que realmente significa sacrifício? Se eu lhe der 1 dólar, isso é um sacrifício? E se Bill Gates lhe der 1 dólar, isso é realmente um sacrifício?

Minha mãe costumava me dizer “Rory, as dádivas vêm de formas misteriosas”. Como mencionei, eu fui criado por uma mãe solteira, e minha mãe vendia cosméticos da Mary Kay, o que significa que cresci cercado de mulheres sempre me ensinando os princípios do sucesso – isso também significa que eu entendo mais de maquiagem do que de carros.

E, por obra do destino, quando eu cresci e fui pra faculdade, e comecei a trabalhar como vendedor da Southwestern, eu vendia exatamente aquela coleção de livros – a Volume Library.

Meu primeiro verão foi em Montgomery, Alabama, e eu me lembro de me aproximar de uma casa que ficava recuada na estrada, atrás de várias outras casas.

Quando bati à porta, uma mãe solteira e magra atendeu e, ao seu lado, havia um lindo garotinho de cinco anos. Ele estava com o rosto sujo e falava com uma pronúncia ligeiramente arrastada, mas sorria de orelha a

orelha. O garotinho queria muito os livros, porém, de forma alguma a família poderia pagar os 300 dólares.

A mãe dele praticamente me implorou para esperar até depois do verão, enquanto ela juntaria o dinheiro, e para que eu voltasse então, porque ela estava tentando mostrar aos filhos que a educação era o meio mais veloz para se sair da pobreza.

Fiquei com o coração mole pelo menino, então eu disse “Vamos fazer o seguinte, amiguinho, eu prometo guardar uma coleção de livros pra você, e voltar no fim do verão, se *você* prometer economizar todo o seu dinheiro pra mim, nesse envelopinho, e ficar com ele, me esperando, no fim do verão, quando eu voltar”.

Ele aceitou, todo empolgado.

O verão passou e eu honestamente me esqueci da família, até que chegou a hora de entregar seus livros. Quando encostei o carro perto da casa deles, vi novamente a mesma cena e quase continuei dirigindo, porque de jeito algum essa família teria o dinheiro.

Mas eu tinha feito uma promessa ao menininho, portanto, me arrastei pra fora do carro e fui até a casa. Lá de dentro, eu o ouvi gritar “Mãe! É o moço dos livros! Ele voltou!”.

Ele veio correndo até lá fora e me agarrou pelo braço, me puxando pra dentro da casa, onde sua mãe estava no sofá, com uma roupa de hospital, e eu instantaneamente soube que as coisas tinham ido de mal a pior.

O sorriso do garotinho subitamente se transformou em lágrimas, quando ele veio até mim com o envelope na mão. “Eu tinha o seu dinheiro, moço do livro. Tinha tudo, mas minha mãezinha precisou de ajuda.”

No fim das contas, com a ajuda da irmã, o garotinho tinha cortado grama, vendido limonada e até alguns de seus cartões de baseball e tinha guardado cada dólar para os livros; então, sua mãe ficou doente e você sabe o resto da história...

Eu não sabia o que fazer, já que só tinha dezoito anos à época, então lhe dei um grande abraço e depois fui embora. Quando dirigi contornando a quadra, pensei na lição que tinha acabado de aprender, com um menino de cinco anos. É uma lição que não se ensina mais nas escolas e que você não pode ler na Volume Library.

Então, eu fiz o que tinha que fazer; fiz o que qualquer um teria feito. Voltei àquela casa e deixei uma coleção de livros na varanda, com um

bilhete que dizia “As dádivas vêm de formas misteriosas”.

Aquele menininho me ensinou o segredo do sacrifício: é a pessoa que faz o sacrifício quem ganha a dádiva – às vezes, de formas que não poderíamos esperar.

Crie uma imagem do que quer em longo prazo, e você vai descobrir que sua resistência para a dor e a luta, disciplina e trabalho árduo irão naturalmente aumentar a níveis que você jamais pensou possuir. Um novo mundo se abrirá para você – um mundo onde você pode ter tudo que quiser... contanto que assuma um compromisso.

**Para ver os vídeos relativos a esse capítulo,
visite www.takethestairsbook.com/paradoxprinciple.**

2

COMPROMETIMENTO

O PRINCÍPIO DE
COMPROMISSO DE COMPRA

Um homem chamado Bob está no banheiro, em pé, diante do mictório – e ele subitamente se vê numa situação de apuro. De alguma forma, ele deixou cair uma nota de 5 dólares dentro do vaso. Bem na hora em que Bob olha para baixo, pensando no que irá fazer, um cavalheiro chamado Dave entra no banheiro.

Dave vê os 5 dólares no mictório, percebe a situação, dá um suspiro solidário e diz “Ah, que decisão difícil. O que você vai fazer?”.

Bob pensa por um instante. Olha o mictório, depois olha de volta para Dave. Um segundo depois, Bob pega a carteira e, do nada, pega uma nota de 50 e joga no mictório!

Chocado, Dave exclama “Cara, o que está fazendo? Não posso acreditar que você tenha acabado de fazer isso. São cinquenta dólares!”. Bob olha de volta para Dave, abre um sorriso, depois responde: “Ora, vamos, você não acha que eu enfiaria a mão ali dentro só por cinco dólares, acha?”

Essa é uma velha história, mas ilustra algo crucial sobre nossa habilidade de ter mais disciplina. Eu chamo de princípio de compromisso de compra, que simplesmente afirma que quanto mais investirmos em alguma coisa, menos probabilidade teremos de falhar naquilo.

Quanto mais investirmos em alguma coisa, menos probabilidade teremos de falhar naquilo.

Você já conheceu pessoas que parecem ter muito potencial para se tornarem grandes realizadores, mas nunca conseguem colocá-lo em prática? Já ficou imaginando o motivo para que tantos casais bem intencionados acabem se divorciando? Alguma vez ficou curioso quanto a pessoas que assumem responsabilidade por suas escolhas, enquanto outras parecem sempre ser vítimas de suas circunstâncias?

A resposta para todas essas perguntas é encontrada em nossa forma de tomar decisões nos pontos cruciais da vida.

O compromisso contínuo

Não importa como você defina o sucesso, chegar lá inevitavelmente exigirá que você dedique energia – energia física, claro – mas também a energia emocional, que raramente é discutida, mas frequentemente é a razão para que tantos de nós venhamos a desistir de nossos empreendimentos mais importantes.

Como mostra o gráfico abaixo, o compromisso emocional se intensifica à medida que desenvolvemos qualquer atividade. Ele começa devagar e vai ficando mais desafiador, chegando a um pico, ou um “ponto crucial”.

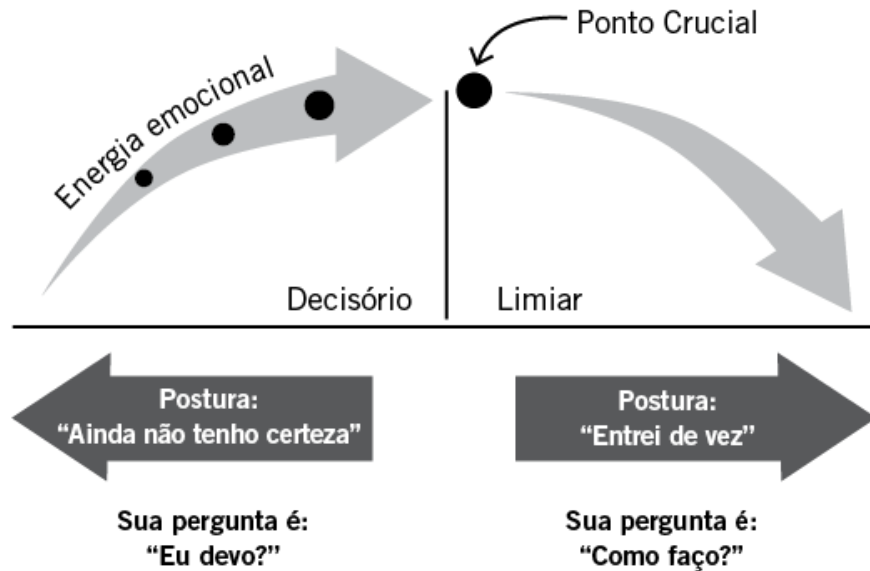
Esse momento chave geralmente surge em nossa vida como algum tipo de colapso. É quando nos deparamos com a decisão de seguir em frente ou voltar. É sobre esse momento chave que você ouve as pessoas bem-sucedidas comentarem – como o momento em que tudo desmoronou e elas tiveram que tomar uma decisão – que, analisando mais tarde, percebem ter sido o ponto decisivo de suas vidas.

Todos nós enfrentaremos esse ponto crucial centenas, talvez milhares de vezes, em diversas áreas de nossas vidas. Algumas pessoas parecem nunca conseguir ultrapassar esses pontos críticos e, mais importante, todos nós ansiamos passar rapidamente pelo momento de distúrbio e incerteza emocional, regressando a um estado de normalidade e calma.

Mas é nossa forma de pensar, nesses momentos, que faz toda a diferença. É interessante notar que, com grande frequência, a energia emocional de tomar a decisão é maior do que a energia física de executar essa decisão. Em outras palavras, o difícil não é chegar na academia e fazer os exercícios; o difícil, e mais importante, portanto, é ficar sentado no sofá decidindo se vamos ou não até lá.

Com grande frequência, a energia emocional de tomar a decisão é maior do que a energia física de executar essa decisão.

O COMPROMISSO CONTÍNUO



Tanto as pessoas bem-sucedidas quanto as pessoas comuns enfrentam todos os tipos de escolhas difíceis e pontos cruciais. E embora a metodologia utilizada varie apenas ligeiramente, isso cria diferenças substanciais em longo prazo. Resume-se a uma mudança de apenas um grau na atitude.

Voltando atrás

As coisas ficam difíceis para todos nós, mas as pessoas que voltam atrás têm uma postura geralmente do tipo “Ainda não estou bem certo disso”; “Não tenho certeza se esse é o emprego certo”; “Não tenho certeza se essa é a pessoa certa”; “Não tenho certeza se tenho a habilidade certa”; “Não tenho certeza se é a hora certa”.

Por conta dessas dúvidas, essas pessoas se flagelam com perguntas como “Eu devo fazer isso?”; “Devo seguir em frente?”; “Devo tentar fazer com que isso dê certo?”; “Devo tentar fazer alguma outra coisa?”; “Devo deixar essa pessoa?”; “Devo arranjar um novo emprego?” Elas ficam se movendo de um lado para o outro, perguntando “Devo? Devo? Devo?” sem parar e acabam se transformando no que gosto de chamar de “eterno indeciso”.

Essa postura mental aparentemente inofensiva de “Não tenho certeza” e “Devo?”, num momento crítico, é o suficiente para lançar nosso

compromisso na direção oposta. Nós seguimos em sentido contrário porque sabemos que podemos normalizar nosso desgaste emocional se regressarmos ao nosso ponto de partida ou se partirmos para algo novo.

O problema com essa abordagem é que a situação perfeita nunca chega! Nunca haverá um momento perfeito, uma pessoa perfeita, uma situação perfeita para começar a fazer as coisas que precisamos, que nos conduzam para onde queremos ir. Precisamos parar de gastar tanto do nosso tempo tentando tomar as decisões *certas* e, em vez disso, começar a gastar nosso tempo tomando decisões e *tornando-as* corretas.

Nós precisamos parar de gastar tanto do nosso tempo tentando tomar as decisões *certas* e, em lugar disso, começar a gastar nosso tempo tomando decisões e *tornando-as* corretas.

Quando abandonamos o desafio à nossa frente e prosseguimos com o que houver de novo – um novo emprego, um novo relacionamento, um novo programa de exercícios, um novo aparelho eletrônico, uma nova cidade, nós começamos o processo todo de novo, mas quase sempre acabamos no mesmo lugar. Isso acontece porque não reconhecemos que o verdadeiro problema não é a situação; o problema somos *nós*.

A verdade é que a maioria de nós toma essas decisões sem perceber o impacto significativo que elas têm em nossas vidas. Não percebemos que com a postura neutra de “Não tenho certeza”, estamos continuamente desistindo de nós mesmos, voltando atrás, exatamente no ponto crucial, logo antes do momento em que teríamos avançado.

Essa hesitação instantaneamente nos distancia do compromisso que está bem à nossa frente e reprograma o ciclo em que recebemos o que sempre tivemos.

A percepção mais surpreendente de minha vida talvez tenha sido a do fato de que uma vida mais ou menos, ou uma vida de mediocridade, não é decorrente de uma postura ruim. Uma vida *mais ou menos* é decorrente de uma postura *mais ou menos*. Isso me deixa sempre no quase, ou seja, “um dia atrasado, ou com um dólar a menos”, porque o mediano vem como um derivado imperceptível de sempre perguntar “Eu devo?” Se você já se

sentiu frustrado por ser alguém que nunca consegue aquela grande chance, sabe bem do que estou falando.

Uma vida mais ou menos, ou uma vida de mediocridade, não é decorrente de uma postura ruim. Uma vida *mais ou menos* é decorrente de uma postura *mais ou menos*.

Disparando adiante

Pessoas de comprometimento, bem-sucedidas e disciplinadas abordam o momento decisivo com uma diferença quase imperceptível. É provável que você siga esse padrão pelo menos em uma área de sua vida.

Para alguém que esteja realmente comprometido com um empreendimento, não há possibilidade de voltar atrás, exclusivamente por conta das consequências inaceitáveis de fazê-lo. Em determinado ponto, ou os riscos se tornaram altos demais, ou a pessoa realmente já decidiu, há muito, que voltar atrás simplesmente não é uma opção.

Como já mencionamos, essas pessoas lutam com o desgaste energético emocional da tomada de decisão da mesma forma como uma pessoa comum faria. Porém – e esse é um grande “porém” –, em vez de dizer “Ainda não tenho certeza”, elas dizem “Eu entrei de vez”. Essa diferença significa que em vez de serem contaminadas pelo “Devo?”, elas se fortalecem para perguntar “Como farei?” – “Como farei com que esse relacionamento dê certo?”, “Como farei isso?”.

Um aspecto brilhante da mente humana é que uma vez que começamos a questionar “como”, nossa criatividade é estimulada. Como disse Patanjali, filósofo do segundo século, “Sua mente transcende limitações; sua consciência se expande em todas as direções... Forças adormecidas, aptidões e talentos ganham vida, e você descobre que é uma pessoa muito maior do que jamais imaginou ser”.

Forças adormecidas, aptidões e talentos ganham vida, e você descobre que é uma pessoa muito maior do que jamais imaginou ser.

Em outras palavras, quando intencionalmente perguntamos “como”, em lugar de instantaneamente nos acomodarmos ao “devo”, nosso subconsciente se desenvolve e nós nos vemos respondendo àquelas perguntas – e realizando mais do que jamais imaginamos ser possível.

A palavra “como” se abre quando você se compromete, passando daquele ponto crucial crítico. Por isso, ouvimos tantos palestrantes e professores falarem sobre como o sucesso está além do ponto em que se tem vontade de desistir. É por isso que a Southwestern nos ensinou que “a resposta está sempre atrás da próxima porta”. É por isso que quase todos chegam a esses pontos cruciais decisivos na vida, pontos que influenciam completamente a trajetória do restante de suas vidas. Ligar o interruptor nesse momento crucial está ao seu alcance – e pode fazer toda a diferença, porque se não estamos conscientemente escolhendo uma boa postura, então estamos inconscientemente escolhendo uma postura fraca. Isso, em si, já é uma escolha.

Se não estamos conscientemente escolhendo uma boa postura, então, estamos inconscientemente escolhendo uma postura fraca.

Criando consequências inaceitáveis

Quando eu era pequeno, meu irmão Randy e eu sempre jogávamos futebol. Bem, nós não tínhamos uma bola, mas tínhamos um Garfield de pelúcia, que alguém tinha dado pra gente, e ele tinha o formato de uma bola de futebol, e era o que nós usávamos. Aquilo era a bola perfeita, tirando os imensos olhos plásticos de Garfield que machucavam as nossas mãos quando o arremessávamos com força.

Nós morávamos num lugar cujos fundos davam para a casa do pessoal mais assustador que você pode imaginar. Não sei se você fazia isso quando era criança, mas nós inventávamos histórias em que esses vizinhos eram assassinos que matavam a machadada. Eles sempre usavam roupas escuras,

só saíam à noite e nós tínhamos certeza de que estavam sempre espiando pela janela.

Nós dizíamos um para o outro “Duvido que você vá até lá e toque a campainha ou bata na porta deles”. É claro que nós nunca chegamos a fazer isso, porque morríamos de medo. Até o dia em que estávamos jogando futebol e, quando Randy jogou a bola pra mim, o olho esbugalhado do Garfield bateu na palma da minha mão e voou por cima da cerca.

Embora fôssemos pequenos, nesse mesmo instante nossa conversa mudou de “Devemos ir até lá?” para “Como vamos chegar lá?”. Aquele momento é um exemplo clássico de um ponto crucial. É o momento em que você “atira a bola por cima da cerca” e não há escolha, a não ser encontrar um jeito.

Que bola você precisa jogar por cima da cerca? Como você pode aumentar seu compromisso com algo que sabe que precisa ser feito, embora ainda não tenha certeza se, ou como, irá fazer? Como você pode criar uma consequência inaceitável que irá forçá-lo a entrar em ação?

Quando Bob estava em pé, diante do mictório, tentando decidir o que faria, ele criou uma consequência inaceitável. Perder 5 dólares não era uma dor grande o suficiente para Bob, a ponto de fazê-lo enfiar a mão num mictório público. Mas perder 50 dólares, sim!

Enquanto os 5 dólares estavam ali caídos, Bob estava no ponto crucial. Ele estava preso a um dilema emocional quanto ao que fazer. Era um dilema, porque não havia decisão clara a tomar. Perder 5 dólares é uma droga, mas enfiar a mão no vaso também. Entre escolher os 5 dólares e enfiar a mão no vaso, a pergunta interna de Bob era “Eu devo?”, “Devo pegar meu dinheiro de volta?” ou “Será que eu conseguiria fazer isso?”

No entanto, uma vez que Bob pegou sua nota de 50 dólares e a jogou no mictório, ele criou uma consequência inaceitável, e a decisão ficou muito clara. Subitamente, sua pergunta passou de “*Devo* tentar pegar meu dinheiro de volta?” para “*Como* vou pegar meu dinheiro de volta?” É essa mudança da postura mental que faz toda a diferença.

Mudar a pergunta de “Devo fazer?” para “Como farei?” é a postura mental que faz toda a diferença.

Na verdade, você talvez já tenha experimentado esse princípio em sua vida de alguma forma. Você já contratou um *personal trainer*? Por que as pessoas contratam *personal trainers*? Porque se você não estiver com vontade de ir à academia, você não vai, e não é grande coisa. Porém, quando, independentemente de comparecer, você está pagando 150 dólares por sessão, você certamente não vai faltar!

É o mesmo motivo pelo qual as pessoas contratam os consultores pessoais. Claro, elas nos pagam por nossas habilidades e expertise. Mas também nos pagam porque isso amplifica a consequência inaceitável de não fazerem as mudanças que buscam em suas vidas.

Agora, você talvez diga “Mas Rory, e quanto àquele aparelho de exercícios que eu comprei? Aquilo me custou um bom dinheiro, e agora eu nem uso”. Você está absolutamente certo. Depois de um tempo, a consequência se torna cada vez menos *inaceitável*. Simplesmente passa a ser mais aceitável porque já passou tempo suficiente e a pontada de dor já se foi.

Isso aponta para outra característica importante de consequências inaceitáveis: elas precisam ser contínuas. A razão pela qual contratar um treinador ou consultor é mais eficaz do que comprar um novo equipamento de exercício é que, teoricamente, o pagamento do treinador nunca cessa, mas pagar por um equipamento de exercício, sim. As consequências contínuas são mais efetivas.

Da mesma forma, a cada momento que passa, a dor da consequência vai tendo um impacto cada vez menor sobre nós. Se Bob fosse embora e deixasse os 5 dólares no vaso, a cada momento que passasse, a probabilidade de voltar seria cada vez menor. Ele pensaria nisso cada vez menos, até que passaria. É essa mesma dinâmica que acontece em nossos relacionamentos, nossas metas, nossos sonhos e com as pessoas que amamos; sem compromisso, tudo escapa.

Infelizmente, também é verdade que não é só se afastando que Bob tende à menor probabilidade de resolver seu problema. A cada segundo que passa, e ele pensa a respeito, menos suscetível ele se torna de se comprometer com aquilo. Porque enquanto ele está ali pensando, sua postura mental é “Devo fazer?” e se ele está fazendo essa pergunta, então isso significa que ele está na postura “Ainda não tenho certeza”. Consequentemente, a cada momento, ele vai se afastando do ponto crucial.

Se você está num ponto crucial de sua vida e verdadeiramente quer fazer uma mudança, então você precisa agir agora. Você precisa aumentar as chances, a quantidade de tempo e dinheiro que você está investindo, independentemente do que seja o seu interesse. Porque se você não mudar do “Ainda não tenho certeza” para o “Entrei de vez”, então você já está naturalmente voltando a fazer as coisas do modo que sempre fez.

E perceba que essa indecisão frequentemente lhe custa mais do que a decisão errada. Ou, como diz meu amigo Pete Wilson, pastor na Igreja Cross Point, em Nashville, “O preço de não fazer é mais alto do que o de errar”.

Compromisso incondicional

Qualquer um que chegou à idade adulta – ou já está chegando – sabe que as emoções, os impulsos e as circunstâncias estão sempre mudando. Nada continua igual por muito tempo. Se nossos compromissos dependerem do alinhamento de critérios tão inconstantes, então teremos uma vida difícil, de altos e baixos, de idas e vindas; resumindo: viveremos nossa vida como um eterno indeciso.

Por exemplo: no casamento, nós dizemos “Eu aceito, até que a morte nos separe”, mas, em muitos casos, o que realmente estamos dizendo é “Eu aceito, até que...”

- Você engorde.
- Você ganhe menos dinheiro.
- Você me traia.
- As crianças cresçam.
- Um de nós encontre outra pessoa.

Ou “Eu aceito, contanto que...”

- Nós tenhamos dinheiro.
- Nós tenhamos um sexo ótimo.
- Nós sejamos felizes.

■ Seja conveniente.

Eu não fingiria saber quais dessas “saídas” não têm problema e quais têm. A minha questão diz respeito simplesmente ao fato de que a maioria de nós tem cláusulas ou “condições” em nossos compromissos. Eles não estão escritos, nem são ditos; contudo, quase sempre estão ali. A prova está nas desculpas que damos quando rompemos os nossos compromissos. As desculpas que damos depois de um fato são as “condições” não verbalizadas que sempre estiveram ali.

A boa notícia é que seus compromissos podem ser independentes daquelas variáveis. Lembre-se de que um compromisso diz respeito simplesmente a perguntar a si mesmo “Como farei?” em lugar de “Devo fazer?”. Quando um cônjuge começa a perguntar “Devo ficar ou devo partir?”, este é o momento em que o casamento realmente está com problemas.

Que condições você está deixando que enfraqueçam compromissos que deveriam ser sólidos?

CRENÇA INABALÁVEL

Estudo de caso: Sue Schick, assistência de saúde Filadélfia, Pensilvânia

Não é fácil para uma mulher chegar ao topo da América corporativa. E se eu lhe dissesse que há uma mulher, entre os maiores executivos das maiores companhias americanas supervisionando uma divisão que atende aproximadamente 1 milhão de pessoas, com uma equipe de 3 mil funcionários, em dez escritórios espalhados por dois estados?

Isso é exatamente o que fez uma de nossas clientes — Sue Schick, presidente da UnitedHealthcare, da Pensilvânia e Delaware. Ah, e ela fez isso com menos de oito anos de empresa.

