

DR. ÔMAR SOUKI

RIQUEZA INFINITA



PROGRAMA DO NEOLINHIST
PARA O SUCESSO FINANCEIRO

Todos os direitos reservados.

Proibida a reprodução desta obra,

em seu todo ou parte,

sem a permissão por escrito da

SOUKI HOUSE LTDA.

Tel.: (031) 271-3500 / Fax: (031) 271-2203

Rua Bernardo Guimarães, 209 - Sl. 803 - Savassi

30140-081 Belo Horizonte (