Empresa da Fortune 50, a UnitedHealthcare Group é uma companhia diversificada de saúde e bem estar, auxiliando pessoas a ter uma vida mais saudável, melhorando a assistência de saúde. Dos 30 executivos do topo de sua lista, seis são mulheres, incluindo Gail Boudreaux, diretora executiva nacional da UnitedHealthcare, e Sue é uma das mais novas.

Sue atribui seu sucesso profissional e pessoal a um princípio essencial: o compromisso. No entanto, ela aprendeu o valor do compromisso longe de qualquer sala de reunião.

Meu filho George nasceu com um defeito congênito sério — ele nasceu sem as orelhas. Como uma mãe de primeira viagem, eu me senti arrasada. No entanto, meu pai tinha me inculcado a crença inabalável de que sempre há um jeito. Nós nos comprometemos a descobrir uma maneira de que George tivesse uma audição normal. Ao longo dos sete anos seguintes, foram necessários quatro cirurgias, dois hospitais e sete cirurgias; porém, finalmente eles conseguiram construir novas orelhas pra ele e restaurar sua audição até que ele chegasse aos oito anos.

Então, foi quase arrasador quando, oito anos depois, suas novas orelhas falharam e George perdeu novamente a audição. Dessa vez, os melhores cirurgias do país nos disseram que definitivamente não havia meio possível de que a audição de George fosse salva. Depois de incontáveis consultas, milhares de dólares, já com meu combustível emocional esgotado, nós estávamos desanimados.

Então novamente eu me lembrei do conselho do meu pai: sempre tem um jeito quando você se compromete com isso. Nossa família se recusava a desistir da esperança e se agarrou a uma convicção inabalável de que nós encontraríamos um jeito, porque simplesmente não era uma opção que George vivesse sua vida sem audição. Nós sempre dizíamos aos médicos “Obrigada, agradecemos por seu tempo, mas vamos a outro lugar, até encontrarmos uma cura”. Quase uma década depois, nós conseguimos localizar o primeiro especialista que, novamente, foi capaz de fazer magia.

Acho que depois de ter ouvido as opiniões dos “médicos mais brilhantes” do mundo, a maioria das pessoas teria aceitado o prognóstico, mas para nós isso era inaceitável. Nós estávamos comprometidos em encontrar uma solução, mesmo que levasse anos, até chegarmos ao desfecho que queríamos — e isso aconteceu.

Todo o episódio me mostrou que é essa a forma como devo viver minha vida — em casa e nos negócios. Hoje, George tem a audição totalmente recuperada. Ele se formou pela Universidade de Michigan e tem seu primeiro emprego.

Em algumas ocasiões, seria muito fácil ceder às circunstâncias que encontramos em nossas vidas, principalmente quando envolvem sentimentos fortes. Mas nossa família sabe que tendo resignação, bastante inovação e foco suficiente, sempre há uma maneira.

Você precisa ser tão focado na descoberta de um meio a ponto de nem prestar atenção aos obstáculos normais que desaceleram a maioria das pessoas.

Compromisso Condicional

Não estou sugerindo que todos os compromissos devem ser incondicionais. Não há nada de errado com um compromisso condicional, contanto que as partes envolvidas tenham uma compreensão razoável sobre os limites. Os

compromissos condicionais nos permitem flexibilidade em nossas vidas e o envolvimento com várias atividades diferentes.

Ainda podemos ser incrivelmente comprometidos, mesmo que nossos compromissos tenham algumas condições. No entanto, há poder no conhecimento de nossas limitações. A base de uma vida disciplinada é a integridade e o fato de fazermos o que dizemos que vamos fazer. Se afirmamos as nossas condições antecipadamente, então sabemos que são legítimas e todos podem se planejar de acordo.

Esgote até a última gota, no local onde você está

Uma das perguntas que mais ouço, seja sobre um emprego, um relacionamento, ou outra decisão na vida, é: “Rory, quando sei que devo partir para algo novo?”

Minha resposta é quase sempre a mesma e é muito simples: “Você já maximizou seu potencial na situação atual?” Se a resposta é sim e você está no topo dessa profissão, por exemplo, e tem vontade de ir embora, então, vá em frente. Se a resposta é não, então, trabalhe até chegar lá, *depois* avalie a decisão.

Se você não está maximizando seu potencial no local em que se encontra, então jamais poderá saber se deve sair, pois não experimentou tudo que aquilo tem a oferecer. Outra forma de pensar a respeito é que a sua decisão parecerá muito diferente do que parece agora depois que você tiver se comprometido e agido sinceramente, com empenho total. Sem nunca ter feito isso, não é justo com você mesmo, ou com outras pessoas envolvidas, abandonar sua situação atual.

É interessante notar que as pessoas bem-sucedidas tendem a ter sucesso em qualquer lugar aonde vão, em qualquer coisa que façam. Por exemplo, com tempo e treinamento suficientes, uma corretora de primeira linha provavelmente poderia se tornar uma grande consultora financeira, mesmo que essa não seja sua vocação mais natural. Michael Jordan é um grande exemplo disso. O basquete é a dádiva que lhe foi dada por Deus, e ele talvez não tenha conseguido dominar outra coisa, como fez com o basquete,

mas sua disciplina e seu compromisso o tornaram um excelente jogador de baseball, e de golfe também.

Isso explica por que Vince Lombardi disse “Vencer é um hábito; infelizmente, perder também é”. Algumas pessoas têm o hábito da vitória e do sucesso e, apesar de quisermos acreditar que essas pessoas possuem um poder místico encantador, a verdade é que se trata de algo bem mais básico do que isso: elas se comprometem com qualquer coisa que queiram fazer. Se você me perguntar, essa é a parte que mais impressiona – que elas possam se comprometer e exercitar a autodisciplina em praticamente qualquer coisa que façam.

Então, você precisa esgotar tudo, no local onde você está. Você precisa ter domínio naquilo que esteja fazendo. Precisa fazer tudo que estiver ao seu alcance para chegar ao topo, em qualquer jogo de que esteja participando. Porque se não o fizer, então você não é uma pessoa bem-sucedida em busca de um novo desafio; você é uma pessoa com um comprometimento condicional, à procura de um novo conjunto de circunstâncias e provavelmente reiniciando todo aquele padrão em que derrota a si mesmo.

O sucesso não é uma questão de circunstância; é uma questão de escolha. Encontrar novas circunstâncias não vai torná-lo bem-sucedido, mas fazer novas escolhas vai.

O compromisso contínuo aplicado: escolhendo seu comportamento

Um tempo atrás, minha esposa e eu viajamos para a Jamaica. Nós pousamos no aeroporto debaixo de um temporal. Tenho que admitir que aquilo imediatamente me causou uma atitude negativa – ou, uma *negatude*, como diz meu amigo Andy. Quando chegamos ao táxi, eu já estava com um astral bem ruim e frustrado, porque nosso tempo de folga talvez fosse sabotado pelo clima.

Então eu disse ao motorista do táxi “Que chuva toda é essa? Será que vai chover a semana inteira?”, e um homem escuro jamaicano me olhou, sorriu

e disse, com um sotaque forte: “Cara, na Jamaica, nós não temos chuva; nós só temos... luz solar líquida.”

Então, conforme seguimos pela estrada que levava ao nosso hotel, eu notei que havia vários quebra-molas, por toda parte. Novamente, eu estava ficando frustrado, então, perguntei ao motorista “O que são esses obstáculos de velocidade? Isso é meio irritante!” Novamente, olhando para trás, num clima jovial, ele respondeu “Cara, na Jamaica, nós não temos obstáculos de velocidade, só temos... polícia sonolenta”.

Ele me explicou que, aparentemente, várias crianças haviam sido mortas por pessoas dirigindo de forma negligente pelas ruas da cidade. No intuito de criar uma solução, as pessoas da área se juntaram para apoiar a instalação de quebra-molas para desacelerar os motoristas perigosos. Desde então, eles são chamados de polícia sonolenta.

Naquele momento, cansado e molhado, sentindo calor e desganhado, eu percebi, pela primeira vez, o que é a verdadeira definição de postura. Eu tive a sorte de ter como mentores os maiores palestrantes do mundo, todos falando sobre postura, porém foi um motorista de táxi jamaicano, numa conversa casual, que finalmente me fez entender.

Postura é simplesmente a forma como você *escolhe* ver as coisas. O que era chuva pra mim era luz solar líquida pra ele. E o que pra mim era um quebra-molas era um dispositivo para salvar vidas pra ele. É importante perceber como duas pessoas podem olhar exatamente para a mesma coisa e enxergá-la de forma diferente. E como nossa forma de ver afeta a maneira como sentimos e agimos, essas escolhas, que parecem triviais, na verdade possuem um poder enorme.

Postura é simplesmente a forma como você escolhe ver as coisas.

Outra ilustração da diferença que simples escolhas podem fazer vem de um livro poderoso de Mac Anderson e Sam Parker, chamado *212: The extra degree*. No livro, e no vídeo correspondente, os autores demonstram o fato de que a uma temperatura de 99°C a água está quente, porém, a 100°C, ela ferve.

“Com a água fervente, vem o vapor; e um vapor pode mover uma locomotiva. É esse 1 grau que faz toda a diferença”, dizem os autores. Eles prosseguem ilustrando o impacto de um grau em diversos exemplos na vida.

Eu acredito que esse grau de diferença minúscula, quase imperceptível, quase invisível, no entanto, seja equivalente à diferença entre escolher uma postura que diz “Ainda não tenho certeza” e uma outra que diz “Entrei de vez”. Diferença entre uma postura que pergunta “Devo fazer?” e outra que pergunta “Como farei?”.

Essa diferença de um grau de compromisso distingue as pessoas com que você pode contar daquelas que vão te deixar na mão.

Ela determina quem no mundo vai dizer sim e quem no mundo vai dizer não.

É essa diferença que faz com que alguém deixe um longo e duradouro legado, enquanto outro é apenas a sombra de um potencial comprometido.

Ela nos dá poder para viver uma vida ditada por escolhas em lugar de uma vida regida por circunstâncias.

Ela nos possibilita desenvolver força e determinação ou ficar sujeitos à resistência e à preocupação.

Ela decreta se nossa vida será de honestidade consistente ou de indecisão complicada.

Ela prenuncia quem irá desposar seus compromissos e quem irá se divorciar de seus sonhos.

Ela cria a separação marginal que se transformará na brecha que se abre entre os ganhadores e os perdedores.

Ela é o “fator x” que acabará decidindo se você é um sucesso ou um fracasso na vida.

Compromisso pode parecer difícil e é, mas é necessário, porque ninguém disse que a autodisciplina deveria ser fácil.

Ou é...

Para assistir aos vídeos correspondentes a este capítulo, visite www.takethestairsbook.com/buyinprinciple.

3

FOCO

O PRINCÍPIO DA AMPLIFICAÇÃO

Se você colocar um pedaço de papel no asfalto, num dia quente de verão, nada acontecerá. Mas se você segurar uma lente de aumento entre o pedaço de papel e o sol, o papel pegará fogo.

Por quê? Porque foco é literalmente força. A luz do sol, com bastante foco, cria energia suficiente para incendiar um pedaço de papel. A água, com foco suficiente, ou bem direcionada, consegue perfurar o aço. O princípio da ampliação do foco simplesmente afirma uma das mais importantes verdades da vida: *o Foco é Poder*.

Um passo essencial no sentido de melhorar nossa disciplina é melhorar nosso foco. Quando temos um foco diluído, obtemos resultados diluídos. Outra forma de ver isso é minimizando a quantidade de distração que ocorre na vida.

Quando temos um foco diluído, obtemos resultados diluídos.

Três tipos de procrastinação

No capítulo de abertura, nós vimos como a procrastinação é custosa para os empregadores: mais de 10 mil dólares por funcionário, a cada ano. No entanto, a procrastinação talvez esteja lhe afetando de mais maneiras do que você possa imaginar.

Há três tipos básicos de procrastinação. O primeiro é a *procrastinação clássica*. Isso é conscientemente retardar o que sabemos que deveríamos estar fazendo. Você pode ou não admitir que tem dificuldades com esse problema; porém, a maioria de nós admite pelo menos numa área de nossa vida.

Talvez você seja, por exemplo, eficiente no trabalho, mas quando se trata de pagar contas, você quase sempre deixa que elas se empilhem, até fugirem ao controle. Ou talvez suas finanças estejam em ordem, mas você sempre parece encontrar um jeito de deixar a limpeza da casa pra depois. Ou talvez tenha todas essas coisas caminhando bem, mas não consiga ir à academia, mesmo sabendo que precisa.

Há, no entanto, um tipo mais perigoso de procrastinação que está aumentando, principalmente no local de trabalho. É perigoso porque é inconsciente – sutil e invisível. Ainda assim, é bem real em termos de danos causados. É um padrão de comportamento que eu diagnostiquei primeiramente em mim mesmo e que chamo de *esquiva criativa*.

A esquiva criativa significa inconscientemente preencher o dia com trabalhos triviais, nos ocupando em nos mantermos ocupados! Quando eu descobri esse problema, percebi que passava o dia todo respondendo a e-mails, empurrando papel, papeando com colegas de trabalho, pensando no mundo da lua, fazendo tarefas pessoais e assim por diante. No fim do dia, eu tinha “trabalhado” o dia inteiro, mas não tinha muita coisa pra mostrar.

Eu estava envolvido em atividades o dia todo, mas não estava progredindo. Eu estava sendo eficiente, mas não estava sendo eficaz. Estava fazendo as coisas corretamente, mas não estava fazendo as coisas corretas. Como diz uma antiga citação, “Na falta de um foco disciplinado, nos tornamos estranhamente leais às trivialidades diárias”.

Na falta de um foco disciplinado, nos tornamos estranhamente leais às trivialidades diárias.

O verdadeiro perigo da esquiva criativa é que ela não tem fim. Pode prosseguir eternamente. Como afirma a lei de Douglas McArthur, “A quantidade de trabalho irá sempre se expandir para ocupar a quantidade de tempo livre”.

Eu era consumido pela esquiva criativa. Estava deixando de lado as coisas que sabia serem mais importantes e recorrendo a atividades mais fáceis, que exigiam menos energia mental e, claro, eram menos produtivas. Era uma forma de pegar a escada rolante.

Você consegue se identificar com esse conceito de esquiva criativa? Existem momentos em que você fica obcecado por minúcias, enquanto ignora o que é verdadeiramente importante? A maioria de nós faz isso, já que esse é o jeito do “mundo da escada rolante”. Dizemos a nós mesmos que estamos ocupados, mas na verdade estamos passando horas navegando na Internet, assistindo a reprises ou criando “trabalho faz de conta” para nós mesmos, enquanto o trabalho verdadeiro passa ignorado.

Se não há um objetivo ou desfecho definido para as atividades em que você está envolvido, pare de fazê-las! Se você sente que sua vida está sendo puxada na direção das minúcias da vida, acorde! Como é triste que tantos de nossos objetivos e sonhos acabem dando lugar ao ziguezague mundano. A escolha é nossa.

O terceiro tipo de procrastinação é outro que frequentemente passa despercebido – e tende a afetar as pessoas que visam a realização. Ele se chama “diluição da prioridade”.

A diluição da prioridade é mais comumente encontrada em pessoas de alta performance – as que são mais ocupadas, competentes e sobrecarregadas. Elas sabem quais são os seus objetivos – mas permitem que sua atenção seja desviada por tarefas menos importantes. Elas têm tantos e-mails, reuniões, metas, questões familiares e outras responsabilidades, que começam a perder o controle de sua eficácia.

Quando se trata de colocar o trabalho em dia, por exemplo, esse tipo de pessoa ocupada e sobrecarregada quase sempre tenta domar sua caixa de entrada, começando com o primeiro e-mail e seguindo abaixo. Desnecessário dizer que essa é uma abordagem irrealista e distante de ser um sistema seguro. (Com que frequência você lê todos os e-mails de sua caixa de entrada? Hum, nunca?)

Com que frequência você lê todos os e-mails de sua caixa de entrada? Hum, nunca?

Enquanto alguém com “esquiva criativa” pega as coisas que não são importantes e as transforma em urgentes, uma pessoa que luta com a diluição de prioridade pega coisas urgentes e inapropriadamente as transforma em coisas importantes. Como um amigo meu, o escritor David Allen, descreve, “Em lugar de fazermos o que sabemos que precisa ser feito, nós constantemente nos tornamos vítimas do que é mais recente e mais ruidoso”.

Nossa experiência de dar consultoria a centenas de clientes diz que para a força de trabalho intelectual de hoje, a disciplina tem a ver com o foco no que é mais importante, aprendendo a abrir mão das minúcias, com tranquilidade para deixar as tarefas menos importantes para um momento

apropriado (falaremos mais sobre isso quando discutirmos o Princípio da Colheita).

No fim das contas, a habilidade mais importante para a próxima geração de trabalhadores com conhecimento não é aprender *o que fazer*, mas determinar *o que não fazer*. E focar nos objetivos principais. A paz de espírito vem de se enamorar com a ideia de que sempre haverá mais a ser feito do que nosso tempo permite. Somente ao abraçarmos o volume inacreditável de ruído em nosso trabalho e nossas vidas, poderemos silenciá-lo – ou, ao menos, reduzi-lo a um ruído abafado. *Ignore o ruído. Conquiste o que for crítico. Administre as minúcias.*

A habilidade mais importante da próxima geração de trabalhadores com conhecimento não é aprender o que fazer, mas determinar o que não fazer.

Enfocando nossos pensamentos

O segredo, livro de grande sucesso, fez um trabalho brilhante de reeducação do mundo sobre um princípio essencial do sucesso: *nós nos transformamos naquilo que pensamos*. Aquilo que focamos é o que tendemos a fazer acontecer.

Como muitos de nós sabemos, isso se chama Lei da Atração e não é ação de uma força mágica, cósmica e mística. Em vez disso, é uma demonstração de poder do nosso subconsciente – um poder que abre caminho para resultados tremendos, se focarmos e monitoramos nossos pensamentos, usando a abordagem de optar pela escada.

No mundo atual da escada rolante, a maioria de nós não precisa pensar muito. Temos telefones celulares que se lembram de números importantes, pesquisamos na Internet quando temos uma pergunta e recorremos à *fast food* e outras conveniências modernas para satisfazer nossas necessidades básicas. Porém, o perigo é que estamos sempre pensando. Apenas não temos pensado a respeito. A verdade assustadora é que quando não estamos pensando em nosso pensamento, nosso pensamento começa a pensar por conta própria.

O assustador é que quando não estamos pensando em nosso pensamento, nosso pensamento começa a pensar por conta própria.

Psicólogos dizem que a mente humana pensa sete vezes mais depressa do que conseguimos falar. No entanto, muitos de nós permitimos que nosso bem mais poderoso vagueie a esmo, em qualquer direção que lhe for mais conveniente naquele momento.

Não posso falar por sua mente, mas posso dizer, com absoluta certeza, que na ausência de um monitoramento constante, minha mente naturalmente gravita numa direção negativa. Na verdade, meus pensamentos sem monitoramento são frequentemente tão negativos que passei a acreditar que não sou a única pessoa a influenciá-los, mas que também há outra pessoa a fazê-lo.

É aí que entra a minha pequena voz: Sr. M.

Desde seu nascimento, você nunca esteve sozinho. Durante toda a sua vida, você teve um pequeno companheiro. Dan Moore, presidente da Southwestern, diz que esse pequeno companheiro é quem senta em seu ombro e é tão pequeno que chega a ser invisível, mas, de alguma forma, ele tem a boca grande. Esse companheiro é comumente conhecido como “sua pequena voz”. Se você apenas se sentar, quieto, por um momento, conseguirá ouvi-lo.

“Que pequena voz? Não ouço voz nenhuma. Esse cara é doido. Subir pela escada? Não vou subir escada nenhuma. Temos escadas rolantes por um motivo.”

Está vendo? Essa é sua pequena voz. Algumas pessoas se confundem, achando que é “você”, mas não é “você”, porque se fosse “você”, então, com quem ele estaria falando?

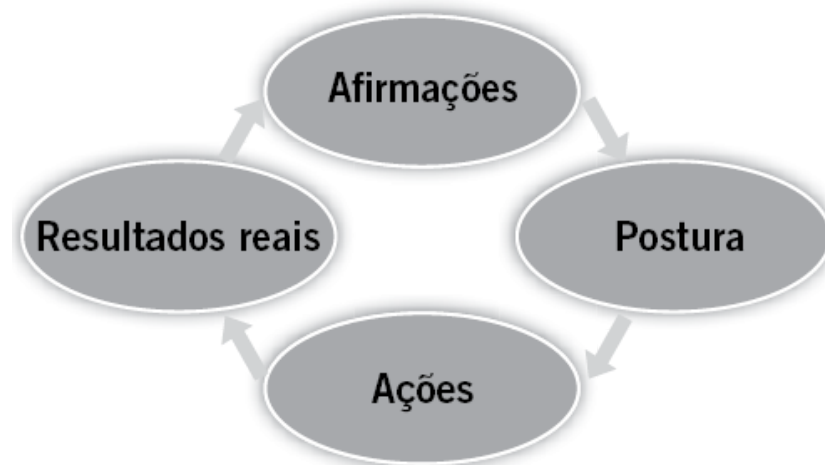
Não, não é você, é sua pequena voz. Vamos chamá-lo de Sr. M, por uma razão. O Sr. M foi programado, desde o nascimento, com um objetivo: destruir sua força. O Sr. M resmunga, reclama, vê o lado negativo e sempre aponta todos os motivos, dizendo que as coisas não vão dar certo do jeito que você quer. Seu único foco é garantir que você tenha uma vida mediana, uma vida plena de mediocridade. É por isso que nós, da Southwestern, gostamos de chamá-lo de “Sr. Mediocridade”.

Há certas épocas na vida em que o Sr. Mediocridade dispara como maluco. Sempre que as coisas ficam fisicamente desconfortáveis, quando você pensa de forma criativa sobre novos empreendimentos e, frequentemente, quando você está com seus sogros. Por mais engraçada que a ideia do Sr. Mediocridade seja, não me entenda mal; ele está vivo e passa bem, e nasceu muito negativo. Uma das tarefas mais difíceis em construir sua integridade e manter seu compromisso em optar pela escada é aprender a controlar o Sr. Mediocridade.

Quase todas as pessoas muito bem-sucedidas do mundo concordam que a melhor forma de ter controle sobre o Sr. Mediocridade é aprender a ter domínio da sua fala pessoal positiva. Embora ele tenha a boca grande, pra ele, é quase impossível falar acima de você. Veja, é praticamente impossível que você esteja dizendo algo positivo e pensando algo negativo. Tente. Se você começar a dizer, em voz alta, “Eu posso, eu farei; Eu posso, eu farei; Eu posso, eu farei”, repetidamente, é quase impossível que o Sr. Mediocridade interfira com suas opiniões negativas.

Se você vai optar pela escada e se vai ter sucesso, você precisa aprender a se disciplinar para usar afirmações positivas. Treine sua mente para que toda vez que ouvir o Sr. Mediocridade começando a dizer algo, seu alarme pessoal toque e você imediatamente passe a apagá-lo, lançando um jato de afirmações positivas. No começo, isso pode parecer tolo. Na verdade, talvez sempre pareça meio tolo. Posso lhe dizer, agora mesmo, que a maioria das pessoas não *quer* usar afirmações positivas. Mas lembre-se: pessoas de sucesso fazem o que outras não sentem vontade de fazer – e é por isso que elas obtêm resultados *extraordinários*.

Quanto de sua vida foi ditado pelo Sr. Mediocridade? Quantas vezes você cedeu em alguma coisa, só porque o Sr. Mediocridade não calou a boca? Quantas vezes você magoou alguém, ofendeu alguém ou disse algo que realmente não tinha a intenção de dizer, mas acabou saindo, porque o Sr. Mediocridade estava tagarelando em seu ouvido? Se você é como o restante de nós, isso provavelmente acontece com bastante frequência – nós permitimos que o Sr. Mediocridade dite a forma como nos sentimos, depois reagimos e tomamos decisões baseadas em *sentimentos*.



Uma vantagem suprema do uso das afirmações positivas é que isso tem a habilidade de mudar seu sentimento. Conforme escreveu o inspirador autor Og Mandino, “Se você está deprimido, comece a cantar”. Se você se sente pouco confiante, fale vigorosamente. Se está incerto, então use suas palavras para imediatamente criar uma possibilidade que você possa vivenciar. Isso irá habilitá-lo a literalmente controlar suas emoções. Afirmações positivas lhe dão o poder de gerar uma mudança psicológica na forma como você se sente, em qualquer momento que seja.

Aprenda a disciplinar o uso de suas palavras e utilizar afirmações positivas quando o Sr. Mediocridade começar a falar. O melhor livro sobre esse tópico é *What to say when you talk to yourself*, de Shad Helmstetter. Compre-o. Leia-o. Viva-o. Ele irá ajudá-lo a formar hábitos que vão capacitá-lo a optar pela escada. Vai conduzi-lo, passo a passo, até a forma de controlar o Sr. Mediocridade e recuperar o controle de seu raciocínio.

PENSANDO CLARAMENTE

Estudo de Caso: Synara Brown, Mãe (que trabalha diretamente com vendas), Milwaukee, Wisconsin

Obviamente, encontrar as coisas certas para comer e se manter saudável é um desafio para todos nós. Uma empresa transformou isso em um negócio de crescimento explosivo e planejado. A Wildtree produz alimentos totalmente naturais e isentos de quaisquer aditivos, conservantes, corantes etc. Eles têm tudo, desde pastinhas e molhos até pizzas e panquecas — e é tudo delicioso. Dos 3.500 representantes que fizeram disso um negócio

de meio-período, uma mãe é pessoalmente responsável pela criação de uma organização de mais de 2.100 deles.

Synara Brown diz que ingressou na Wildtree porque queria colocar a família em primeiro lugar e, ao fazer isso, ela também conseguiu criar uma fonte de renda equivalente à remuneração de muitos executivos corporativos. Como ela administra uma organização tão grande e ainda consegue participar de todas as excursões do colégio dos filhos? Ela diz, modestamente:

A única coisa que eu talvez faça de diferente dos outros é saber exatamente o que quero e me manter focada no motivo para realizar isso. Tenho um motivo tão claro para perseguir o sucesso, que fico empolgada por estar fazendo isso!

Quando as pessoas não conseguem fazer as coisas que não querem fazer, é somente porque elas não têm um motivo forte o suficiente. Se não conseguem encontrar motivação para trabalhar, ou fazer ligações telefônicas, é porque não dedicaram um tempo para definir claramente o motivo global. Elas não possuem uma visão suficientemente forte para influenciar os sacrifícios que são exigidos para se chegar lá.

Em lugar disso, a maioria das pessoas tem um pensamento disperso e raramente se dedica a um dia de trabalho honesto. A maioria das pessoas gasta de dez a quinze horas semanais assistindo a TV. Eu não assisto a TV. Consigo realizar grande parte do meu trabalho em algumas horas diárias, se eu estiver fazendo as coisas certas. Depois, passo o restante do tempo com a minha família.

Devido ao porte expressivo de sua empresa, eu perguntei a Synara como ela consegue manter tudo. Ela disse:

Não consigo. Eu passo um tempo com meus melhores líderes, e eles exercem, melhor do que eu faria, a função de instrutores de seu pessoal mais disciplinado. Em duas semanas, consigo ver se a pessoa tem o que é preciso para ser bem-sucedida, porque isso transparece logo, através da postura e da ética profissional. Tudo isso é derivado de alguém que está simplesmente em controle de seus pensamentos e tem uma visão clara e instigante.

Visionar

Enfocar nossos pensamentos é o ponto de entrada para toda criação em nossa vida. Antes de criarmos qualquer coisa em nosso mundo físico, aquilo primeiro tem que ser concebido em nosso mundo mental. Algumas pessoas chamam isso de propósito, outras chamam de visão e outras, ainda,

de possibilidade. Meu termo preferido é “visionar”. Peguei o termo do escritor Andy Stanley e o adoro porque ele esclarece os dois aspectos mais críticos da criação de uma nova ideia – visão e engenharia.

Independentemente de você chamar de objetivo, propósito ou visão, a questão é que você precisa ter uma meta. Desenvolver uma visão não é um exercício acadêmico, não é um componente de um plano de negócios, nem é um encontro metafísico com o universo. Uma visão é uma imagem visual inspiradora que o propulsiona e o faz entrar em ação. Sua visão é importante porque a quantidade de sua resistência e a intensidade de seu foco são diretamente proporcionais à clareza de sua visão.

A quantidade de sua resistência e a intensidade de seu foco são diretamente proporcionais à clareza de sua visão.

Quanto mais clara for a sua visão, mais você poderá focá-la e, quanto mais você focá-la, mais isso irá impulsioná-lo à ação. Uma grande visão é um ímã poderoso que o conduz rumo a um futuro onde você se tornará melhor.

O poder que uma imagem clara de seu futuro desejado tem sobre sua vida é indescritível. No momento em que você capta uma visão detalhada em seu cérebro, seu corpo físico instantaneamente começa a reagir. É imperativo que você não subestime o poder dessa imagem mental e sua ligação com o mundo físico que você irá criar para si.

“Emissões Noturnas”

A pessoa que penetrou meu ceticismo natural quanto ao poder e a importância dessas declarações mentais vívidas foi Terry Witty, meu treinador de basquete na Frederick High School. O Treinador Witty era conhecido por ser um disciplinador tradicional. Embora nem sempre ele tivesse muita sutileza em sua comunicação (ele costumava gritar comigo “Vaden!! Você é o bobo mais esperto que eu já vi!”), ele foi outro grande exemplo que ajudou a moldar minha maneira atual de pensar.

Na primeira vez em que o treinador me falou sobre esse negócio de imagem mental, eu o achei uma bobagem absoluta; até que ele conseguiu relacionar o conceito a todo o nosso time, com termos que conseguimos entender: ele usou o exemplo das emissões noturnas.

O treinador se dirigiu ao nosso time e disse: “Muitos de vocês já perceberam o poder das visualizações mentais porque, assim como muitos outros adolescentes, já tiveram o que gosto de chamar de emissões noturnas.” Deixe-me apenas dizer que, como um grupo de jovens rapazes, nós entendemos o que ele queria dizer.

Outro exemplo mais apropriado pra menores é um pesadelo. Você já acordou, no meio da noite, com o coração disparado, suando frio? Esses dois exemplos simples ilustram como nossos pensamentos podem ser poderosos, ocasionando uma transformação fisiológica real. Cabe a nós o aproveitamento desse poder para ocasionar as mudanças que queremos em nossa vida.

Minha vida visionada

Em 27 de outubro de 2005, eu sentei e escrevi uma descrição detalhada de como queria que fosse a minha vida. Eu tinha acabado de ouvir falar de um concurso chamado Campeonato Mundial de Palestrantes Públicos, apresentado pela Toastmasters International. É um concurso em que 30 mil pessoas, de mais de 113 países, competem ao longo de nove meses, até a final, para se tornarem um dos dez melhores palestrantes do mundo.

Eu acordei no meio da noite com uma sensação forte de que deveria tentar o concurso. Quando criança, eu já tivera visões – de receber minha faixa preta, de que eu me tornaria um orador e que conseguiria uma bolsa para a faculdade –, mas essa foi a visão mais clara que eu já tinha tido em minha vida.

A visão pareceu esmagadoramente impossível, a ponto de me levar às lágrimas, já que a pessoa mais jovem que já havia ganhado o concurso tinha vinte e nove anos. Eu tinha vinte e três.

Muito do que estava prestes a ser uma longa jornada tinha sido incentivado por um palestrante profissional que eu tivera a chance de conhecer, um homem chamado Eric Chester. Fazia muito tempo que eu

sonhava em ser um palestrante profissional, mas foi só depois de conhecer Eric que vi como era o caminho. Ele disse que a diferença entre um bom orador e um ótimo orador são mil apresentações. Ele me disse para ingressar no Toastmaster e falar o máximo que eu pudesse, em qualquer lugar onde as pessoas me ouvissem. Minha decisão de ingressar no Toastmasters acabou mudando a direção da minha vida para sempre.

Quando comecei a escrever sobre ganhar o concurso, eu descrevi como seria a cena. Descrevi como eu me sentiria. E também comecei a escrever sobre como seria o meu estilo de vida.

Escrevi uma longa lista sobre falar diante de milhares de pessoas, com uma mensagem de autodisciplina. Escrevi sobre acordar no último andar de um loft no centro da cidade e ir para o trabalho como executivo de uma grande empresa de treinamento e oratória. Em meu relato escrito, incluí os nomes de doze pessoas em quem eu me inspirava, e de quem gostaria de me tornar amigo. Também havia uma lista de sete realizações, incluindo escrever um livro que se tornasse um *bestseller*.

No final, havia uma afirmação que dizia “O sucesso nunca é nossa propriedade, ele é alugado e o aluguel vence todos os dias – agora, a única pergunta é: Eu estou disposto a pagar um preço maior do que as outras pessoas?”.

Quando escrevi essas palavras, eu vivia num apartamento fuleiro, no segundo piso de um prédio velho. Estava terminando a faculdade na Universidade de Denver, trabalhando para uma empresa de Internet, havia tido um breve encontro com uma das pessoas das minhas visões e nunca tinha feito uma palestra profissional na vida.

Ao longo dos dezoito meses seguintes, eu falei gratuitamente 304 vezes em igrejas, clubes de comédia, encontros da Toastmasters, colégios de Segundo Grau e em qualquer outro lugar onde me cedessem um tempo. Gastei centenas de horas e milhares de dólares comprando livros de treinamento e lendo livros sobre o sucesso e a profissão de palestrante.

A Toastmasters me convidava para seus clubes por todo o país e me dava avaliações e treinamento; a Toastmasters me ergueu. Oradores como Eirc, David Avrin, Darren LaCroix e Mark Sanborn, da National Speakers Association, me deram guarida e me mostraram o caminho das pedras; eles acreditaram em mim.

Em 15 de agosto de 2007, eu me tornei a pessoa mais jovem da história a ocupar o segundo lugar no campeonato mundial de oradores da Toastmasters. Em 27 de abril de 2007, eu comprei um apartamento no vigésimo nono andar de um prédio do centro da cidade de Nashville, com um dos meus sócios. À época em que esse livro foi escrito, nós comemoramos o quinto aniversário de nossa empresa de treinamento e consultoria global, a Southwestern Consulting, que é uma empresa multimilionária, com operações em três países. Hoje, oito das doze pessoas da lista original são meus amigos próximos. Cinco das sete realizações da minha lista já foram alcançadas e você está segurando nas mãos o livro que – dependendo de como forem as vendas – poderá se tornar a realização número seis.

Tudo passou mais depressa do que eu jamais poderia imaginar e muito disso teve a ver com a clareza e detalhamento com que formulei minha visão e minha habilidade de focá-la. Isso é simplesmente um testemunho do poder do foco – um poder que está imediatamente disponível, se você simplesmente focar na intenção de controlar seus pensamentos. Uma coisa certa é que nós decididamente não prestamos *atenção* às coisas sem primeiro dedicá-las nossa *intenção*.

**Não prestamos *atenção* às coisas sem primeiro dedicá-las
nossa *intenção*.**

Que clareza tem a sua visão? O que você quer? Se você pudesse ter qualquer estilo de vida, como ele seria? Isso não vale o tempo gasto para escrevê-lo?

Elabore suas visões VASTAS

Uma técnica prática que adaptei de Craig Valentine, amigo e palestrante Campeão Mundial, é usar a VASTIDÃO para fazer suas declarações, intenções e possibilidades. Isto é, descrever e escrever sua visão usando palavras atraentes aos sentidos: visão, audição, olfato e tato. Acrescentar essa técnica simples à sua forma de criar suas visões irá torná-las ainda

mais viscerais, ativando seus sentidos e aumentando os poderes que eles possuem.

Dedique empenho e cuidado à escrita de suas visões. Como todo o seu futuro está em jogo, tenha disciplina para gastar alguma energia fazendo isso e faça de conta que você é um escritor descrevendo um cenário para seu leitor, da forma mais nítida possível. Só que a cena que você está descrevendo é sua missão de vida, e o leitor é você. Elaborar uma visão VASTA irá ajudá-la a ganhar vida para você.

Quadros de Visão

A visão de curto alcance é uma das causas mais comuns de fracasso em nosso mundo da escada rolante. Nós passamos tanto tempo vagueando pelas minúcias infinitas de nossa vida, que facilmente perdemos de vista a direção que deveríamos estar seguindo. Uma técnica perene das pessoas mais bem-sucedidas do mundo é criar um quadro de visão.

Os quadros de visão também se tornaram populares nos últimos anos. Eles são muito simples. Você coleta fotografias da Internet, de revistas ou outras fontes e cria uma colagem com as coisas que espera que venham a se manifestar em sua vida. Essa técnica é poderosa porque ela o habilita a rapidamente lembrar a si mesmo sobre as coisas que você quer e a *experimentá-las* como gatilhos emocionais.

No entanto, essa foi outra ideia chamativa que eu nunca quis executar, pois parecia muito brega, mas fiz uma tentativa quando soube que tantas pessoas ricas e bem-sucedidas o faziam. Afinal, a postura mental de optar pela escada envolve a execução de coisas que a maioria das pessoas não quer fazer. No fim das contas, os quadros de visão se tornaram um dos componentes mais influentes da minha vida. Na verdade, em nossa casa nova, nós construímos uma caixa com um quadro de visão dentro da parede!

É realmente incrível a quantidade de itens dos meus quadros, e dos quadros de nossos clientes de consultoria, que se manifestaram quase exatamente da forma como foram concebidos. Elaborar um quadro de visão é o primeiro e mais importante exercício que fazemos quando alguém ingressa em nosso programa de consultoria. Nós atualizamos as imagens

num intervalo de alguns meses para mantê-las recentes e inspiradoras. Tente isso. Você não vai se arrepender.

Primeiro a entrar, último a sair

Finalmente, uma das formas mais importantes para focar seus pensamentos é fazer com que seu primeiro e último pensamento do dia sejam sobre algo que o inspire e motive. Eu geralmente leio algumas páginas de um bom livro à noite e, logo que meus olhos ficam cansados, eu deixo o livro e permito que minha mente vagueie com uma visualização nítida das coisas que mais quero na vida.

É igualmente importante que você seja deliberado com os primeiros pensamentos que entrarem em sua mente ao acordar pela manhã. Esses primeiros pensamentos irão ditar sua postura ao longo do dia. Novamente, segundo a sugestão de Darren Hardy, editor e diretor editorial da revista *Success*, eu aperto o botão do despertador a cada manhã, mas fico acordado na cama, por dez minutos, imaginando nitidamente todas as coisas da vida pelas quais agradeço. Esse exercício, combinado a alguns minutos de leitura da bíblia, ou outra leitura que lhe provenha um revigoramento espiritual, logo que você acorde, pode ser suficientemente poderoso para que você mude a trajetória de seu dia – e de sua vida. Comece a pensar sobre seu pensamento e focar em seu foco.

A visão em ação

O que você quer para seu futuro? O que é mais importante para você? Como você gostaria que fosse a sua vida perfeita? O que você quer ter? Que coisas você quer fazer?

Enfoque-as. Pense nelas. Afirme, em sua mente, no papel, ou em voz alta, a sua capacidade de realizá-las. Conscientemente moldando seus pensamentos, você conscientemente moldará sua postura. Uma vez que você tenha uma postura forte, então ações firmes estão garantidas. Com ações firmes se desenrolando, o sucesso e os resultados reais são inevitáveis.

É uma pena que passemos anos de nossas vidas realizando atividades que achamos que devemos fazer e apenas minutos calculando o que realmente queremos. Comece a escrever agora.

É uma pena que passemos anos de nossas vidas realizando atividades que achamos que devemos fazer e apenas minutos calculando o que realmente queremos.

Se você ainda não fez, faça o quiz “The Focused 40”, em www.takethestairsboor.com/focused40.

4

INTEGRIDADE

O PRINCÍPIO DA CRIAÇÃO

“**N**o princípio era o Verbo, e o Verbo estava com Deus, e o Verbo era Deus. Ele estava no princípio com Deus. Através dele, todas as coisas foram feitas; sem ele, nada foi feito. Nele estava a vida e essa vida era a luz dos homens.” Independentemente de suas crenças religiosas, não há como negar o poder e a proeminência que os livros de Gênesis e de João dão ao mundo falado. De forma bem literal, Deus falou ao criar o mundo.

Você e eu temos o poder de criar as mudanças em nossas vidas, primeiro escolhendo cuidadosamente as nossas palavras, depois vivenciando-as.

Uma das principais fontes de dor no mundo atual das escadas rolantes é que a maioria das pessoas não percebe o impacto que suas palavras têm nelas mesmas e nos outros. As palavras têm poder – o poder de agregar significado e o poder de diminuir o significado. O poder de dar vida e o poder de tirá-la.

O Princípio da Criação de Integridade afirma que toda criação segue um padrão simples e poderoso: *você pensa, você fala, você age – e então acontece.*

Você pensa, você fala, você age — e então acontece.

Desde a cadeira onde você está sentado até o prédio mais alto do planeta, da empresa para qual você trabalha até toda mídia que você digere, esse padrão simples é copiado repetidamente.

As palavras são o motor que coloca as ações em movimento. Como acontece com nossos pensamentos, elas detêm um poder tremendo, quando são escolhidas com cuidado e intenção. Ter uma palavra forte é a base fundamental para uma vida disciplinada. Com integridade sólida, você pode criar qualquer coisa que queira para sua vida.

“Eu tenho pai?”

Quando eu tinha sete anos, estava andando de carro com a minha mãe, seguindo pela South Boulder Road rumo a Boulder, Colorado. É uma das paisagens mais incríveis do planeta, porque quando você segue de carro de Louisville, adentrando Boulder, há um ponto onde se sobe uma colina e todo o visual das Rocky Mountains se revela à sua frente.

Do outro lado dessa linda paisagem, você vê os picos nevados das montanhas, e o ar fresco revigora seus pulmões, conforme você desce uma imensa montanha. Eu recorro especificamente esse momento de minha vida, não por conta do cenário, mas porque me lembro de ter virado para minha mãe e feito essas perguntas: “Mãe, eu tenho pai? Onde está meu pai? Todos os outros garotos da escola têm pai. Onde está meu pai?”

Minha mãe respondeu: “Não tive muita sorte com homens, meu bem. Tentei algumas vezes e nunca parece dar certo pra nós”.

Ao que respondi “É, mas eu quero um pai”.

Ela disse “Então, meu bem, se você quer um pai, terá que encontrar seu próprio pai. Arranje um bom pra nós”.

Eu me lembro de pensar... “Mas que porcaria é essa?! Encontrar meu próprio pai?” Mas também me lembro de assumir aquilo como um desafio pessoal e declarar “Está certo, combinado. Eu vou encontrar um pai pra gente”.

Naquele trajeto, nós seguíamos para o meu primeiro dia de aula no novo centro Shaolin Kung Fu. Eu tinha feito Tae Kwon Do antes, mas estava procurando um novo desafio. O legal nesse centro de Kung Fu era que só havia adultos. Depois de mim, a pessoa mais nova tinha vinte e oito anos.

No meu primeiro dia, eu fiz dupla com um homem chamado Kevin, que também tinha acabado de entrar na escola. Ele tinha cabelo comprido e um monte de tatuagens enormes nos braços, usava uma jaqueta de couro surrada e tinha uma moto. Tenho que dizer que para um garoto de sete anos, ele era a pessoa mais assustadora que eu já tinha conhecido!

Por sermos novos na turma, nos tornamos parceiros de treino. Conforme o tempo foi passando, nós fomos subindo de faixa juntos e ficamos bem amigos. Quanto mais avançávamos na graduação, mais tarde eram nossas aulas, e ele acabou passando a me dar caronas pra casa, depois dos treinos, porque minha mãe tinha que acordar cedo pra ir trabalhar.

Kevin me levava até em casa à noite, depois começou a ficar conosco nos finais de semana. Antes que eu percebesse, ele, minha mãe e eu

estávamos andando juntos. E eu nunca me esqueço da primeira vez em que eles foram ao cinema – sem mim. Eu fiquei muito zangado!

Acabei percebendo o que estava acontecendo. Quando eu estava com dez anos, Kevin e eu fizemos prova para nossa faixa preta, juntos; ele e minha mãe se casaram logo depois. Ele me adotou, eu passei a usar seu nome e a chamá-lo de pai desde então.

Se eu e minha mãe nunca tivéssemos tido aquela conversa, será que eles teriam se conhecido e se apaixonado? Não há como saber. Mas eu sei que qualquer criação na vida segue um padrão semelhante. Você pensa, você fala, você age, aquilo acontece. Então, nossas palavras são incrivelmente importantes ao moldarmos nossas vidas. Escolhê-las com integridade é o combustível que nos dará força para escolhermos a escada pelo resto da vida.

O que você criaria em sua vida se soubesse que poderia iniciar o processo simplesmente falando, para que ele existisse?

Formas positivas de reforçar suas palavras

Há diversas formas simples através das quais podemos fortalecer nossas palavras, aumentando nossa integridade e maximizando o potencial que elas possuem para mudar nossas vidas e a vida dos outros.

Inventando a possibilidade. Depois de fazer um curso poderoso chamado “Landmark Education”, eu aprendi que ao afirmarmos nossa intenção de completar algo, nós estamos, de certa forma, armando o palco para que aquilo se cumpra. Para que uma mudança ocorra, você precisa primeiro inventar a possibilidade para que aquilo de fato aconteça, usando suas palavras. Que mudanças você quer trazer para sua vida? Comece pequeno e, conforme for ganhando confiança, você pode fazer compromissos verbais cada vez maiores. Porém, o ditado popular “Cuidado com o que você deseja” se aplica aqui, porque o que você diz provavelmente tomará forma. Escolha suas afirmações com cuidado.

Expressando gratidão. Talvez não haja forma melhor de manter à distância o tenaz Sr. Mediocridade, aquela pequena voz descrita no capítulo anterior, do que expressando gratidão pela sorte que você tem em sua vida. Em qualquer momento, ou nós estamos escolhendo focar aquilo

por que somos gratos ou estamos nos preocupando com as coisas que não nos foram dadas. Colocar sua gratidão em palavras apaga a frustração e dá a centelha para que sua motivação se mantenha na postura mental de optar pela escada, mesmo quando a escada rolante do mundo estiver chamando por você.

Num momento qualquer, ou escolhemos focar aquilo por que somos gratos ou estamos nos preocupando sobre as coisas que não nos foram dadas.

Elogios. É uma peculiaridade interessante da natureza humana que tenhamos um profundo desejo de estar *certos*. Elogios são poderosos porque, quando verdadeiramente reconhecemos alguém por um traço admirável, ou um trabalho bem feito, nós satisfazemos seu anseio interior de estar *certo*. Assim, a consideração verbal é uma forma de moeda. É um recurso ilimitado que pode ser trocado livremente para criar laços muito fortes entre duas pessoas.

Num mundo escasso de reconhecimento, a dinâmica inesperada que os elogios originam é de uma lealdade estimada e uma mudança positiva. Ao *falar* com alguém de forma incentivadora, nós diretamente *causamos* uma modificação sustentável em seu comportamento. Como foi muito bem colocado por Christine Roland, uma de nossas clientes de consultoria administrativa, “Aquilo que é reconhecido é repetido”.

No entanto, frequentemente subestimamos o poder do impacto de nossas palavras nas vidas de outras pessoas. Porém, conforme observado por Christine, uma administradora tremendamente bem-sucedida do ramo de logística, “Quando você fala com pessoas, não apenas por quem são, mas por quem elas podem se tornar, você cria uma forma positiva de *ser* para que elas vivam, rumo ao futuro”. Seguindo essa regra, nós pensamos, nós falamos, *elas* agem, e aquilo acontece.

**Enxergando as pessoas pelo que elas podem
se tornar**

Durante a época em que eu recrutava alunos para vendas na Southwestern, uma aluna me causou uma impressão particularmente forte. Era uma jovem chamada Lara. Desde a primeira vez que nos falamos, percebi que ela parecia carregar um incrível potencial de crescimento que, por algum motivo, ainda não tinha desabrochado. Quando ouviu os detalhes sobre nosso programa de verão, ela imediatamente soube que era o que precisava – não pelo dinheiro, mas por sua confiança. Todos na sala podiam ver a centelha e sentir a energia e a paixão que se acendeu dentro dela.

Nunca me esquecerei do dia seguinte, quando Lara chorou ao descrever para mim como sua família lhe dissera não. Ela estava chorando porque seus amigos lhe disseram que “não era uma boa ideia”. Acima de tudo, ela estava chorando porque não tinha confiança suficiente para saber sem nenhuma dúvida que podia participar no programa e ter sucesso.

Em certa altura da conversa, um dos nossos outros jovens gerentes se aproximou e disse “Lara! Você pode fazer isso. Você pode trabalhar duro e, se fizer isso, você vai vencer. Você é o tipo de pessoa que tem o que é preciso para fazer com que isso aconteça”.

Oito meses depois, nós estávamos com Lara, no México, na viagem que ela tinha ganhado pelo primeiro verão de sucesso. Lara ganhou algum dinheiro, aprendeu o valor das habilidades e fez novos amigos, mas, acima de tudo, ela desenvolveu uma confiança genuína, por ser capaz de fazer algo que outras pessoas não estavam dispostas a fazer. Instigada por um elogio que veio no momento certo, Lara havia liberado seu potencial.

Sua convicção pode facilmente se tornar a convicção de outra pessoa, quando você tem integridade forte. E elogiar alguém por sua vida não apenas faz com que a pessoa se sinta maravilhosa, mas também permite que você contribua para um futuro mais poderoso.

Fazer com que as pessoas se responsabilizem. Muitas pessoas gostariam de ser responsabilizadas pelo que é melhor para elas, no entanto, pode ser difícil fazer isso quando ninguém quer ser criticado – ou fazer uma crítica aos outros. A forma mais eficaz de incentivar uma mudança positiva nesse sentido é removermos nossos próprios julgamentos e sentimentos e simplesmente nos comprometermos a lembrar à pessoa de quem ela disse que queria ser. O perigo é que, às vezes, parecemos saber de alguma coisa que elas não sabem, como se tivessem cometido algum tipo de erro, ou que nós estamos *certos* e elas estão *erradas*.

Em nossa experiência trabalhando lado a lado com os clientes, nós sempre vemos que eles querem um parceiro, não um perseguidor. Um parceiro eficaz é alguém que ataca o problema com que se está lidando, enquanto apoia a pessoa que está tentando fazer a mudança. Fazemos isso dizendo coisas como:

- Acredito demais em você para vê-lo [inserir atividade].
- Eu o conheço bem demais para saber que você realmente não quer [inserir atividade], mas o que você realmente quer é [inserir objetivo].
- [Inserir nome], você é uma pessoa importante em minha vida e não seria certo se eu não lhe dissesse o quanto fico decepcionado quando você [inserir atividade].
- Espero que a essa altura você saiba que só quero o melhor pra você. Por conta disso, acho que é justo que eu lhe diga que [inserir atividade] é inaceitável pra mim, porque isso não o ajuda a chegar aonde você quer.
- Estou convencido de que você tem tudo para se dar bem em [inserir atividade], portanto, eu o estaria decepcionando se não compartilhasse com você a maneira como me sinto quando você [inserir atividade].

Também tenha em mente que há três formas de fazer as pessoas entrarem em ação. A primeira delas é pedir para que elas façam. A segunda é forçá-las a fazer. E a terceira é ajudá-las a reconhecer, por si mesmas, por que é melhor pra elas que assumam uma determinada trajetória. Se você conseguir ter o domínio do equilíbrio sutil de fazer com que as pessoas assumam responsabilidade, sem fazê-las de refém, você terá aumentado drasticamente a sua capacidade de facilitar a mudança.

Fazer com que as pessoas se responsabilizem, sem fazê-las de reféns.

Seguindo pelo caminho. No filme *O mentiroso (Liar Liar)*, o personagem de Jim Carey descobre não somente que precisa falar a verdade, mas que ele também não pode fazer perguntas quando sabe que a resposta será mentirosa. Isso é semelhante ao seu relacionamento com sua

fala e o que você pergunta aos outros. Ser capaz de fazer o que você diz que irá fazer não é o suficiente; você também precisa estar disposto a não pedir que as pessoas façam o que elas não fariam. Ter domínio desse princípio é crucial para desenvolver integridade como base de uma vida disciplinada.

Formas negativas que enfraquecem sua fala

Um dos maiores problemas que o mundo da escada rolante tem é a falta de integridade em nosso uso das palavras. Isso vem da música, do cinema, das pessoas na mídia, na Internet e mais. Ter uma postura mental de optar pela escada significa reconhecer e evitar essas ciladas comuns.

Quebrando nossas promessas. Quando você quebra uma promessa, você decepciona alguém e também prejudica sua própria credibilidade. Toda vez que você falha no cumprimento de algo que disse que faria, você enfraquece o poder de suas palavras produzirem o efeito desejado no futuro. Qualquer incongruência entre nossas palavras e nossas ações vai impactar diretamente a nossa capacidade de criar, conforme nos deslocamos à frente. Nessas épocas de escada rolante, você tem notado mais disso? É preciso força para optar pela escada – mas o empenho é recompensado de forma multiplicada.

Linguagem descontrolada. Uma das formas mais comuns da falta de disciplina com as palavras é não pensar no impacto que elas têm nos outros. O tipo de linguagem que você usa cabe a você, mas a disciplina vem parcialmente através da elaboração cautelosa das palavras, em lugar de simplesmente ignorar a forma como elas podem afetar as pessoas a quem estamos nos dirigindo. Dizer qualquer coisa que queremos e pensamos, sem primeiro filtrar aquilo, analisando como pode impactar as pessoas ao nosso redor, não é transparência. É negligência. Aprendi essa lição do modo mais difícil.

Quando eu era adolescente, dizer palavrão parecia um comportamento adulto legal. Eu achava que aquela era a forma de mostrar poder e liberdade. Como eu era um jovem relativamente resoluto e independente, logo adotei o hábito do linguajar obsceno; eu achava que aquilo me fazia parecer mais maduro. Isso tudo mudou um dia, quando eu tinha quinze anos.

Nós estávamos na sala da casa dos meus pais, quando minha mãe disse “Sabe, meu bem, eu fico realmente magoada quando você fala palavrão na minha frente”.

Nossa. Doeu. Fiquei muito constrangido ao sentir que estava decepcionando a minha mãe por conta de minha incapacidade de conter meras palavras. Naquele momento, eu decidi que faria o máximo para nunca mais dizer palavrão na frente dela. Um tempo depois, eu concluí que se aquilo a magoava, provavelmente magoava outras pessoas também, então parei de usar palavrões de vez. Aprendi a lição. Você leva em conta como suas palavras estão afetando as pessoas à sua volta?

Detonando os outros. Dale Carnegie escreveu, décadas atrás, “Nunca diga nada ruim a respeito de ninguém. Nunca”. Esse é um dos conselhos mais fortes que já recebi. Novamente, não estou fazendo disso uma questão moral. Você decide o que é moral. Meu argumento é sobre o impacto negativo que isso tem na base de sua nova vida – sua fala. Outra lição tremenda que aprendi em relação a isso diz respeito a algo frequentemente dito na profissão de palestrante: “O microfone está sempre ligado.” Esse é um lembrete para sempre falarmos com cautela e é um bom conselho, devido ao avanço tecnológico e à facilidade com que as pessoas podem captar nossas palavras e gravá-las eternamente na história da Internet.

Criando as portas dos fundos. Pessoas indisciplinadas geralmente temem assumir compromissos. Elas temem dizer “Eu farei”, ou “Eu aceito”, para a maioria das coisas. Porque não têm confiança que serão capazes de cumprir sua palavra, criam “portas dos fundos”, ou brechas verbais ou mentais de fuga, para que possam abandonar seus compromissos e, ainda assim, livrarem a cara quando algo se tornar inconveniente.

No Capítulo 2, nós discutimos uma delas, que é o “contanto que”. Ou talvez você já tenha ouvido alguém dizer algo como “Eu provavelmente posso”. Outra comum é “Vou tentar...”

As portas dos fundos são outra forma de escapar com facilidade. É pegar a escada rolante. Nas palavras do grande filósofo Yoda, “Faça ou não faça. Mas não tente”.

Uma postura mental de optar pela escada significa “Eu farei... e ponto final” ou “Não, eu lamento; Não posso me comprometer com isso”. Essas duas afirmações são bem mais difíceis de fazer – e são muito mais poderosas. Quando se trata de assumir compromissos com outras pessoas,

às vezes, uma das coisas mais difíceis de aprender é a dizer não quando queremos dizer não.

Negação prévia. A negação prévia é da mesma família da “porta dos fundos”. Se as “portas dos fundos” são geralmente caracterizadas por dizermos “contanto que”, então, a negação prévia é mais frequentemente identificada pelo “mas” ou “porém”. Sempre que você diz a palavra “mas”, você está negando o que foi dito antes dela.

Um dos momentos em que é mais prejudicial utilizar a palavra “mas” é quando estamos dando respaldo ou fazendo um elogio. Eu sempre ouço pessoas dizendo coisas como “Você foi ótimo, mas se pudesse fazer... e ..., seria melhor”. A palavra “mas” é um gatilho subconsciente (e, às vezes, consciente) para o ouvinte que, basicamente, indica que tudo que veio antes da palavra foi insignificante.

Quando negamos dessa forma, podemos achar que estamos suavizando nossa crítica, mas, na verdade, estamos enfraquecendo nosso elogio e, mais importante, estamos enfraquecendo nossa fala de maneira geral. Diga o que você quer dizer da forma mais direta possível.

Fofoca. Uma das formas de disciplina mais difíceis de dominar, tanto para mim quanto para os outros, é evitar ceder à fofoca. É muito fácil participar de fofoca. Ela está por toda parte ao nosso redor, é contagiosa e pode parecer inofensiva – mas não é. A fofoca pode destruir empresas, destruir relacionamentos e até destruir famílias. É uma das forças mais destrutivas do mundo da escada rolante. Mantenha em mente que as consequências da fofoca não se limitam apenas àquele que instiga o assunto, mas ela geralmente acaba afetando negativamente aqueles que estão passando o assunto adiante e até mesmo os que estão tentando ajudar, se envolvendo no assunto. Quando você descobre que duas pessoas estão em conflito, assuma o comando da situação fazendo com que elas conversem diretamente, uma com a outra. Essa é apenas mais uma forma de aprendermos a controlar nosso mundo. Precisamos assumir controle do nosso mundo e da nossa integridade antes de termos controle de nossa vida.

Nós precisamos assumir o controle de nosso mundo e da nossa integridade antes que possamos controlar nossa vida.

Usar palavras em excesso. Mark Twain disse “A brevidade é a essência da sabedoria”. Johan Maxwell chama de “A Lei de E. F. Hutton – quando o verdadeiro líder fala, as pessoas ouvem”. David Brooks diz “Diga às pessoas tudo que elas precisam saber, nem uma palavra a mais”. Eu digo que se alguém precisa falar muito, ele provavelmente não sabe o que realmente quer dizer. As pessoas mais poderosas do mundo primeiro ouvem, processam a informação, depois respondem.

Menos quase sempre é mais. Conforme James Humes escreveu uma vez, há 66 palavras na prece do Senhor – a maioria das pessoas a conhece. Há 179 palavras nos Dez Mandamentos – muita gente pode recitá-los. Há 282 palavras no discurso de Gettysburg – muita gente fala disso. E há 26.911 palavras na... regulamentação americana sobre a venda de repolho – e ninguém se importa.

Desonestidade intelectual. Essa talvez seja a forma mais sorrateira, e que cresce com maior rapidez, entre as formas de enfraquecimento da palavra. A desonestidade intelectual não é contar uma mentira. Nem é dizer algo e não cumprir. A desonestidade intelectual é simplesmente deixar que alguém acredite em algo que não é verdade.

A desonestidade intelectual é simplesmente deixar que alguém acredite em algo que não é verdade.

A desonestidade intelectual é capciosa porque não é algo que você diz; é aquilo que você não diz.

Pessoalmente, eu já vi a desonestidade intelectual golpear duramente dois grupos de pessoas: executivos corporativos e pessoal de vendas. Nem precisamos olhar muito além dos escândalos financeiros do começo do Século XXI para encontrar exemplos de desonestidade intelectual. Executivos deixaram que milhares de pessoas *achassem* que eles estavam atuando segundo as regras contábeis e que cuidavam do dinheiro de terceiros com responsabilidade fiduciária. Na maioria dos casos, eles não mentiram dizendo para onde o dinheiro estava indo (embora, em alguns casos, tenham mentido); em lugar disso, simplesmente deixaram que as pessoas presumissem que estava tudo ótimo, quando, na verdade, não estava.

O pessoal de vendas está diante da escada rolante da tentação da desonestidade intelectual diariamente. Toda vez que um prospecto pergunta sobre uma função de seu produto que esteja disponível, porém limitada (comparada, digamos, à do concorrente), é muito mais fácil para o vendedor dizer “Sim, faz isso também” em vez de explicar a funcionalidade limitada.

Recrutadores também se deparam com esse desafio frequentemente. Imagine se um recrutador estiver contratando alguém para um emprego e, na entrevista, o candidato disser “Em meu último emprego, eu tinha um plano de previdência de X, e meu empregador cobriu. Vocês têm plano previdenciário? Vocês têm um plano previdenciário de X?” E digamos que a empresa do recrutador ofereça um plano de previdência, mas que não seja equivalente ao valor. Então, seria bem fácil para o recrutador dizer “Sim, claro que temos plano de previdência”. A abordagem de optar pela escada solicita que a resposta seja honesta e clara, em lugar de permitir que prevaleça uma meia verdade mais conveniente.

Não estou dizendo que é fácil, nem que sempre sou capaz de fazer isso. Só estou dizendo que esse é o padrão que a maioria das pessoas de sucesso do mundo parece seguir – e que todos devemos trabalhar para conseguir.

VITÓRIAS PESSOAIS

Estudo de Caso: Sean Wolfington, Setor Automotivo e de Entretenimento, Miami, Flórida

O que a venda de carros tem a ver com a produção de filmes campeões de bilheteria? Nada, e esse é exatamente o ponto. Porque se você é um gênio criativo como Sean Wolfington, você já chegou a um nível de importância em ambos os setores e, ao longo do processo, construiu um império de 500 milhões de dólares, simplesmente implementando uma estratégia consistente: integridade com a solidez de uma rocha. “Se há uma coisa que eu faço diferente da maioria das pessoas, é que enxergo as coisas como devem ser, depois, apenas crio.”

Parece uma filosofia espantosamente simples, vinda de alguém que construiu três companhias da Fortune 100, desenvolveu todo o marketing digital para a campanha de Shakira e produziu um dos melhores filmes independentes no passado recente (Bella). Apesar do glamour de viver na ex-casa de Cher e passar os finais de semana com gente como Roger Federer, Alec Baldwin e P. Diddy, Sean mantém os pés no chão, abraçando a velha tradição cultivada por sua família da sabedoria obtida pelo esforço.

A estrada do progresso é pavimentada com o sacrifício. E a sua filosofia de vida é como o sistema operacional de um computador. Ou ele o ajuda a atuar de forma mais eficaz, por receber boa entrada de dados, ou, no caso de gente que tenta receber as recompensas antes do sacrifício – pode ser o equivalente a um vírus. Todo o sucesso na vida se resume a um teste para saber se você vai ou não fazer um sacrifício quando ninguém estiver olhando. Você o fará quando ninguém o aplaudir ou nem sequer notá-lo? Gente de sucesso faz a coisa certa, apenas por ser a coisa certa; isso é integridade. E eu acho que a integridade de ver isso, falar disso e depois fazê-lo cria uma arquitetura interna que o fortalece.

Enquanto conversávamos, uma garrafa de água caiu no chão.

Está vendo! Tudo na vida se resume a essa escolha simples! Se você ignorar essa garrafa de água e deixá-la para que alguém da equipe venha pegar, isso irá escoar seu tanque de integridade. Mas se você parar e correr para pegar, e jogá-la fora, algo especial acontece: você ganha uma vitória pessoal que dá combustível ao seu tanque. Ignorá-la é escoamento de energia, enquanto pegá-la é ganho de energia. Não sei por que é assim. Só sei que decididamente é assim.

Fazer sacrifícios também faz com que o gosto do sucesso seja bem mais visceral. Uma gota de água, para o homem que atravessou a linha de chegada da maratona, cambaleante, tem um gosto bem mais doce do que um litro de refrigerante para o homem que desistiu antes de terminar. Ir até o fim sempre tem sua recompensa, cedo ou tarde.

Quando você faz a coisa certa, você se sente certo. Quando você se sente certo, você pensa claramente. Quando faz a coisa errada, você se sente errado, e quando se sente errado, seu pensamento é enevoado. E quando você tem nuvens de vergonha, ansiedade e/ou medo, seu ambiente se torna um campo fértil para um estilo de vida sem ética, que produzirá mais daquilo. São os pequenos fracassos particulares, que ocorrem durante oportunidades aparentemente insignificantes, que levam a maioria das pessoas a uma destruição surpreendente. Igualmente, são as pequenas vitórias particulares que acabam se acumulando para sua grandeza. Quando eu me levanto e jogo a garrafa fora, eu fico em paz, porque sei que estou fazendo a coisa certa; e essa decisão minúscula representa o imenso sucesso na vida e nos negócios que vêm para os que reiteram, repetidamente, esse tipo de decisão. Primeiro, você vê, depois, você fala, depois, você faz. Eu acredito que são as pequenas decisões que são enormes.

Vá Criar

Lembre-se que, quando usada com integridade, não existe praticamente nada mais poderoso que sua própria mente. As palavras são a primeira manifestação das ideias no mundo *real*. Quando se originam, essas ideias só existem em sua mente, porém, uma vez que tenham sido faladas ou escritas, elas passam a existir e têm o poder de moldar o mundo à nossa volta. O instante em que nós estimulamos nossos pensamentos, transformando-os em palavras, marca o início da criação.

As palavras são a primeira manifestação de ideias, ou pensamentos, adentrando o mundo real.

Infelizmente, nós não reconhecemos a simplicidade da iniciação do processo criativo, portanto, frequentemente deixamos de dar o valor apropriado ao uso de nossas palavras. Aqui segue uma lista de verificação de sete diretrizes básicas para preservar e aproveitar o poder de suas palavras.

1. Pense antes de falar.
2. Escolha suas palavras cuidadosamente.
3. Faça o que você diz que vai fazer.
4. Esteja no lugar onde prometeu estar.
5. Resista ao ímpeto de usar uma linguagem emocionalmente carregada ou bravia.
6. Presuma que o “microfone está sempre ligado” e que todos ouvirão tudo que você disser.
7. Use uma linguagem fortalecedora quando falar de si mesmo e dos outros.

A integridade é uma das únicas coisas que você leva, em todos os lugares aonde for. Você está no comando da criação do mundo à sua volta.

Você pensa, você fala, você age, aquilo acontece.

Agora, você só precisa encontrar um meio de encaixar tudo...

**Para mais ideias sobre como manifestar seus sonhos em realidade,
siga Rory no Twitter, em
www.roryontwitter.com.**

5

PROGRAMAÇÃO

O PRINCÍPIO DA COLHEITA

Os agricultores fazem uma colheita todos os anos. É um período do ano em que toda a safra precisa ser colhida, na hora certa, para que eles sobrevivam. Você sabe a média de horas diárias trabalhadas por um agricultor durante o período de colheita?

Cerca de dezoito.

Eles geralmente acordam por volta de 04h30 e voltam pra casa às 23h00. Devido ao fato de que toda a sua sobrevivência e bem-estar do ano seguinte dependem dos frutos desse período de colheita, você acha que tirar um dia de dispensa médica é uma opção?

Você acha que estar cansado é uma opção para um agricultor? Acha que tirar um tempo de folga para “avaliar outras opções de carreira” é uma possibilidade para um agricultor, durante a colheita?

Absolutamente não. Há uma pequena janela de oportunidade, quando a colheita precisa ser removida. Não importa se o agricultor prefira trabalhar dezoito horas diárias em outra época do ano, pois a colheita tem que ser feita quando tem que ser.

Sentir-se fatigado, esgotado, ou insatisfeito não faz parte da estrutura de trabalho do agricultor durante a colheita, porque esse é o único período do ano que ele produzirá o tipo de resultado necessário para fazer a vida funcionar.

Em vez de avaliar, no “calor da hora”, se ele está ou não com vontade de trabalhar, o agricultor programa sua vida de modo a permitir-lhe o preparo para a época da colheita e maximizá-la. Tendo ou não você pisado numa fazenda, é preciso estar bem familiarizado com a lei da colheita, se você está comprometido a assumir a postura mental de optar pela escada. A lei da colheita diz: o empenho focado é amplificado pela regulação do tempo e uma rotina controlada.

Empenho focado é amplificado pela regulação do tempo e uma rotina controlada .

Por que estamos falando de agricultura? Porque dentro dessa lei da colheita está a melhor solução disponível para o problema número um do mundo: o tempo.

Os mitos do gerenciamento do tempo

O gerenciamento do tempo é a razão número um para que as pessoas obtenham um programa de consultoria e parece o principal problema compartilhado por indivíduos, famílias, empresas e empresários.

Com um número definido de opções disputando nossa atenção, apenas decidir qual é a melhor forma de gastar nosso tempo e encaixar tudo é uma grande causa de estresse atual. Optar por pegar a escada, como solução para o problema, não diz respeito somente a fazer tudo que *podemos* fazer em um dia, mas fazer tudo que *devemos* fazer em um dia. Infelizmente, concepções populares errôneas nos fazem acreditar que o tempo não nos serve bem. Em primeiro lugar, o mito do *equilíbrio*.

Hoje em dia, nós ouvimos a palavra “equilíbrio” o tempo todo, particularmente a expressão tão comum “equilíbrio da vida profissional”. Muitos de nós pensamos em equilíbrio como a divisão igual de nosso tempo entre atividades porque, por definição, “equilíbrio” significa distribuição igual em direções opostas. Mas se você der um passo atrás e pensar nisso por um momento, verá que é uma meta impossível e incerta no que diz respeito à forma como aplicamos nosso tempo. É uma estratégia relativamente inútil para administrar o tempo, porque algumas atividades simplesmente não exigem o mesmo tempo que outras.

Por exemplo, ficar em ótima forma física pode ser alcançado em 30 minutos, em apenas três vezes por semana. Não há necessidade de gastar nessa área a mesma quantidade de tempo que você usa para concluir seu trabalho, por exemplo. Equilíbrio não deveria ser o mesmo tempo gasto nas mesmas atividades. Equilíbrio deveria ser o tempo apropriado aplicado nas atividades cruciais.

Não “o suficiente”, mas “quando”

O maior problema com a noção de equilíbrio é o fato de que ele origina as perguntas erradas. Em lugar de perguntar “Estou usando tempo *suficiente* nessa atividade?”, na verdade, nós deveríamos perguntar “*Quando* é o melhor momento para focar essa atividade?”.

Alcançar o equilíbrio não é somente uma meta questionável; é também impossível. O mundo em que vivemos está constantemente em mutação e, portanto, exige uma abordagem mais variada. As tragédias e triunfos da vida, as tarefas e trivialidades parecem seguir uma lógica de fluxo e refluxo, acima e abaixo, mais e menos. A vida, assim como a natureza, funciona em períodos sazonais de intensidade e declínio mais ou menos parecidos com a colheita. É aí que entra a lei da colheita do agricultor.

Há todo tipo de estação na vida. Temos períodos de formação, de independência, de amor, crescimento, novos começos, doença e saúde. Uma “estação”, segundo a forma que descrevo aqui, pode durar até alguns anos, ou apenas alguns minutos. Muito da ansiedade que notei nas vidas de nossos clientes de consultoria é decorrente do fato de que eles estão tentando assumir um número excessivo de estações simultaneamente, e algumas estão naturalmente entrando em conflito.

Precisamos ser mais intencionais no planejamento e alinhamento de nossas estações, sob um aspecto realista. Por exemplo, se você está na época de ter um bebê, provavelmente não é um bom momento para começar um novo empreendimento. Se você está numa época de trabalho intenso, não é um bom momento para começar a reformar a sua casa.

Em vez de nos perguntarmos “Como posso encaixar mais coisa?”, nós devemos perguntar “Que *época* da vida estou vivendo agora, quando é a época certa para concluir as atividades ligadas a isso e quais são as coisas *certas* que preciso fazer para maximizar minha colheita nessa estação?”. Empenho focado é amplificado pela regulação do tempo e uma rotina controlada.

Contadores, atletas, recém-casados, vendedores, escolas, pais e até a natureza, todos possuem suas épocas. Cada época traz um conjunto de leis e circunstâncias que regem aquela temporada – nossa tarefa é trabalhar

dentro dessas diretrizes para criar os melhores desfechos possíveis. Quando temos ciência da época em que estamos, e focamos em maximizar seus resultados, nós temos uma clareza natural quanto às nossas prioridades e, em decorrência disso, obtemos uma sinergia amplificada de nossos resultados. No entanto, ao ignorarmos as leis dessas estações, nos frustramos ao tentar colher os resultados em épocas *inapropriadas*, com atividades *inapropriadas* e foco *inapropriado*, em coisas excessivas, de uma só vez.

Se você fosse pescar, quando iria? Iria bem cedinho, pela manhã, ou ao anoitecer. Por quê? Porque é nessa hora que os peixes mordem a isca. Você poderia ir pescar às 11 da manhã e jogar o anzol na água quantas vezes quisesse – ou seja, se esforçar ao máximo possível – mas simplesmente não teria os mesmos resultados, com a mesma quantidade de energia aplicada pela manhã ou à noite. Novamente, a pergunta apropriada não é necessariamente “Estou pescando durante a quantidade certa de tempo?”, mas “Estou pescando no tempo certo?”.

Talvez você já tenha essa abordagem quando se trata de pescar, porém, a maioria de nós não aplica isso no trabalho e na vida em família. Em lugar de perguntar “Quanto consigo fazer hoje?”, devemos perguntar “Qual é a coisa mais eficaz que posso fazer agora, com o tempo que tenho disponível?”. Essa pequena mudança pode abrir caminho para resultados poderosos.

Trabalho dobrado, temporariamente, pelo tempo livre, permanentemente

A partir de nossa discussão quanto ao Princípio de Amplificação do foco, já sabemos que foco é poder. Ao unir o foco com a regulação do tempo, você realmente tem uma combinação campeã. Trabalho focado durante a época de colheita, quando a terra está pronta e as condições são ideais, sempre irá proporcionar além da mesma quantidade de trabalho (ou mais), com condições erradas.

Em outras palavras, a postura mental de optar pela escada não tem a ver com trabalho duro ou trabalho inteligente; tem a ver com ambos.

Ao focarmos nosso trabalho na época mais apropriada, o mais incrível é que conseguimos fazer as coisas muito mais depressa do que faríamos de outro modo. Na Southwestern, nós chamamos esse fenômeno de “Trabalho dobrado, temporariamente, pelo tempo livre, permanentemente (TDT/TLP)”. Em outras palavras, segundo a abordagem de optar pela escada, eu vou trabalhar em dobro agora (na época apropriada), para ter tempo livre depois.

O incrível na mentalidade “Trabalho em dobro, temporariamente, pelo tempo livre, permanentemente” é como os resultados são drasticamente distintos e melhores, em cada área de nossa vida. Por exemplo, se você está numa época de sair da dívida, você precisa trabalhar. Você tem que lutar. Precisa forçar. Precisa ir até seu limite, com tudo que tem, para ganhar cada centavo que possa, enquanto economiza o que tem ao extremo.

Dave Ramsey apresenta um programa de redução de débito em *Total Money Makeover* e conta que a pessoa padrão, dentro do programa, leva de dezoito a trinta e seis meses para sair da dívida. Logo que fiquei sabendo a respeito desse livro, eu tinha uma dívida de 45 mil dólares, mas saí batalhando. Entrei num esquema de economia, guardando cada centavo, sempre trabalhando horas extras, fazendo ligações a mais de vendas, forçando ao máximo, guardando cada moedinha, até que, um dia, dois anos depois, eu ergui os olhos e estava LIVRE!

Pelo resto de minha vida, eu estarei livre. Pelo resto de minha vida, eu posso sair e comer tudo que eu quiser, comprar tudo que eu quiser e fazer o que eu quiser, contanto que eu possa pagar em espécie, porque estou permanentemente livre! Mas eu provavelmente nunca chegaria lá se apenas trabalhasse as horas normais, com o foco normal e a intensidade normal. Precisei de uma intensidade extra, por um curto período de tempo; isso teve que ser tratado como um período de colheita.

Aqui está outro exemplo da minha própria experiência. Em 2003, eu pesava 97,5 kg (215 libras). Eu comia *fast food* diariamente, vivia tomando refrigerante e detestava correr. Num determinado momento, eu decidi parar completamente de comer *fast food*, eliminar bebidas gasosas da minha dieta e seguir uma nova programação alimentar. Também decidi correr 30 minutos diários, seguindo uma intensa programação de exercícios, até que minha vida mudasse. Eu me exercitava tarde da noite, ou bem cedinho, se fosse preciso, focava cada coisa que ingeria e

queimava ao máximo, diariamente, na academia. Trabalhei em jornadas duplas, temporariamente, até que um dia, oito meses depois, eu subi na balança e tinha perdido 18 kg (40 libras).

Agora eu como sobremesa quando quero, só faço exercícios algumas vezes por semana e como *fast food* de vez em quando, mas posso fazer isso porque estou livre, permanentemente. Claro que ser livre permanentemente não significa que você nunca mais irá precisar trabalhar; só significa que quando você aplica a disciplina extrema por um período determinado de tempo (uma “época”) você cria liberdade do estresse e da preocupação que vêm do desempenho habitual. A jornada dupla temporária direciona sua vida de forma que você faz sacrifícios em curto prazo, para criar um longo prazo bem mais administrável.

A liberdade está disponível pra você, em qualquer área de sua vida, se você estiver disposto a focar em épocas relevantes, uma a uma, trabalhando em dobro, temporariamente, pela liberdade permanente.

Desnecessário dizer que eu não assumi todos esses projetos de uma só vez. Sair da dívida e entrar em forma foram fatos encarados em épocas diferentes. Para citar meu amigo Randy Gage, “A disciplina cria a liberdade”, mas a regulação do tempo é tudo.

A disciplina cria a liberdade.

— *Randy Gage*

Aplicando o TDT/TLP em sua vida diária

Depois de estudar milhares de pessoas de sucesso e trabalhar com elas de forma bem próxima, em nosso programa de consultoria, parece que elas simplesmente fazem o que têm a fazer, quando têm que fazê-lo, e pagam o preço, em curto prazo, para que possam colher os benefícios em longo prazo (o princípio do paradoxo do sacrifício).

Parte do motivo pelo qual tantas empresas e famílias estejam desmoronando, no ambiente atual da escada rolante, é o fato de querermos resultados e tempo livre integral sem primeiro nos dispormos a trabalhar

uma jornada dupla, temporariamente. Precisamos pagar o preço pelo sucesso em qualquer empreendimento e, segundo o princípio da programação da colheita, isso quase sempre vem através do DESEQUILÍBRIO!

Uma abordagem saudável do gerenciamento do tempo, no século XXI, pergunta “O que estou fazendo é o melhor uso do meu tempo neste momento? Estou realizando o item mais importante, no momento mais oportuno?”

Em vez de tentar fazer muitas coisas de uma só vez, para poder fazer um pouquinho de cada, é melhor escolher uma ou algumas das prioridades mais críticas e desequilibrar sua vida, de forma eficaz, na direção do que é mais oportuno. É claro que as coisas oportunas e mais importantes estão sempre se modificando, de acordo com as áreas de nossa vida diária.

“Dentro da Programação” é uma postura mental

Uma grande parte da postura mental de optar pela escada é se manter “dentro da programação”. Isso significa mais que apenas estar onde você deve estar, fazer o que deve fazer, quando deve fazer. “Dentro da programação” é uma postura mental. É um condicionamento mental de obstinação.

Temos sorte de ter Dave Brown, um dos melhores vendedores do planeta, como um dos nossos sócios na Southwestern Consulting. Dave ganha até 19 mil dólares mensais, com vinte e poucos anos, exclusivamente por ter feito mais de 35 mil contatos (de porta em porta e pelo telefone). Muitos chamavam Dave de vendedor mestre e, apesar de ser verdade que Dave quebrou praticamente todos os recordes de qualquer coisa em que se envolveu, ele conta que sua produção extraordinária é mais em função de seu compromisso em se manter dentro de uma rotina controlada. “Eu tenho um objetivo e tenho um plano que sei que me levará ao destino que quero. Ele está dividido em exatamente tudo que tenho que fazer, a cada segundo do dia, e eu sou irrevogavelmente comprometido em trabalhar segundo esse plano. Os resultados sempre parecem se encarregar de si mesmos.”

Não é verdade que hoje, em sua vida e seu negócio, você às vezes se sente “na programação” e às vezes se sente fora dela? Quando você está dentro da programação, as coisas estão funcionando, você está trabalhando e segue fervorosamente em direção à sua visão de sucesso.

Estar dentro de uma programação significa ter uma rotina controlada dentro da época de colheita. Uma das formas de perdermos mais tempo e energia é pensar sobre o que teremos que fazer a seguir. Ter uma programação elimina essa questão e provê um regime estruturado que nos permite focar nossa energia nas tarefas que se apresentam. Em vez de perguntar, repetidamente, “O que eu deveria estar fazendo agora?”, você já está adiantado para que aquilo seja concluído.

Pedras, pedrinhas e areia

Um dia, um professor tinha um pote de vidro diante de sua classe, e o vidro estava cheio de pedras, até a boca. Ele perguntou aos alunos “Esse pote está cheio?”, ao que eles responderam “Sim, claro que está”. Então, o professor pegou um punhado de pedrinhas e jogou dentro do pote, onde elas se alojaram, ao redor das pedras grandes. Então, ele perguntou “E *agora*, o pote está cheio?”. Então, sorrindo, eles disseram “Certo, *agora*, está cheio”.

O professor pegou uma caneca de areia e começou a despejá-la no pote, observando-a preencher os vãos em volta das pedrinhas. Então, ele perguntou, mais uma vez, “Classe, esse pote está cheio?”. Agora, percebendo que o pote não poderia mais ser preenchido com nada, pois não havia nenhum espaço visível, eles disseram “Certo, *agora*, certamente está cheio”.

No entanto, novamente o professor pegou outro elemento. Dessa vez, ele pegou um jarro de água e, ao despejá-la, ela preencheu os espaços remanescentes no pote. Ele se virou para a classe e disse: “Na vida, nós frequentemente achamos que não podemos fazer mais nada, mas quando nos forçamos a ser criativos, descobrimos que sempre há espaço para preenchermos.”

Essa é uma das mais antigas histórias no mundo do desenvolvimento pessoal, mas eu nunca ouvi uma metáfora melhor para criar uma

programação eficaz. Muita gente vive dando a desculpa “Não tenho tempo”. Permitem que essa seja a razão para deixarem de ser um ótimo marido, ou esposa, mãe ou pai, dono de negócio, ou funcionário. Essa é provavelmente a desculpa mais usada por nós como motivo para não alcançarmos nossos sonhos.

Não se permita dizer “Estou ocupado demais” ou “Não tenho tempo”. Isso é uma complacência, pois assim que você diz “Estou ocupado demais”, sua criatividade se desconecta, e você subitamente “se livra”. Eu não estou dizendo que você não está ocupado – na verdade, digamos que você esteja ocupado. Você provavelmente está tão ocupado que não sabe como poderia encaixar mais qualquer coisa – mas essa é exatamente a questão. No instante em que você diz a si mesmo que está ocupado demais, você para de pensar de forma criativa sobre como inserir outras coisas potencialmente importantes em sua programação e sua rotina.

Frequentemente pensamos: ou podemos ter tempo ou podemos ter dinheiro. Pensamos que podemos ser bem-sucedidos profissionalmente *ou* ter uma ótima vida em família. Pensamos que podemos nos divertir *ou* ter dinheiro. Um dos ensinamentos mais ricos de *Secrets of the millionaire mind*, de T. Harv Eker, é que as pessoas ricas sempre pensam em termos de “ambos”. Elas continuam a questionar e ser criativas, para encontrarem um jeito, enquanto outros simplesmente aceitam o que parece óbvio. Elas enxergam o pote como quase cheio e ponto.

Sempre fiquei impressionado com a forma como as pessoas bem-sucedidas que conheço são envolvidas em tantas coisas. Elas têm tantos amigos, famílias maravilhosas, negócios bem-sucedidos, filantropias generosas, vidas espirituais significativas, vidas financeiras saudáveis e vidas físicas ativas.

Essas pessoas entendem a mensagem da história das pedras, pedrinhas e areia. Elas aprendem a ficar confortáveis com o desconforto e encontram um jeito de “encaixar tudo” e “fazer tudo dar certo”, entendendo a ordem e a regulação do tempo, nas quais essas coisas são inseridas. O que outras pessoas usam como desculpa, elas enxergam como um desafio – um desafio que elas sentem prazer em superar.

NÃO DESPERDICE NEM UM SEGUNDO

Estudo de Caso: Chad Goldwasser, Setor Imobiliário, Austin, Texas

Um dos meus exemplos prediletos de alguém que consegue “encaixar tudo na programação” é o de um cliente nosso, de consultoria, chamado Chad Goldwasser. Logo que nos conhecemos, Chad tinha trinta e seis anos, três filhos, estava no auge de sua forma física, tinha amizades incríveis e todos os seus amigos só tinham coisas boas para dizer a seu respeito. Não apenas isso, mas ele conseguia orquestrar eventos sociais em sua comunidade e organizava grandes projetos beneficentes anuais, por causas muito valorosas. Ele era participante em sua igreja, astuto com seu dinheiro e impetuoso em todas as áreas de sua vida. Ah, e eu me esqueci de mencionar que sua equipe vendeu 543 casas naquele ano, e ele foi o corretor número um do mundo pela Imobiliária Keller Williams, superando mais de 72 mil corretores!

Numa noite, durante o jantar, eu perguntei sobre detalhes de sua agenda. Era incrível! Ele tinha todos os minutos de todos os dias, de segunda a sábado, especificamente programados, desde a hora de acordar até a hora de deitar, exatamente no mesmo horário. A parte peculiar era que Chad tinha blocos grandes inteiros dedicados às prioridades mais importantes. Era como se ele tivesse “épocas de mini colheitas” dentro de uma semana — ou mesmo de um dia.

Por exemplo: toda noite de terça, Chad se dedicava inteiramente ao trabalho. Em seu caso, ele fazia ligações de prospecções durante quase três horas seguidas. Ele nunca parava para olhar o e-mail, nem para comer, e mal parava para ir ao banheiro. Chad e a esposa reservavam todas as noites de quarta para um programa romântico — só os dois, dedicando tempo ao casamento. Ele não interrompia isso trabalhando, nem atendendo telefonemas de outros amigos, e não deixava que as atividades dos filhos interferissem nesse tempo precioso com a esposa.

Nas manhãs de segunda, quarta e sexta, Chad trabalhava por períodos curtos, porém intensos. Ele descobriu que podia continuar em ótima forma, frequentando a academia somente três vezes por semana.

Ele administrava o e-mail marcando um horário na agenda — com ele mesmo! Ele tratava e-mail e trabalho do escritório como atividades separadas (em vez de algo a ser feito o dia todo, aqui e ali), e não marcava outras reuniões durante esse tempo, nem atendia ligações. Da mesma forma, ele desligava as notificações para não se distrair de outras coisas em que podia estar trabalhando. E qualquer pessoa que conhece algo sobre corretagem imobiliária sabe que sábado é um dia importante. No entanto, Chad trabalhava com tanto afinco durante seus períodos de trabalho semanal, que dedicava um sábado por quinzena à sua família!

Em todos esses casos, ele capitalizava o poder do foco ininterrupto. Ele podia ficar livre da ansiedade das coisas se acumulando, ou da preocupação de perder alguma coisa, porque podia deixá-las acumular por um tempo, sabendo que tinha um período dedicado de mini-colheita em sua programação, quando poderia recapitular. Além disso, como ele geralmente fazia as mesmas coisas nos mesmos horários (rotina regulada), ele conseguia manter o hábito de ter as ferramentas e recursos necessários disponíveis para a tarefa

em pauta, e isso, na verdade, treinou as pessoas à sua volta para reagirem a determinadas questões, em determinados momentos. De forma geral, Chad foi capaz de alcançar resultados melhores em todas as áreas de sua vida, desequilibrando e dedicando sua total atenção e energia a uma coisa, por uma época de mini-colheita, durante o dia. Em meio a tudo isso, o que ele mais gosta de dizer é que “É um privilégio, não um sacrifício, pagar o preço pelos meus sonhos”.

É um privilégio, não um sacrifício, pagar o preço pelos meus sonhos.

— *Chad Goldwasser*

Os cinco fundamentos

Um dos motivos-chave para ter uma agenda é se certificar de que estamos atendendo todos os nossos compromissos, enquanto criamos uma vida que amamos, isenta de estresse e repleta de diversão. Foi bem interessante notar que os extremamente hábeis, ou os super ricos, e as pessoas extraordinariamente felizes, dos mais variados históricos, parecem seguir algum tipo de rotina habitual. Todas elas tinham “épocas de colheitas” protegidas em suas semanas, que eram dedicadas às cinco áreas básicas de suas vidas: fé, família, forma física, finanças e trabalho.

Independentemente do segmento em que trabalharam, da idade que tinham, ou de onde moravam, os grandes realizadores tinham atividades planejadas que eram rochas “imóveis” em suas programações semanais.



A *Fé* está no centro simplesmente porque os que foram entrevistados frequentemente descreviam-na como o fator mais importante e porque a *Fé* é interligada às outras áreas, de modo a prover a perspectiva apropriada para fazer com que cada uma delas funcionasse de forma mais poderosa (veremos mais a respeito no próximo capítulo).

Uma história fácil de criar em nossa mente é que “ou podemos ter sucesso em nossa carreira *ou* podemos ter uma família feliz”. No entanto, *Família* foi outra prioridade frequentemente citada por essas pessoas muito bem-sucedidas. Parte da paixão que elas têm no trabalho é por manter em mente que tudo que fazem é pelo bem da família. E, pra falar a verdade, no trabalho, qualquer coisa que você não faça hoje pode ser feita amanhã, porém, com a família, o que não é feito hoje é perdido para sempre.

No trabalho, qualquer coisa que você não faça hoje pode ser feita amanhã, porém, com a família, o que não é feito hoje é perdido para sempre.

Diversão foi a única área para a qual a maioria pareceu não ter um plano semanal detalhado. Embora todos esses indivíduos classifiquem suas vidas

como extremamente *Divertidas*, era como se a *Diversão* derivasse da obtenção de resultados eficazes nas outras cinco áreas.

Há “regras” básicas e bem semelhantes que todos parecem seguir. Nós consolidamos essas regras numa lista, à qual passamos a nos referir como os cinco fundamentos:

1. **Fé.** Comece cada dia com dez minutos de leitura inspiradora da bíblia, ou outra fonte, e se engaje na igreja, ou outra prática espiritual comunitária, ao menos uma vez por semana.
2. **Família.** Tenha uma noite semanal dedicada a uma reunião particular com a esposa ou filho – mesmo que isso só possa acontecer com uma pessoa uma vez por mês (geralmente, o dia mais comum era a quarta-feira).
3. **Forma Física.** Pratique alguma atividade diária (como 30 flexões e 100 abdominais) e se exercite com mais intensidade por meia hora, três vezes por semana.
4. **Trabalho.** Se necessário, tenha uma noite semanal (ou duas, em períodos de atividade intensa pré-definida e comunicada previamente, como época de colheita) dedicada ao trabalho ou a um hobby pessoal.
5. **Finanças.** Reveja todos os seus extratos financeiros todo domingo à noite.

Em todos os exemplos, o valor do tempo semanal planejado e resguardado, mesmo que pequeno, gera resultados melhores do que fazer “um pouquinho aqui e outro ali” de cada coisa. A boa notícia pra vocês, pessoas ocupadas, é que, assim como a colheita, nem todo o tempo é gerado igualmente. No fim das contas, o sucesso dessas cinco “rochas” de nossa vida é quase sempre baseado na qualidade do tempo, e não necessariamente na quantidade. Ter uma postura mental resoluta de optar pela escada em relação a essas cinco atividades levará menos de dez horas semanais, mas será equivalente a criar a vida que você adora.

Eu, pessoalmente, sempre notei que quando sou disciplinado com meu tempo na igreja e academia, todo o restante em minha vida parece se encaixar no lugar certo. Portanto, essas se tornaram as duas maiores “rochas” na minha agenda.

Criando sua agenda ideal

Está bem claro que o desafio número um para a maioria das pessoas de hoje é o *tempo*. No entanto, quando aconselhamos as pessoas que criem uma programação escrita, o jeito do “mundo da escada rolante” é jogar as mãos para o alto e alegar que isso é bobagem, porque não podemos planejar perfeitamente todos os acontecimentos de um determinado dia. Pode até ser verdade que é improvável que possamos manter uma programação perfeita. Mas uma coisa que sabemos, com certeza, é que se você não souber qual é a cara de sua agenda ideal, você jamais terá uma.

Para criar uma programação, tudo que você precisa é de uma folha de papel; esse é seu pote. Durante anos, o Dr. Stephen Covey ensinou a colocarmos dentro do pote primeiro as “pedras”, portanto, comece colocando seus cinco fundamentos, depois, ao redor deles, coloque as “pedrinhas”, como o sono e o trabalho. A “areia”, o e-mail em dia e o tempo passado no escritório, irão se encaixar naturalmente. A “água” é tudo que restou, e isso é livre, pra você fazer o que quiser!

COMECE A MONITORAR OS RESULTADOS

Estudo de Caso: Ian Koniak, Produtos de Escritório Los Angeles, Califórnia

Não é novidade ouvir que aquilo que é monitorado é melhorado e que o que você não mede, não tem como administrar. Porém, geralmente, apenas algumas pessoas com a postura mental de optar pela escada costumam monitorar seus resultados.

Ian Koniak era um jovem vendedor na primeira vez em que foi a um dos eventos públicos da Southwestern Consulting, intitulado “O sucesso começa agora!”. À época, ele havia sido o representante anual de vendas, três vezes seguidas, da Ricoh, soluções de negócios. Depois de ser promovido a diretor de vendas de toda a área de Los Angeles, ele aumentou os lucros em 34%, num período muito curto de tempo. Embora seus prêmios tenham sido sofisticados, seu método para o sucesso não é. Em suas próprias palavras:

Quanto ao meu sistema pessoal de autodisciplina, eu mantenho um calendário em meu armário que assinalo ao final de cada dia.

Essas são as minhas metas semanais:

— Trabalho: 50 horas/semana

— *Navegar na Internet e assistir a televisão (ladrões do meu tempo): não mais que 7 horas semanais.*

— *Sono: média de 7 horas por noite*

— *Academia: 3 vezes por semana*

Ao final de cada dia, eu escrevo quantas horas eu trabalhei, quantas horas passei assistindo à TV ou navegando na Internet, quantas horas dormi e se fui à academia. Ao final de cada semana, eu somo as horas de cada grupo de atividade e, se não alcancei minha meta semanal, eu reviso as metas da minha semana seguinte, para que coincidam com o meu objetivo final.

Minha meta com esse sistema é garantir que eu tenha um estilo de vida saudável (sono + exercício) e que eu trabalhe o número suficiente de horas para ser bem-sucedido em meu trabalho (baseado nos anos que tenho no negócio, eu sei que preciso dedicar um número exigido de horas, de modo a alcançar minhas metas agressivas). Também quero me assegurar de não estar desperdiçando tempo na Internet, nem assistindo à TV em excesso.

Se eu não monitorar isso diariamente, sem ter responsabilidade, não tenho como medir minhas metas com base semanal. O sistema é bem elementar, mas funciona otimamente pra mim (faço isso há anos).

As atividades que Ian está monitorando são algo que a Southwestern define como os FCSs de uma pessoa, ou fatores críticos para o sucesso. Eles variam a cada pessoa e em cada situação, mas nossa experiência trabalhando com clientes mostra que simplesmente identificar e monitorar esses fatores críticos pode gerar um aumento de até 30% na produtividade. Se você for sério quanto a atingir um objetivo, esses fatores críticos irão aumentar a um nível prioritário que está além da conveniência do que sua agenda normalmente permite.

Um dos maiores meios para se perder tempo é não saber o que fazer a seguir. Ter uma programação lhe permite deixar de pensar nas atividades em que você deve ou não usar seu tempo, pois você já analisou todas elas de maneira lógica, em vez de esperar até chegar o momento e decidir, de maneira emocional, se você está ou não com vontade de tomar determinadas atitudes.

A recompensa é que você finalmente pode abrir mão da preocupação e do estresse em sua vida, se simplesmente criar uma programação bem elaborada e se comprometer a segui-la. Se você o fizer, então você rapidamente verá sua produtividade aumentar, enquanto bons hábitos de trabalho tomam forma.

Criar uma agenda ideal e monitorá-la é algo que inicialmente discutimos com todos os nossos clientes de consultoria. Às vezes, dá um pouquinho de trabalho convencê-los a experimentar, porém, isso transforma completamente as suas vidas e é responsável, em

grande parte, por seus resultados mensuráveis, no fim das contas. Esse sistema fará o mesmo por você, então, faça.

Preparando-se para o inevitável

Vince Lombardi disse uma vez: “Ganhar é um hábito; infelizmente, perder também é.” Ele entendia que os resultados que obtemos da vida são simplesmente derivados de nosso esforço repetido e nossa programação controlada.

Melhorar sua autodisciplina, portanto, resulta não somente de se criar uma boa programação, mas também de se aprender a recuperar-se ao sair dela. Sejamos honestos – todos saímos dos trilhos de tempo em tempo. Às vezes, não é nossa culpa, às vezes, é – porém, cedo ou tarde, seremos surpreendidos.

Não me entenda mal; você já teve períodos ótimos. Lembra-se daquela época em que você ia à academia às seis da manhã? Ou daquele mês em que você estava totalmente focado e comprometido com o trabalho? Mas, o que acontece? Ou nossa motivação acaba, ou acontece alguma coisa que nos tira da agenda, e vai ficando cada vez mais difícil voltarmos aos trilhos.

Prepare-se, antecipadamente, para esses revezes. Independentemente da programação que você tenha, ou do objetivo que esteja buscando, é inevitável que seus planos não saiam de forma perfeita. A solução para o *desvio da programação* é aprender a direcionar seu foco para longe de resultados que não estão sob seu controle.

Muita gente se aborrece, ou desanima, porque seu foco em resultados não está sob seu controle. Em outras palavras, elas deixam que seu senso de valor pessoal seja definido por desfechos, em vez de empenho, e quando não obtêm o sucesso instantâneo, ou se desviam do caminho, elas começam a desconsiderar a programação. Se você é da área de vendas, ou comércio, não pode controlar quem irá comprar de você; você só pode influenciar isso através de um bom serviço ao consumidor, um produto de alta qualidade e o número de pessoas com quem você fala. Se você está numa competição, não pode ter certeza se vai ou não ganhar; só pode influenciar no resultado treinando muito e executando um plano bem elaborado.

Em parte, adotar a postura mental de optar pela escada é aprender a se orgulhar do controle das atividades que estão *em seu* poder e abrir mão da preocupação e do medo dos resultados que não estão. Uma postura mental de optar pela escada significa saber que o trabalho de hoje se transformará no sucesso de amanhã.

Uma postura mental de optar pela escada significa saber que o trabalho de hoje se transformará no sucesso de amanhã.

Programação e o Efeito *Slinky*

Você se lembra do Slinky – aquele brinquedo que era apenas uma mola metálica, em formato de cilindro? Eu adorava aquele troço. Claro que a melhor parte do Slinky era soltá-lo escada abaixo e vê-lo virando sobre o próprio peso, até o pé da escada.

O Slinky é a melhor metáfora que me vem à cabeça para a ligação entre sua agenda e seus resultados. Montar uma programação definida é um investimento e é o que o direciona; mas os resultados desse trabalho geralmente são seguidos por uma manifestação tardia. Parte da postura mental de optar pela escada é entender que você sempre será pago por seu trabalho duro, mas nem sempre esse pagamento é imediato.

Você sempre será pago por seu trabalho duro, porém, nem sempre esse pagamento será imediato.

Sua agenda funciona como o Slinky porque o empenho que você faz gera a energia – e os resultados vêm a seguir, algumas vezes, mais devagar que outras. Há uma lacuna entre o trabalho que você realiza mantendo a agenda e o momento em que os resultados começam a aparecer.

Essa demora para ver os resultados explica por que as pessoas frequentemente têm dificuldades para manter a agenda. Nosso instinto natural é querer ver o fruto imediato de nosso trabalho e o retorno

instantâneo de nosso investimento. Mas não é assim que a disciplina funciona e não é assim que funciona nossa programação.

Como diz Dave Ramsey, “A disciplina não é um micro-ondas, é uma forno a lenha”. Dá certo, é melhor para você e causa grande impacto em sua vida, mas geralmente leva um tempo. Ter essa perspectiva tem tudo a ver com gerenciar seu próprio desvio da programação.

Também adoro a imagem do Slinky porque todos nós conhecemos aquela sensação de impulso e ritmo que um simples brinquedo pode ter quando “faz aquele negócio”, descendo a escada sozinho. É claro que foi o impulso inicial que você deu que o colocou em movimento. Acontece a mesma coisa quando se está numa ótima programação. Tudo parece estar no lugar, e nós sentimos que estamos “numa maré boa”. Nós nos empenhamos no trabalho, estamos focados, nossa postura é ótima e os resultados estão chegando naturalmente. O sucesso gera sucesso e é fácil manter essa força propulsora.

Mas no instante em que algo interrompe nossa programação (talvez, um revés inesperado, um acontecimento da vida ou apenas por desviarmos os olhos da bola), nós perdemos o nosso foco, nosso ritmo e o impulso. O Slinky para num solavanco, sobre ele mesmo.

Então, o que você faz para sair dessa situação difícil? Simples: seja inflexível quanto a aplicar sua autoestima em seus hábitos de trabalho, não nos resultados.

Seja inflexível quanto a aplicar sua autoestima em seus hábitos de trabalho, não nos resultados.

Isso torna muito mais fácil voltar aos trilhos. Você simplesmente precisa fazer com que aquele impulso positivo entre novamente em ação. Foi *você* quem acionou o movimento antes e *você* pode fazer isso outra vez. Fique focado na época de colheita de seus hábitos de trabalho. Depois de acionado, o impulso o conduzirá adiante, e os resultados certamente logo virão. Afinal, o Slinky não desce a escada sozinho; ele exige que alguém – *você* – acione seu movimento.

Se mesmo durante esses momentos de desvio da programação *você* conseguir a postura mental correta e voltar a se comprometer em retomar

os trilhos, a vitória inevitavelmente virá a seguir. Tudo é uma questão de perspectiva...

Para obter dicas gratuitas sobre gerenciamento do tempo, inscreva-se no canal de Rory, no YouTube:
www.roryonyoutube.com

6

FÉ

O PRINCÍPIO DA PERSPECTIVA

No filme *A sociedade dos poetas mortos*, Robin Williams fica de pé numa carteira da sala de aula e diz “Estou de pé sobre essa mesa para lembrar a mim mesmo de que precisamos constantemente olhar as coisas de formas diferentes”. Talvez não haja uma afirmação mais relevante do que essa para melhorar nossa autodisciplina, para modificar seu comportamento, mudar sua perspectiva.

Fita Métrica do Tempo

Um dia, eu tive a grande sorte de ouvir um palestrante convidado que era um dos mais renomados motivadores e especialistas em juventude do mundo, Eric Chester. Eric apresentou uma demonstração física que ficou para sempre gravada em minha memória e, sob perspectiva, em minha vida filosófica.

Eric fez com que dois alunos voluntários viessem do auditório. Para um deles, ele deu a ponta metálica de uma trena bem comprida, marcando zero. Depois, ele pediu para que o outro aluno pegasse a caixinha da fita métrica e seguisse caminhando, para medir exatamente 24 metros, ou 80 pés, que era quase a extensão da sala inteira.

“A vida média masculina tem cerca de oitenta anos”, disse Eric. “Como doze polegadas são um pé e há doze meses no ano, então, cada pé dessa fita representa um ano de sua vida. E cada polegada dessa fita métrica representa um mês de sua vida. Portanto, bem aqui, à sua frente, está uma visão apropriada de sua vida inteira.”

Chester prosseguiu explicando que nossos quatro anos de faculdade (representados pelos pés, de “18 a 22”) equivaliam ao período de nossa vida àquela época. Ele disse que se você descontar o tempo que passávamos dormindo, durante aqueles quatro anos, e o tempo em que não estávamos realmente em aula, nem estudando (cerca de 16 horas diárias, ou dois terços daquele tempo todo) e se contássemos as férias de verão, então, esse tempo na faculdade, aparentemente longo, seria pouco mais de um pé, em nossa linha do tempo de 80 pés.

No entanto, ele nos mostrou como as escolhas certas e o trabalho incrivelmente árduo, durante essas pequenas polegadas, podem nos preparar para uma vida inteira, os 60 anos seguintes (60 pés) de sucesso. Da mesma forma, tomar a decisão errada, em um determinado momento, pode também direcionar sua vida para uma trajetória totalmente diferente, por um tempo muito longo.

Segundo a fita métrica de Eric, um “dia ruim” não era sequer visível. É aproximadamente 1/13 de uma polegada.

Com perspectiva suficiente, todos os nossos fracassos – e sucessos – são reduzidos ao tamanho apropriado. Todos os dias, nossas frustrações são tão grandes, nossas perdas são tão grandes e nossos problemas são tão grandes; somente se os olharmos com a perspectiva limitada de como aquilo afetou nosso dia. Mas quando você olha a sua vida com a perspectiva dos 80 pés, os desafios de hoje são geralmente um cisco imperceptível de poeira em nossa linha de vida.

Quão maior será sua perspectiva se você olhar sua vida no contexto de toda a história registrada, que seriam milhares e milhares de fita métrica? E o quão maior ainda seria a sua perspectiva se você olhar através das lentes da eternidade?

Se tivermos fé suficiente para acreditarmos que há um futuro pela frente e assumirmos responsabilidade por isso, então também teremos a base para uma perspectiva mais apropriada em relação aos problemas e dificuldades de hoje. Quando perdemos a fé no futuro e perdemos o foco do lugar que o hoje ocupa no histórico de nossas vidas, então não temos base para perspectiva. O tamanho dos desafios de hoje é medido somente em relação à brevidade de hoje.

A fé pode assumir muitas formas. Ela pode significar fé em Deus ou algum outro poder superior. Não importa como você queira chamar, ou se quer chamar de algum nome. Tê-la significa a diferença entre se preocupar constantemente com o presente e ter paz, sabendo que, em longo prazo, você irá transcender os reveses diários da vida.

A extensão de nossa fé determina o termo de nossa perspectiva, e o termo de nossa perspectiva indica o tamanho dos nossos problemas.

Um desafio em relação a hoje é um grande problema.

Um desafio em relação à nossa vida é um pequeno problema.

Um desafio em relação à eternidade não é problema.

Ter essa fé, essa perspectiva de longo prazo, nos possibilita tomar decisões melhores. Isso nos dá força para suportarmos os sacrifícios de curto prazo. Isso lhe dá o poder da convicção de saber que as coisas irão melhorar, se você contribuir trabalhando.

Você não consegue tomar decisões difíceis hoje sem fé no amanhã. Por que você comeria alimentos saudáveis se não acreditasse que isso, de fato, irá deixá-lo saudável? Por que faria exercícios se realmente não acreditasse que isso o faria se sentir melhor e ter uma aparência melhor? Por que não gastaria seu cartão até estourar se não achasse que haveria um preço a pagar no fim das contas?

Está vendo? Às vezes, nós fazemos escolhas não por falta de disciplina, mas por falta de perspectiva e fé. No entanto, com uma perspectiva limitada, nós tomamos decisões que levam à dor. Com perspectivas limitadas, não temos explicação para a tragédia.

**Às vezes, nós fazemos escolhas não por falta de disciplina,
mas por falta de perspectiva e fé.**

Ampliando a nossa perspectiva, dando um passo atrás, para olhar a fita métrica inteira de nossas vidas, ganhamos o poder de tomar decisões que nos deixarão mais felizes em longo prazo. Isso encolhe nossos altos e baixos momentâneos e os reduz ao tamanho apropriado. Isso nos dá uma explicação para os reveses e até as tragédias. Ampliar nossa perspectiva nos permite ter paz de espírito. Esse é o Princípio da Perspectiva da Fé: nossa capacidade de ter paz é diretamente proporcional à dimensão de nossa perspectiva.

A fita métrica da linha do tempo de Eric Chester é a apresentação mais poderosa que eu já vi desse princípio. Ela deixou uma marca instantânea em minha vida e imediatamente me proveu a força para tomar decisões que outras pessoas à minha volta não estavam tomando. Não porque eu quisesse escolher o difícil e certo em lugar do fácil e errado. Não porque eu fosse especial de alguma forma, e não porque eu tivesse algum tipo de vício masoquista.

Isso me deu força porque eu tinha uma perspectiva de longo prazo que me possibilitava enxergar em direção a um futuro maior e me interessar por

esse futuro, em vez de ter a tendência humana natural do interesse apenas pelo que estava diante de mim. Chamo isso de perspectiva da “fé”. Foi naquele momento que eu decidi depositar minha fé e minha esperança em resultados prazerosos, mais do que em processos prazerosos.

Deposite sua fé em resultados prazerosos em vez de processos prazerosos.

Para você, em sua vida, principalmente se estiver com dificuldades de tomar as decisões de curto prazo que você quer tomar, mude sua perspectiva. Dê um passo atrás e olhe para suas opções através da lente que enfoca a fita métrica inteira de sua vida, não apenas o que está à sua frente hoje. Pense nisso por um minuto. Você não consegue pensar em algo no passado que tenha tido um desfecho terrivelmente diferente do que você havia planejado e que agora, olhando pra trás, você possa dizer que certamente aconteceu pelo melhor? É claro!

Pode ter sido um relacionamento ou um emprego que desmoronou e o deixou totalmente destruído emocionalmente à época, e você não conseguia entender por que aquilo estava acontecendo daquela forma, mas, olhando pra trás, você consegue ver exatamente por que aconteceu daquele jeito. E você provavelmente é grato por isso!

Mas, naquele momento, você ficou frustrado porque não tinha o benefício da perspectiva. Na verdade, a frustração só aparece na ausência de perspectiva. Ter uma visão mais extensa pode fazer toda a diferença.

Olhando o mundo pelo cano de uma caneta

A postura mental da escada rolante, à nossa volta, está inexoravelmente focada no aqui e agora. Estamos felizes agora? Estamos confortáveis agora? As coisas estão indo do nosso jeito neste minuto? Se não, vamos desistir do que estamos fazendo e encontrar algo que nos dê uma sensação melhor.

As pessoas que se especializaram em autodisciplina possuem uma perspectiva mais de longo-prazo. Independentemente de o aqui e agora estarem repletos de dor ou triunfo, elas ganham paz ao adotar a postura de “faça o melhor e esqueça o restante”. Sabem que se trabalharem com afinco e fizerem tudo que estiver ao seu alcance, mais cedo ou mais tarde, as coisas vão dar certo, mesmo que ainda não tenham dado.

O TESTE DO CONTEXTO



Escopo estreito:
Foco no aqui e
agora



Escopo amplo:
Considerando o
panorama maior

Eu já notei que quase sempre que me sinto frustrado, deprimido ou decepcionado, minha perspectiva foi reduzida ao aqui e agora. Para me ajudar a enxergar o panorama mais amplo, eu desenvolvi um lembrete físico simples, ao qual recorro sempre que estou desanimado. Simplesmente seguro minha caneta ao comprido, diante dos olhos, olhando sua extensão, e aquilo me lembra que eu preciso olhar a vida da mesma forma. Preciso recalibrar minha perspectiva para encontrar a paz. Esse é um lembrete diário de que, nesses momentos, eu estou olhando a vida num contexto limitado; não estou olhando a fita métrica inteira; não estou olhando com a perspectiva apropriada.

Fazer isso também me faz sorrir, pois me lembra o quanto posso ser desastrado – e essa é uma perspectiva da qual todos nós precisamos às vezes.

**Tornando-se o maior
perdedor do mundo**

Como mencionei, a Toastmasters International causou um impacto significativo em minha vida. A Toastmasters é uma organização sem fins lucrativos que se dedica ao melhoramento da comunicação e oratória pública e a habilidades de liderança de seus membros, através de reuniões semanais e uma estrutura voluntária de liderança. Com mais de 260 mil membros, em mais de 100 países, ela é composta por algumas das pessoas mais incentivadoras do mundo – e eu sou um produto orgulhoso dessa organização.

Pouco depois de ingressar na Toastmasters, eu conheci um homem chamado Ed Tate, que detinha o título de Campeão Mundial de Palestrante Público. Nossa! Esse cara aparentemente tinha entrado num concurso que a Toastmasters International organiza todos os anos, no qual 30 mil concorrentes disputam, durante nove meses, a chance de serem chamados de Campeão Mundial.

Encurtando a história, eu estipulei como meta disputar esse concurso. Eu li, fiz contatos, pratiquei, pratiquei mais. Liguei para escolas de Segundo Grau, igrejas, câmaras de comércio, clubes Kiwanis, Rotary Clubes, clubes de comédia, Lions Clubes, Key Clubes e clubes da Toastmasters, implorando a todos eles que me cedessem o que me foi sugerido por Darren LaCroix, Campeão Mundial de 2001 e meu mentor: “Tempo de palco, tempo de palco, tempo de palco!” Eu dirigia uma hora e meia na ida e uma hora e meia na volta, até Colorado Springs, para passar cinco minutos diante de um auditório nos fundos de um restaurante do Denny’s! Aquilo consumia cada minuto que eu passava acordado.

Um ano depois, cheguei ao Campeonato Mundial de Palestrante Público. Fiquei entre os dez palestrantes do mundo – e perdi. No ano seguinte, eu voltei ainda mais forte, trabalhei com mais afinco, estudei mais e obtive mais tempo de palco. Dei 304 palestras gratuitas e voltei ao Campeonato Mundial.

Minha família inteira, nossos amigos mais próximos e toda nossa equipe da Southwestern Consulting estavam no auditório de milhares de pessoas. Toda a minha preparação havia sido concluída e incontáveis horas e dólares haviam sido investidos nesse único momento. Eu fui lá e apresentei a melhor palestra da minha vida, dando tudo que eu tinha... e fiquei em segundo lugar.

Apesar do meu sorriso cordial no palco, ao ouvir o resultado, eu fiquei arrasado. Mentalmente devastado. Emocionalmente desanimado. Fisicamente murcho. Eu mal conseguia respirar e engolia as lágrimas, enquanto tudo por que trabalhara tinha se fundido a esse momento de derrota. Eu não conseguia entender por que algo pelo qual trabalhei tão duro – algo tão importante pra mim – podia terminar daquele jeito. Talvez você esteja pensando “Nossa, o segundo lugar não é tão ruim”, mas, pra mim, naquele momento, foi uma derrota esmagadora.

Porém, mais tarde, naquela noite, eu percebi uma coisa. *Eu tinha dado tudo de mim. Não havia nada mais que pudesse ter feito.* E naquele exato momento, eu senti a dor da decepção se dissolvendo em paz, porque percebi que eu não estava no controle. *Eu tinha feito tudo que estava ao meu alcance.* Fiz cada pequena coisa que pude pensar para ganhar – e não ganhei.

Você vê a beleza disso? *Eu tinha feito tudo que podia.* Então, eu tinha *certeza* de que não foi culpa minha. De forma alguma eu havia feito algo errado, porque não deixei nada de fora e não teria feito nada de forma diferente. Embora aquilo não tenha me levado a ser campeão, eu tinha certeza de que não havia nada do que me arrepender. Então, consegui aceitar o desfecho e tentar aprender daquilo, e seguir adiante.

Nisso está a gigantesca recompensa da autodisciplina e da fé. Quando você faz tudo que pode e tudo que está ao seu alcance, e, mesmo assim, as coisas não dão certo como você esperava ou planejava, então você pode ter *certeza absoluta* de que elas *decididamente tinham* que ter o desfecho ocorrido. Não havia nada que você pudesse ter feito.

As pessoas sem disciplina e sem fé não recebem essa mesma recompensa de paz. Se você não tinha fé suficiente de que as coisas teriam o melhor desfecho para sequer começar, ou se não tinha disciplina para fazer tudo que pudesse para que aquilo acontecesse, então, no fundo, você sabe o motivo do desfecho. Você não fez tudo que podia. Você não pode ter certeza de que está vivendo a vida à qual está destinado, a menos que esteja fazendo cada coisa ao seu alcance para melhorar a sua vida. Mas se está, então pode ter fé de que as coisas aconteceram exatamente *como deveriam*. Ter fé dessa forma é extraordinário e é por isso que um verdadeiro campeão sempre tem personalidade e classe, independentemente das circunstâncias.

O melhor, em nível quase morto

Um dos meus filmes favoritos é *Desafiando gigantes (Facing the giants)*. É sobre um time de futebol de Segundo Grau que luta para implementar a fé em suas vidas e no esporte. Há uma cena, em especial, que é minha grande favorita.

Um jovem jogador chamado Brock é solicitado a fazer o exercício mortal, atravessando o campo de futebol engatinhando, pela segunda vez só que agora, seu treinador o desafia a fazer o máximo que pode. Brock primeiro sugere que pode chegar à linha de 30 jardas. O treinador sugere 50, com outro jogador nas costas dele... de olhos vendados.

O treinador diz que não se importa com a distância que Brock consiga percorrer, contanto que ele dê seu melhor absoluto. O melhor absoluto. Num estilo dramático, Brock se força até o limite e desmorona, ao terminar. Ele tira a venda dos olhos e vê que está no extremo oposto do campo, na linha de 100 jardas. (Sim, sou um bobão por esses filmes com cenas motivacionais.)

Quando se trata da postura mental de optar pela escada, praticamente a única coisa que importa é o fato de estarmos fazendo o melhor, em nível quase morto. Nosso melhor absoluto. É o fato de que estamos dando tudo que temos, em busca de uma visão que concluímos valer essa quantidade de comprometimento e foco.

Se você está realmente fazendo o melhor, então orgulhe-se disso, empolgue-se a respeito e vá em frente! Você está numa elite de poucos que fazem o melhor, diariamente, e pelo seu trabalho duro – fazendo as coisas que a maioria das pessoas não está disposta a fazer – as coisas darão absolutamente certo para que o sucesso seja em seu favor.

Se você não está fazendo o melhor, se não está trabalhando com a intensidade máxima, então mexa-se. Você não está fazendo favor algum a si mesmo andando em ziguezague. Está permitindo que seus sonhos sejam vítimas de sua inércia. Você está trocando o que mais quer pelo que você quer agora. Acima de tudo, você está negando a si mesmo a rica recompensa do sucesso conquistado a duras penas.

INTERPRETANDO O MEU PAPEL

Estudo de Caso: Tim Knight, Pesquisa de Executivos, Nashville, Tennessee

A Pinnacle Society é um consórcio dos setenta e cinco melhores consultores de recrutamento e seleção anual de todo o país. Exigindo no mínimo cinco anos de experiência e acima de 300 mil dólares de produção a cada ano, a empresa é uma verdadeira elite dos profissionais da área. Tim Knight, da SBR Executive, foi membro da Pinnacle durante nove anos seguidos — ou seja, todo ano em que foi elegível. Tim é mestre em produtividade.

Mesmo enquanto o entrevistávamos, ele andava de um lado para o outro, em seu escritório, conversando conosco, ao telefone. Tim trabalha numa escrivaninha de pé. Ele não tem cadeira. Ele diz que seu compromisso resoluto com a ação, ser eficiente e produtivo, em alto nível, vem de uma fé muito conectada.

Eu sempre tive uma grande fé de que se fizer o melhor, as coisas vão sair exatamente como devem ser. No entanto, talvez a diferença entre mim e a maioria das pessoas seja que eu acredito que a fé não é só ficar sentado esperando que Deus faça as coisas acontecerem. Em vez disso, eu acredito no pré-requisito de que para obter resultados, antes tenho que fazer a minha parte.

Eu sei que quando tomo uma atitude sobre as tarefas mais críticas do meu dia, no primeiro horário da manhã, estou demonstrando uma fé que aquelas coisas são realmente as mais importantes e irão contribuir para o tipo de sucesso que eu quero ter. Vencer primeiro os itens mais desafiadores me dá uma confiança que se mantém comigo pelo resto do dia. Eu sempre sei que os outros itens cuidarão de si mesmos ou estarão lá para que eu lide com eles mais tarde. É um fenômeno interessante, também, que a sorte sempre pareça seguir o movimento do meu trabalho duro e disciplinado.

Tim também insere a fé em princípios simples e eternos de sucesso.

O discurso pessoal positivo também é crítico, eu trabalho em blocos de tempo, e quando não estou ao telefone, estou desconectado da Internet, incluindo e-mail. Muita gente segue uma linha de raciocínio supondo que se alguém nos manda um e-mail, temos que retornar imediatamente; isso não é verdade. Além disso, eu verifico meus e-mails de manhã, no meio do dia e à noite, e há poucas coisas que não podem esperar quatro horas. Não estamos falando de uma espera de duas semanas; estamos falando de cerca de quatro horas.

De maneira geral, eu deposito minha fé em ações importantes porque acredito que meu trabalho é um chamado. Deus me colocou aqui por uma razão, não apenas para fazer dinheiro, mas para incentivar e apoiar outras pessoas, através do meu exemplo, através das minhas palavras. Todos temos momentos em que não estamos motivados, mas são apenas sentimentos, e eu não vejo o que isso tem a ver com a

realização do meu trabalho e do meu propósito. Preciso fazer o melhor e seguir meu plano. Sempre que isso acontece, eu começo a passar um tempo com outras pessoas e, de alguma forma, fico mais empolgado e motivado. Minha fé ainda não me decepcionou.

Lidando com a tragédia: nunca sabemos o desenrolar da história

Em 1969, uma mulher chamada Jane estava prestes a se casar com Dalton, o solteiro mais cobiçado da Geórgia, um jovem chamado John. Tragicamente, seis meses antes do casamento, John morreu, num acidente. Como você pode imaginar, Jane ficou devastada por esse acidente horrendo e insensato.

No entanto, um ano depois, ela conheceu um homem chamado Ronnie, se apaixonou e casou-se com ele. Ela e Ronnie tiveram três belos filhos e formavam uma família de contos de fadas, vivendo numa cidadezinha, ativamente envolvidos na igreja e comunidade, e administrando o negócio da família.

Em 1997, a tragédia voltou a atingir Jane, que nunca tinha fumado na vida e foi diagnosticada com câncer pulmonar terminal. Um ano depois, ela morreu, deixando a família se perguntando *como? e por quê?* Amanda, sua única filha, de quem era muito próxima, entrou num tipo de parafuso, questionando *por que* isso acontecera à sua família.

Como frequentemente acontece com a tragédia, Amanda entrou numa nova fase de sua vida, deixando a infância perfeita que vivera e aventurando-se por um caminho ligeiramente mais estimulante. Seu novo comportamento a conduziu a um novo grupo de amigos, entre os quais, um garoto de uma escola municipal local, um bagunceiro de fala mansa. Ele conseguia fazer com que todos os pais o adorassem de dia e colocava seus filhos em encrenca à noite.

Seu nome era Dustin. Dustin e Amanda se tornaram grandes amigos ao longo dos anos, e quando Dustin estava na faculdade, cursando a Universidade do Tennessee, ele foi recrutado para um emprego maluco de verão, vendendo livros educacionais infantis de porta em porta.

Um ano antes disso, um aluno da Universidade de Denver, chamado Rory, também havia sido recrutado para o mesmo emprego de verão. Rory se esforçou muito, enquanto vendia. Ele frequentemente pensava em desistir e estava sempre se questionando o porquê de enfrentar tanta disputa e rejeição e como isso poderia ajudá-lo a viver uma vida melhor. Ele não conseguia ver além de suas circunstâncias imediatas.

Mas Rory adorou a pessoa que passou a ser, durante o processo (e a grana preta que ele ganhou), então ele decidiu voltar para outro verão de vendas; dessa vez, também como recrutador. Naquele ano, Dustin bateu o recorde de vendas da empresa, ao mesmo tempo em que Rory se tornou um dos melhores recrutadores da história da companhia.

Ao se encontrarem em viagens de incentivo e palestrarem, juntos, ao redor do país, pela empresa em que trabalhavam, Dustin e Rory se tornaram bons amigos e sonhavam em, um dia, abrir uma empresa de consultoria e palestras motivacionais.

Alguns anos depois, Dustin e eu fundamos essa empresa (a Southwestern Consulting), com Gary Michels, alguns outros sócios e uma pessoa que Dustin havia recrutado, uma jovem chamada Amanda. Um ano depois disso, Amanda e eu começamos a namorar e três anos depois, eu pedi ao Ronnie, pai dela, que me concedesse a mão da filha em casamento.

Minha esposa, Amanda, é o maior presente que ganhei na vida. Ela é o motivo para que eu comemore a vida com tanta empolgação, a cada dia. Ela é o motivo para que eu faça o que faço, e foi ela quem me deu confiança para escrever o livro que você está segurando.

À época, eu não entendia por que tive que passar tanta dificuldade, batendo em portas. Amanda certamente não entendia por que teve de enfrentar a terrível perda da mãe, durante sua adolescência. E estou bem certo de que, à época, Jane não entendeu como as coisas poderiam dar certo, depois de perder seu primeiro noivo. Não estou querendo dizer que uma coisa causou a outra, porém, se não tivesse havido o acidente, em 1969, é possível que Amanda não existisse. O que significaria que não haveria Amanda e Rory. E se não houvesse Amanda e Rory, é bem possível que você não estivesse segurando este livro nas mãos, neste momento.

Nós nunca sabemos o desenrolar da história. Não temos o luxo de saber por que as coisas acontecem da forma como acontecem. E sem a capacidade de enxergar o futuro, não temos o direito de avaliar as razões

para que coisas *ruins* aconteçam hoje. A fé, portanto, também é escolher acreditar que tudo que está acontecendo hoje – bom ou ruim – faz parte de um plano maior.

Não temos o direito de avaliar as razões para que coisas ruins aconteçam hoje.

O que eu realmente sei é que minha história me levou a você. E sua história o trouxe até mim. O que escolhemos fazer desse ponto em diante tem tudo a ver com a fé que temos em relação às coisas melhorarem no futuro – se nos comprometermos a fazer o nosso melhor absoluto.

Para lembretes diários gratuitos sobre como manter a perspectiva, encontre Rory no Facebook:
www.roryonfacebook.com

7

AÇÃO

O PRINCÍPIO DO PÊNULO

Um professor estava explicando à sua turma sobre algo chamado a Lei do Pêndulo. Ele disse “A Lei do Pêndulo afirma que uma vez que um pêndulo seja solto, ele não pode retornar a um ponto mais alto do que o de partida. Vocês entendem essa lei?”. Os alunos disseram que sim. O professor disse: “Bem, vocês acreditam nisso?” Novamente, eles disseram sim.

Então, ele tirou um pequeno pêndulo do bolso. Puxou o pêndulo, depois soltou e disse “Turma, a Lei do Pêndulo afirma que depois de solto, ele não pode se impulsionar de volta, a um ponto mais elevado do que de onde partiu. Vocês entendem essa lei?”. Todos responderam que sim. “Bem, você acredita nisso?” E novamente, eles disseram que sim.

Só havia um aluno arrogante que estava sentado lá na frente e disse “Ora, isso é óbvio”. Então, o professor convidou o aluno arrogante para ir à frente da sala e ele aceitou. Do lado esquerdo da sala havia uma carteira com uma cadeira em cima. E o professor pediu que o aluno arrogante subisse na cadeira e ele o fez.

Então, o professor caminhou até o meio da sala e puxou uma cortina preta e ali havia um cabo de ferro, suspenso do teto. Na parte de baixo, havia três pesos de 20kg cada. O professor tinha construído um pêndulo perfeito e imenso, dentro da sala de aula. O professor pegou o pêndulo e lentamente caminhou até onde estavam os pesos, perto da ponta do nariz do aluno arrogante, e disse “A Lei do Pêndulo afirma que uma vez que o pêndulo seja solto, ele não pode voltar a um ponto mais alto que o de partida. Você compreende essa lei?” E, dessa vez, o aluno arrogante respondeu, bem mais trêmulo, “Sim”. E o professor disse “Bem, e você acredita nisso?” E nessa hora, o professor soltou o pêndulo!

Ele balançou ao lado direito da sala e começou a fazer o trajeto de volta, direto ao nariz do aluno. O que você acha que o aluno arrogante fez?

Isso mesmo. Eu dei o fora da cadeira, o mais rápido que pude! E o pêndulo balançou de volta e não bateu na parede. Nesse dia, o professor não estava ensinando à turma sobre a Lei do Pêndulo; ele estava ensinando sobre uma lei diferente, a Lei da Ação. E a Lei da Ação diz que não

importa o que *dizemos* que acreditamos; nossas verdadeiras crenças são reveladas por nossa forma de *agir*.

* * *

Você pode entender a Lei do Pêndulo e não acreditar nela. Você pode entender tudo que dissemos neste livro, mas não acreditar. Somente sabemos se você acredita no que leu neste livro se ele realmente o fizer tomar decisões e atitudes diferentes.

Meu primeiro pastor, Rick Rusaw, sempre dizia “Rory, se você quiser saber no que uma pessoa acredita, apenas olhe sua agenda e seu talão de cheques, pois as coisas com que ela gasta seu tempo e seu dinheiro são aquelas em que ela mais acredita”. Agora, você está se aproximando do fim deste livro e precisa tomar uma decisão quanto ao que vai fazer de diferente. Que atitudes você vai tomar? O que você sabe, há algum tempo, que deveria estar fazendo e não quer fazer? O que fará a respeito?

Ter uma postura mental de optar pela escada significa que você não apenas reconhece suas imperfeições; você as resolve. Você não somente identifica as mudanças que você precisa fazer. Ser uma pessoa bem-sucedida *exige* que você tenha atitude.

Você não apenas reconhece as suas imperfeições; você as resolve.

AÇÃO INSPIRADORA

Estudo de Caso: Peter Ferré, Seguros, Wallowa, Oregon

Para algumas pessoas, a ação pode ser uma busca passageira, um derivado de emoções flutuantes. Porém, para Peter Ferré, a ação é simplesmente o alinhamento congruente de sua visão e o que precisa ser feito para alcançar essa visão. Ao longo dos últimos doze anos, Peter e sua incrível equipe conseguiram transformar a Legacy Financial Services numa seguradora de 50 milhões de dólares, com mais de 100 corretores... do zero. No âmago da filosofia de Peter está a fórmula direta que ele aplicou durante toda sua carreira para garantir ação e, inevitavelmente, o sucesso.

Embora ele tenha conseguido montar uma variedade de negócios distintos, ao longo de sua carreira profissional de vinte e sete anos, contando com equipes excelentes para auxiliá-lo, o traço comum em cada um desses negócios é que ele *nunca* teve um ano em

que uma das empresas não crescesse. A explicação de Peter para sua consistência extraordinária é:

Simplesmente tocar seu negócio como um negócio. Hoje, muitos dos maiores problemas que as pessoas enfrentam nos negócios — e no mundo — são resultado de não se tomar as decisões comerciais lógicas.

Às vezes, nós nos atemos à execução de algo que achamos que precisa ser feito, ou tomamos decisões baseadas no que temos vontade de fazer, e isso nunca faz sentido algum, porque não está relacionado ao que o negócio realmente precisa. Quatro vezes por ano, no começo de cada trimestre, nós olhamos a análise métrica e permitimos que o negócio nos diga o que precisa ser feito, não o contrário. Contanto que estejamos olhando para os números certos, eles nunca mentem. Sabendo disso, a necessidade do negócio rapidamente fica óbvia, e isso direciona nossas atividades para o trimestre seguinte. Às vezes, isso significa que eu terei que fazer, pessoalmente, coisas que talvez não queira fazer.

O fato de eu gostar ou não do que os números estão me dizendo, ou de eu preferir fazer outra coisa, torna-se irrelevante. Eu troquei tudo isso por uma convicção profundamente enraizada de que se eu estiver realizando um trabalho eficaz, o negócio irá crescer todo ano. Dessa forma, nós sempre tentamos tomar decisões baseados no que o negócio está nos dizendo, em vez de nos basearmos no que sentimos emocionalmente. É claro que nada disso importa sem que você antes tenha uma visão desejada de seu negócio e de sua vida. Eu cheguei à conclusão de que desenvolver uma visão clara é uma habilidade e um hábito que se aprende e é algo crucial para o sucesso concreto e de longo prazo em tudo que fazemos. Além disso, uma vez que a pessoa desenvolve a habilidade de criar uma visão clara e significativa, passa a ser essencial que ela faça uma ligação dessa visão e seu propósito às atividades que precisam ser realizadas a cada dia para tornar aquilo uma realidade. Nós precisamos entender que a relevância de cada pequena atividade que estamos exercendo hoje está ligada à realização de nossos objetivos. Eu cometi inúmeros erros em minha carreira, no entanto, eu e minha família fomos parar exatamente onde eu sempre imaginei que estaríamos. Aos quarenta e sete anos, eu só trabalho quando quero e moro numa fazenda, onde meus filhos podem andar a cavalo por mais de três quilômetros sem sair do quintal dos fundos. Nós não chegamos a esse ponto porque possuímos alguma habilidade suprema para nos motivar. Chegamos aqui porque parte de nossa visão tem sido ajudar as pessoas à nossa volta a realizar a visão que elas têm para suas próprias vidas, o que, em compensação, nos incentiva. Pois todos nós sabemos que quando a ligação entre o que precisamos fazer e o que queremos alcançar é clara e forte, não é tão difícil tomar as atitudes necessárias para fazer com que aquilo aconteça. Se a ligação entre o que precisa ser feito e o que se quer realizar não é forte, então

será difícil para praticamente qualquer um acordar de manhã e encarar os desafios que o sucesso concreto exige.

Boa parte deste livro foi a respeito de postura mental e a psicologia de como pensar de forma diferente. Todo esse raciocínio e entendimento são essenciais, pois a postura mental correta precede a ação apropriada, mas o sentido de enxergar mudança e resultados em sua vida é que você precisa **AGIR!** Você tem que *fazer alguma coisa!*

A sabedoria é simplesmente a aplicação do conhecimento, e a aplicação de tudo que você aprendeu neste livro está manifesta de uma forma simples: **AÇÃO**. Você começa a fazer as coisas que não tem vontade de fazer. Você deixa de lado o desconforto de curto prazo pelos resultados de longo prazo. Você se mexe. Você age. Você cria movimento. Você gera a mudança. Você ganha.

Espero que você pense, absorva, discuta, reflita e até adote os princípios que eu apresentei aqui. Porém, no fim do dia, isso é insignificante se não há ação. Segundo me disse meu amigo Roger Seip: “Você é muito mais propenso a *agir* de sua maneira para um pensamento saudável, do que *pensar* de sua maneira para uma atitude saudável”.

Você é muito mais propenso a agir de sua maneira para um pensamento saudável do que pensar de sua maneira para uma atitude saudável.

— *Roger Seip*

Você vai notar que em lugar algum deste livro nós falamos o que *deve* ser feito. O motivo é que acho desnecessário que eu ou qualquer outra pessoa lhe diga isso. Não é meu direito. Porém, ainda mais importante, acho que a maioria de nós já sabe o que deve fazer. O problema é que nós não fazemos. Para a maioria de nós, não é uma questão de habilidade, é uma questão de vontade.

O problema, para a maioria de nós, não é tanto uma questão de habilidade, e sim de vontade.

Contra o que você está lutando: A Lei da Intenção Decrescente

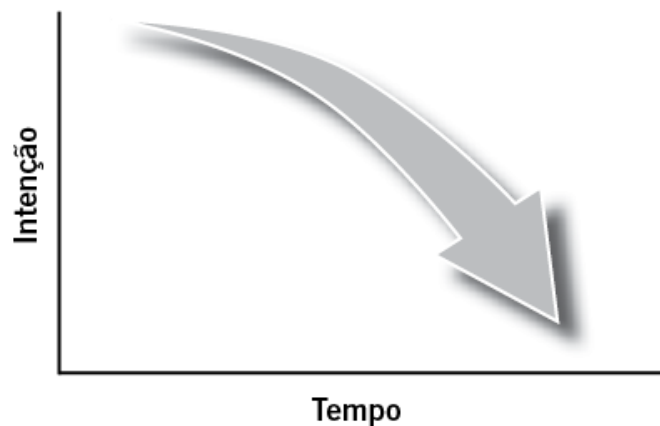
A procrastinação sedutoramente destrói os nossos sonhos mais do que qualquer outra força controlável.

Ela nos rouba as nossas maiores paixões e não deixa nada, exceto uma onda de desculpas insatisfatórias. Dessa forma, precisamos constantemente nos conduzir para entrarmos em ação contra esse inimigo dinâmico que está perpetuamente trabalhando contra nós.

O ofensor ao qual estou me referindo é algo chamado intenção decrescente e, como tantos sabotadores de nossa disciplina, o maior motivo pelo qual é perigoso é que ele é invisível. A maioria das pessoas começa a busca por seus objetivos a todo vapor, pois nossa intenção de entrar em ação é mais forte no instante em que criamos essa intenção. No entanto, infelizmente, ao longo do tempo, nossa iniciativa vai lentamente se desgastando. O gráfico a seguir ilustra o efeito simples, porém poderoso, da Lei da Intenção Decrescente.

O clássico exemplo disso é a resolução de Ano Novo. Se você for à academia no dia 5 de janeiro, às 18h, o que irá encontrar? Claro que estará abarrotada! Tem gente por todo lado, filas para as esteiras e muitas compras de suplementos.

LEI DA INTENÇÃO DECRESCENTE



Se você for a essa mesma academia, no mesmo horário, mas no dia 5 de março, o que verá? Subitamente, todos desapareceram, e ela está quase vazia. O que aconteceu com todo mundo que fez a resolução de Ano Novo? São pessoas ruins? São mentirosos? São pessoas sem determinação? Não, absolutamente, não.

Sem que saibam, são simplesmente vítimas da Lei da Intenção Decrescente. São pessoas que não percebem o quanto as nossas intenções podem ser volúveis – e passageiras. Compreender esse fenômeno explica o motivo para que as resoluções de Ano Novo raramente deem certo.

Não podemos fazer uma resolução uma vez por ano e esperar que aquilo nos impulse à ação por todo esse período de tempo. Em vez disso, conforme escreveu Albert Gray, em 1940, “Qualquer resolução feita hoje, precisa ser feita novamente amanhã”. E no dia seguinte e no outro e no outro (lembra-se do axioma do aluguel?).

Qualquer resolução feita hoje tem de ser feita novamente amanhã.

- Albert Gray

A ação é uma estratégia, um hábito, mas também é uma forma de pensar. Ser capaz de tomar atitudes resulta de ter uma postura mental apropriada, e agora que você sabe quem é o adversário, tem realmente chance de ganhar.

O que o está impedindo? As três faces da inércia

Em nosso trabalho com clientes, nós sempre encontramos pessoas lutando contra a inércia ou a procrastinação, que invariavelmente possuem uma dessas três posturas, profundamente enraizada:

- Medo: “tenho medo de fazer isso”.
- Ter direitos: “Eu não deveria precisar fazer isso”.
- Perfeccionismo: “Eu não vou tentar fazer isso se não conseguir fazer direito”.

Todos esses problemas tão comuns afetam as pessoas em todas as profissões, idades e empreendimentos. Mostre-me uma pessoa que não esteja alcançando o nível de vida que deseja, e eu lhe mostrarei um desses diagnósticos. A boa notícia é que isso não precisa nos deter.

MEDO

Essa é velha, mas é boa: “Medo representa uma prova falsa que parece real.” O medo é quase sempre isso. É uma história de ficção escrita por nossas próprias mentes.

Por que tantos de nós sucumbimos ao medo? Porque, pra nós, é mais conveniente e mais confortável deixarmos nossos sonhos desaparecerem do que dedicar disciplina e ética profissional para transformá-los em realidade. A recompensa do medo é que não precisamos tentar, não temos que trabalhar e não temos que desafiar a nós mesmos para testarmos nossos limites. Em outras palavras, a postura mental da escada rolante permite que nossos temores vicejem, de modo que o trabalho necessário para que alcancemos nossos sonhos não prospere.

Por outro lado, a postura de optar pela escada derruba nossos medos, fazendo com que a única opção para fazer com que nossos sonhos se tornem realidade seja trabalhar. A ação é a cura do medo.

A ação é a cura do medo.

Uma vez, eu ouvi uma história real sobre uma mulher que estava presa num prédio em chamas, num andar muito alto. Ela tinha um medo terrível de altura e também uma fobia intensa de lugares fechados, portanto, quando o alarme de incêndio disparou, ela terminantemente se negava a seguir seus colegas rumo à escada, para fazer a evacuação em segurança.

Ela não conseguia suportar a ideia de descer a escada tendo que olhar o vão central, olhando lá para baixo. A ideia de ficar presa na escada era simplesmente demais para suportar, então, em vez disso, ela fez uma escolha consciente de se esconder embaixo da escrivaninha e esperar para morrer. Ela estava disposta a escolher a morte em vez de enfrentar seus temores.

Finalmente, um bombeiro a encontrou e começou a arrastá-la na direção da escada. Ela resistiu, chutando e gritando “Estou com medo! Eu não quero, estou com medo!”. Ele não conseguia fazê-la sair do lugar, até que olhou em seus olhos e disse “Tudo bem, faça com medo”.

“Faça com medo. Faça com medo. Não faz mal ter medo; apenas faça com medo”. Ele repetiu isso no ouvido dela, o caminho inteiro, até descer os oitenta andares. A frase salvou sua vida, literalmente, mas também transformou sua vida emocional. A frase passou a ser seu mantra, o que a permitiu fazer escolhas melhores, grandes e pequenas.

Você não tem momentos assim em sua vida – quando sabe o que *deve* fazer, mas permite que o medo o impeça?

Não faz mal ter medo – faça com medo. Não faz mal estar incerto – faça incerto. Não faz mal estar desconfortável – faça desconfortável. Apenas comece onde você está. Essa é a postura das pessoas mais disciplinadas e bem-sucedidas do planeta.

Você irá desenvolver o hábito de agir diante do medo. Você irá gerar movimento e impulso. Você vai se aproximar de seu medo, vai compreendê-lo e superá-lo.

TER DIREITO

Mais que o medo, a postura de se achar no direito é um sintoma da atual mentalidade da escada rolante. Muitos de nós nos sentimos frustrados porque, de alguma forma, acreditamos que temos direito a uma vida supostamente mais fácil. Queremos que outra pessoa trabalhe as longas horas por nós, que outra pessoa nos livre das dívidas, pague nossa aposentadoria, cuide de nossos filhos, que outra pessoa nos faça sentir bem, nos dê o que queremos. Essas crenças são tão entranhadas e onipresentes que nem as notamos mais. O senso de ter direito é uma doença tão repulsiva que destrói nossa capacidade de realizarmos nossos sonhos – porque no exato momento em que o senso de direito se instala, a nossa autodisciplina se vai.

Ele não nos leva a nada; só a ação leva. Eu não estou dizendo que não quero que sua vida seja fácil. Eu quero! Porém, a calma, o conforto e a satisfação verdadeira vêm por meio da ação. Eles vêm por meio do

trabalho mais árduo que você já realizou. Vêm de fazer sacrifícios, fazer cada vez mais, ser mais focado, ser mais frugal, mais prudente e ter mais comprometimento. Se você não acredita em mim, encontre a pessoa de sucesso mais próxima e pergunte!

Achar-se no direito é o fim da realização. Rejeite isso. Ocupe-se fazendo algo que seja importante para sua vida e, um dia, você irá acordar com a recompensa do sucesso, até mais do que você jamais achou merecer.

PERFECCIONISMO

Psicólogos dizem que a causa número um de toda procrastinação é a autocrítica. Pode nos dar uma sensação mais segura não começar uma jornada assustadora ou não assumir uma tarefa desafiadora, porque, ao menos, sabemos que não vamos fracassar.

Então, em vez de trabalhar, nós esperamos. Esperamos pelo plano perfeito, pelo momento perfeito, pelos recursos perfeitos. O problema é que as circunstâncias perfeitas nunca aparecem. O que um dia foi uma decisão inofensiva de optar pela segurança, logo se torna um estilo de vida limitador, até debilitante, de inércia.

O que um dia foi uma decisão inofensiva de optar pela segurança, logo se torna um estilo de vida limitador, até debilitante, de inércia.

A ironia desse medo paralisante de cometer erros é que os erros podem ser nossos maiores professores. Ninguém tem todas as respostas antes de começar. Pessoas de sucesso entram em ação mesmo sem saber como será o desfecho, e elas abraçam a ideia de que o sucesso é confuso ao longo do caminho. Elas escolhem seguir adiante sem saber exatamente aonde seu caminho irá levar e passam a ficar à vontade com a imperfeição em curto prazo. Elas se mexem. Elas vão. Elas agem.

O perfeccionismo o está impedindo? Cultive o hábito da ação em sua vida sendo implacável quanto a obter o progresso e, simultaneamente, abrindo mão da exigência de perfeição. Você supera o perfeccionismo não

insistindo em resultados estelares, mas em esforço estelar. Mantenha-se dentro desses padrões, e seu sucesso é garantido.

Responsabilidade de 360 Graus

Se você acha que essa parece uma jornada dura e solitária, aqui está a boa notícia. Por meio de nossa consultoria, nós próprios vimos o que os psicólogos sabem há muito tempo: as pessoas alcançam mais a excelência com o interesse e o apoio de outros ao seu redor.

Você certamente já passou por essa experiência – em ambos os lados da dinâmica. Nós nos esforçamos mais, suportamos mais tempo e nos recuperamos mais rapidamente das decepções quando pessoas que nos são caras se interessam pelo que estamos fazendo. É estranho como pode ser fácil nos decepcionarmos, mas o quanto pode ser insuportável sentir que decepcionamos os outros. Em nível fundamental, nós precisamos uns dos outros – para nos motivar, enfatizar, impulsionar, desafiar e comemorar. Em resumo, nós temos o poder de ajudar uns aos outros a mudar nossas vidas.

É estranho como pode ser fácil nos decepcionarmos, mas o quanto pode ser insuportável sentir que decepcionamos os outros.

Precisamos da comunidade. Nós florescemos com uma parceira. É por isso que as pessoas contratam consultores e treinadores; é por isso que fazemos aulas e encontramos mentores; essa é uma das formas pelas quais a família e os amigos dão apoio e significado às nossas vidas.

Em nosso trabalho de consultoria, nós ajudamos os clientes a estabelecer o que chamamos de uma Responsabilidade de 360 Graus. Isso é baseado num princípio simples: se você quer fazer tudo para influenciar a probabilidade de entrar em ação, é importante ter responsabilidade em pelo menos quatro relacionamentos diferentes, como segue:

- Supervisor: um chefe ou mentor altamente respeitado
- Subordinado: um funcionário ou pupilo

- Um companheiro importante: cônjuge, membro da família, colega, melhor amigo ou alguém de confiança
- Apoiador: um parceiro externo mais objetivo, que irá trazer uma perspectiva única e imparcial

(Para informar-se sobre nosso programa de responsabilidade, por favor, visite www.takethestairsbook.com/accountability.)

Responsabilidade de 360 Graus funciona porque cada um desses relacionamentos tem poder. Há um custo forte e significativo em decepcionar cada uma dessas pessoas. E ter responsabilidade na forma de um treinador, conselheiro ou técnico pode custar algumas centenas de dólares por mês, mas o custo de não ter responsabilidade é quase sempre incomensuravelmente alto. Um bom amigo meu, que tem ótima forma física, me disse que qualquer quantia extra que ele gasta em alimentos caros e saudáveis, ou equipamento de ginástica, é simplesmente considerado um “imposto para barriga de tanquinho”. O investimento antecipado é compensado pelo que queremos em longo prazo.

O custo da responsabilidade pode chegar a algumas centenas de dólares por mês, mas o custo de não ter responsabilidade é quase sempre incomensuravelmente alto.

Crie responsabilidade em sua vida. Compartilhe sua visão com alguém que possa incentivá-lo, desenvolva planos com gente que possa ajudá-lo, invista em seu sonho – e você ficará impressionado com a rapidez com que seu medo, senso de ter direito e perfeccionismo começarão a se dissipar.

Chamado à ação

Embora em nosso mundo de escada rolante nós tentemos buscar um meio de contorná-la, a ação é o pré-requisito inevitável para nosso sucesso. A

ação respalda nossas palavras; ela apaga nossos reveses e cura nossos medos.

Não podemos esperar que as escadas rolantes da tranquilidade e da conveniência surjam em nossa vida, pois o preço dessa conveniência é alto demais. Com o relógio correndo, é provável que meu engajamento na direção da grandeza continue a enfraquecer. Geralmente, não é a tomada de uma decisão errada que tem o preço mais alto, e sim a indecisão. Sendo assim, precisamos rejeitar o ziguezague ambivalente e assumir controle do que podemos controlar. Precisamos assumir nossas circunstâncias, nos responsabilizarmos por nossos desfechos e prosseguirmos confiantes, para assumirmos quaisquer ações que hoje nos estejam disponíveis.

Você precisa desenvolver o estilo de vida da ação. Você precisa se comprometer com a ação. Você precisa abraçar a ação. Se você agir, se fizer, se se mexer, então, poderá ter qualquer coisa que quiser. Se você não age, então você até entende, mas não acredita. Se você não age, você é meramente um negligente informado. Se você não age, então você é um abrigo desafortunado de um potencial sem uso. Se você não age, se não faz, se não se mexe, então você não deve possuir.

Você vai agir. Você vai vencer.

Para vídeos correspondentes a este capítulo, visite
www.takethestairsbook.com/pendulumprinciple.

EPÍLOGO: HORA DE ESCALAR

A verdade sobre o sucesso pode não ser popular, mas é certa. Ela pode não ser fácil, mas é simples. Na verdade, é tão óbvia que pode ser ilusória. E embora talvez não seja o que queremos ouvir sobre o sucesso, esse é o único método garantido de alto desempenho, em qualquer empreendimento. Ele pode ser integralmente resumido numa só palavra... disciplina.

Os desafios que enfrentamos hoje não são uma questão de habilidade, mas de vontade. Nosso problema não é gerenciamento de tempo; é gerenciamento pessoal. E não estamos perdendo tanto para circunstâncias ruins como estamos perdendo para a falta de autodisciplina.

No entanto, você nasceu com uma força inacreditável. Você nasceu com um propósito específico. Dentro de você há uma grandeza indelével que lhe pertence. Sua vida significa muito e, independentemente do que você fez de certo ou errado no passado, você tem a chance de começar hoje, fazendo escolhas simples que o habilitarão a possuir um sucesso futuro incrivelmente amplo, muito além do que jamais imaginou possível.

Minha esperança é que este livro tenha revigorado *sua* esperança numa verdade que modificará seus pensamentos, influenciará seu comportamento e inevitavelmente mudará sua vida. Eu sei que essa é uma mensagem que já foi completamente esquecida em nosso mundo instantâneo, livre e fácil da escada rolante. Mas lhe prometo que se você adotar esses princípios em sua postura mental, eles mudarão a sua vida. Certamente mudaram a minha.

Além de mudar sua vida, eu espero que suas atitudes contagiem e inspirem os que estão à sua volta. Afinal, todos nós temos responsabilidade uns pelos outros, e seu exemplo, interesse e apoio irão prover a responsabilidade essencial para as pessoas com quem você mais se importa. Nosso comprometimento com nossos sonhos, e uns com os outros, acaba sendo o responsável por moldar o mundo em que todos nós vivemos. Optar, juntos, pela escada é mais revigorante e, sim, até mais divertido.

Obrigado por embarcar nessa jornada comigo. Se você se comprometer com ela, todos os dias, então a disciplina nunca será tão difícil quanto é agora. Quando você abre mão da “mentalidade de conveniência de curto-prazo” do mundo da escada rolante e adota a postura mental de que o sucesso jamais é propriedade, é apenas alugado – e o aluguel vence todo dia – então algo mágico realmente começa a mudar. Uma transformação poderosa acontece quando você começa a desejar as coisas que um dia não conseguia fazer, e as coisas das quais um dia foi difícil abrir mão depois nem serão tentações. Eu torço para que possamos continuar essa jornada juntos. Eu te vejo na “escadaria”.

GUIA DO LEITOR

Abaixo, você encontrará perguntas para discutir e passos a serem dados para cada capítulo deste livro. Espero que essas perguntas e sugestões possam reforçar os princípios centrais, ajudá-lo a manter-se focado e inspirá-lo a fortalecer e renovar seu comprometimento em optar pela escada.

Introdução: Despertando na Procrastinação

1. De que formas você está atualmente “optando pela escada” em sua vida? De que formas você não está optando pela escada?
2. Você acha que a “mentalidade da escada rolante” é difundida como é descrito nesse capítulo? É possível viver num mundo onde todos sejam disciplinados? Como seria esse mundo?
3. Você concorda que “o sucesso nunca nos pertence, ele só é alugado? E que o aluguel vence diariamente? Por quê? Ou por que não? Quais são as linhas invisíveis de chegada que você tem buscado?

ITEM DE AÇÃO: Esta semana, preste atenção às situações e escolhas com as quais você deparar que o conduzam a se sentir atraído pela “escada rolante”.

Sacrifício: O princípio do paradoxo

1. Você consegue pensar em exemplos de sua própria vida quando procrastinar piorou um problema ou situação? O que você poderia ter feito de diferente?

2. O que a procrastinação está custando à sua vida? De que formas isso lhe “custa” algo?
3. Se você aplicar o teste de trajetória para seus hábitos e escolhas neste momento, como acha que será sua vida, em vinte anos, se nada mudar?

ITEM DE AÇÃO: Escreva uma descrição de como você quer que sua vida seja daqui a cinco anos. Seja o mais específico possível.

Comprometimento: O princípio de compromisso de compra

1. Que compromissos você atualmente tem em sua vida onde as consequências de fracassar são tão grandes que o fracasso simplesmente não é uma opção?
2. Como você poderia aumentar seu “investimento” nos compromissos?
3. Você concorda que frequentemente há mais energia emocional despendida em tomar uma decisão do que energia física na execução da decisão? Por quê? Ou por que não? Que exemplos você consegue lembrar de sua experiência passada?

ITEM DE AÇÃO: Faça uma lista de todas as coisas em sua vida que são “devo fazer?” e identifique quais são importantes o suficiente para serem convertidas em “como farei?”

Foco: O princípio da ampliação

1. Quais são as formas mais traiçoeiras de distração em sua vida neste momento?
2. Você acha que sofre de esquiva criativa? Se sim, quando isso se instala?
3. Como o “Sr. Mediocridade” impactou sua vida? De que maneiras positivas ou negativas ele surgiu?

ITEM DE AÇÃO: Escreva dez afirmações positivas que você mesmo possa ler (em silêncio ou em voz alta) quando o “Sr. Mediocridade” começar a agir.

Integridade: O princípio da criação

1. Existe muita fofoca cercando as vidas das pessoas que lhe são mais próximas? O que você poderia fazer para diminuir o impacto ou até resolver essa situação?
2. Há pessoas em sua vida cujas ações o animam? Ou desanimam? Quem você admira, respeita ou com quem mais gostaria de se parecer?
3. Há algum exemplo, em sua vida, onde você claramente se lembre do padrão “Você pensa, você diz, você age, aquilo acontece”?

ITEM DE AÇÃO: Faça um quadro visual recortando imagens inspiradoras de revistas e colocando-as numa cartolina. Seja criativo e não se preocupe com o que isso irá parecer aos outros. Esse quadro tem a intenção de inspirar *você*.

Programação: O princípio da colheita

1. Em que “estação” sua vida se encontra atualmente? Que outras estações você recentemente concluiu? Há alguma estação que você antevê se aproximando em breve?
2. Dos cinco fundamentos (fé, família, forma física, finanças e trabalho), quais são as áreas de sua vida que estão funcionando melhor? Quais são as que exigem mais trabalho?
3. Você acha que liga sua autoestima mais frequentemente aos resultados ou aos seus hábitos e esforços profissionais?

ITEM DE AÇÃO: Escreva uma programação detalhada de como seria sua

semana ideal, neste momento, e também de como seria sua semana ideal em cinco anos.

Fé: O princípio da perspectiva

1. Olhando para trás, analisando suas experiências passadas, você consegue pensar em exemplos de coisas que realmente não pareciam estar dando certo à época, mas a respeito das quais você se sente bem agora, com a vantagem de uma perspectiva diferente?
2. Com que frequência você olha seus reveses, desafios e frustrações diários com uma perspectiva de longo prazo?
3. Quanta paz você está vivenciando em sua vida neste momento? O que você poderia fazer para ter mais paz? Que coisas lhe causam conflito e preocupação?

ITEM DE AÇÃO: Aborde alguém de sua vida que pareça estar frustrado com um problema ou revés atual. Veja se você consegue ouvir atentamente e trabalhe com sutileza para tentar ampliar a perspectiva de tempo da pessoa.

Ação: O princípio do pêndulo

1. Como foi que a Lei da Intenção Decrescente já se manifestou em sua vida? Há algo em sua vida por meio do qual você esteja atualmente sendo vítima desse conceito?
 2. Das três doenças emocionais da inércia (medo, senso de direito e perfeccionismo), com qual delas você mais tem dificuldade? Por que acha isso?
 3. Fora você, quem está lhe cobrando a responsabilidade pelos seus ideais? Qual é o seu plano de ação para aumentar sua responsabilidade?
-

ITEM DE AÇÃO: Faça uma lista de cinco coisas que você sabe que poderia fazer (por menores que sejam) que o iniciariam no caminho em direção ao seu sonho.

Observação Final

1. Qual foi sua percepção principal da leitura deste livro?
2. Que coisas você se compromete a modificar em sua vida agora que você sabe a verdade sobre a autodisciplina e o “sucesso da noite para o dia”?
3. Quem você conhece que precisa ler este livro ou ouvir essa mensagem?

ITEM DE AÇÃO: Compartilhe a resposta da pergunta 1 com alguém próximo e diga-lhe o que você aprendeu lendo este livro.

Para maiores informações quanto a ter Rory Vaden palestrando em seu próximo evento, descobrir onde você pode vê-lo, ao vivo, ou conseguir atualizações gratuitas, dicas e vídeos, por favor, visite www.roryvaden.com

Se você quiser ser avaliado para nosso programa de consultoria e responsabilidade, por favor, inscreva-se em:

www.takethestairsboo.com/accountability.

AGRADECIMENTOS

*Deus, por favor, me utilize a cada dia.
Faça-me um comissário dos recursos que o Senhor me deu.
Um fiduciário das habilidades com que o Senhor me abençoou.
Um condutor para transmitir Sua mensagem.*

À minha mãe e meu pai, Randy, Sean, Letty, Jim e toda minha família e amigos, eu agradeço por acreditarem em mim quando ninguém mais acreditava. Obrigado pelo seu amor incondicional!

Para AJ, Dustin, Dave, Emmie, Gary, Lars, Stuart, Alan, Dan, Henry, Cindy, Melody e a equipe incansável da Southwestern Consulting, os meus agradecimentos por seu trabalho árduo incondicional, sua capacidade de visão na escuridão e seu comprometimento inflexível em tornar este mundo em um lugar melhor.

Aos Tillemans, Phillips, Kahles, Etzels, Oisters, Cruzes e Martiens, obrigado por fazer parte de minha família e por nos ajudar quando mais precisamos. Eu não estaria fazendo o que faço sem vocês. Amo vocês!

À Srta. Zulauf, Sra. Kunches, Sr. Witty, Sra. McElroy, Sr. Asmus, Sra. Mitchell, Sra. Stanford, Sra. Kava e meus outros professores, a todos os professores e administradores de todos os lugares, obrigado por dedicarem a vida à educação da próxima geração. O que vocês fazem é importante. Vocês são importantes, e nossa humanidade tem uma dívida de gratidão com vocês.

A todos da Família de Empresas Southwestern e a todos os nossos ex-alunos, agradeço por mostrarem que a verdade ainda existe no mundo e por demonstrarem sua crença na construção de empresas ao construírem pessoas. Cada um de vocês modifica vidas e gera uma contribuição incalculável ao mundo. Espero que vocês fiquem satisfeitos com este livro, como uma pequena afirmação de quem somos.

A Eric Chester, Dave Avrin, Mark Sanborn, Robert Smith, Marian Lizzi e Nena Madonia, simplesmente de forma alguma esse sonho teria se manifestado sem vocês. Vocês não tinham motivo para me ajudar; mas ajudaram. Eu jamais serei capaz de pagar, mas espero que este trabalho seja uma homenagem a vocês. Vocês não têm ideia do quanto me espelho em vocês. Obrigado, Dave, por ser um gênio e por ser meu mentor, através da criação e idealização da mensagem e marca de Optar pela Escada.

A Marshall Mathers, Mark Hall, Kelly Clarkson e imensa gama de artistas que me inspiram, eu agradeço por me ajudarem a acreditar que qualquer coisa é possível.

A todos os autores que direta ou indiretamente foram mencionados neste livro, obrigado por sua sabedoria e por me permitir revisar seu brilhantismo em relação à autodisciplina.

A Darren LaCroix, Ed Tate, Craig Valentine, David Brooks, Mark Brown e Jim Key, obrigado por preparar o caminho para mim, pessoal – e depois compartilhar comigo exatamente o que é preciso para percorrê-lo.

Para meus companheiros da Toastmasters e também meus colegas da National Speakers Association, por favor, continuem com seus espíritos animadores. Vocês são duas das mais incríveis instituições do mundo e modificam vidas a cada dia.

Aos meus amigos e professores da Universidade de Denver e, principalmente, a Colleen Hillmeyer, obrigado por correr o risco de investir em mim, por fazer com que um dos meus sonhos se tornasse realidade e por me dar a oportunidade de receber a base para uma formação superior de primeira classe.

Aos incríveis alunos e Líderes Distritais de Vendas do programa estudantil da Southwestern, vocês são uma coleção dos melhores e mais brilhantes e são nossa esperança para o futuro... Continuem adiante. A resposta está atrás da próxima porta.

Às centenas de pessoas que já me disseram sim, obrigado pela chance, o dinheiro, o apoio e a confiança.

Às dezenas de milhares de pessoas que me disseram não, obrigado pela personalidade. Vocês me fizeram o que sou hoje.

SOBRE O GRUPO DE EMPRESAS DA SOUTHWESTERN

Em 1868, a Southwestern Company começou a trabalhar com alunos universitários para ajudá-los a custear sua trajetória escolar, ao treiná-los para a venda de bíblias e outros livros, de porta em porta, durante os verões. Ao longo dos últimos 150 anos, a empresa permanece fiel a esse negócio principal, embora agora venda um produto online de assinaturas chamado Southwestern Advantage. A Southwestern Advantage é um sistema de aprendizado integrado de livros e um website que provê o conteúdo que as crianças aprendem na escola, ajuda os pais a ajudarem seus filhos no dever de casa e incute os princípios contidos neste livro. Com o intuito de alcançar todas as crianças da América do Norte, a Southwestern dá uma assinatura para cada uma que é vendida pelos alunos.

Trabalhar na Southwestern é uma das oportunidades mais desafiadoras e rigorosas que um jovem pode ter. É um programa de vendas profissionais, empreendedorismo e treinamento de liderança. A média alcançada pelos alunos do primeiro verão é um lucro bruto de 8.500 dólares, e não é raro que os mais experientes em vendas ganhem mais de 30 mil dólares durante um verão. Ex-alunos que trabalharam na Southwestern incluem Marsha Blackburn (congressista americana, do Tennessee), Max Lucado (autor campeão de vendas), Jeff Sessions (Senador americano do Alabama), Rick Perry (governador do Texas), Ronnie Musgrove (ex-governador do Mississippi), Mac Anderson (fundador e ex-dono das Successories), Bruce Henerson (fundador do Boston Consulting Group), Chinh Chu (diretor sênior do Black Stone Group), Donna Keene (ex-chefe de equipe do Ministério da Educação) e milhares mais.

Hoje, além do programa estudantil da Southwestern, a companhia possui treze empresas sócias, todas especializadas em algum tipo de venda profissional direta. Elas vendem tudo, desde ternos feitos sob medida (Tom James) até seguros complementares (Family Heritage), planejamento financeiro (Southwestern Investments/Raymond James), serviços de

financiamento estudantil (Great American Opportunities), serviços de colocação profissional (SBR), alimentos naturais vendidos por terceiros (Wildtree), treinamento profissional de vendas, liderança e consultoria (nossa empresa, a Southwestern Consulting). Como um todo, o conglomerado de empresas da Southwestern tem mais de 4 milhões de clientes anuais e gera mais de 350 milhões de dólares em receita.

Para saber mais sobre o programa de verão da Southwestern Company para alunos universitários, por favor, visite:

www.takethestairsbook.com/southwestern.

Índice

CAPA

Ficha Técnica

INTRODUÇÃO Despertando em Procrastinação

1 SACRIFÍCIO O PRINCÍPIO DO PARADOXO

2 COMPROMETIMENTO O PRINCÍPIO DE COMPROMISSO DE COMPRA

3 FOCO O PRINCÍPIO DA AMPLIFICAÇÃO

4 INTEGRIDADE O PRINCÍPIO DA CRIAÇÃO

5 PROGRAMAÇÃO O PRINCÍPIO DA COLHEITA

6 FÉ O PRINCÍPIO DA PERSPECTIVA

7 AÇÃO O PRINCÍPIO DO PÊNDULO

EPÍLOGO: HORA DE ESCALAR

GUIA DO LEITOR

AGRADECIMENTOS

SOBRE O GRUPO DE EMPRESAS DA SOUTHWESTERN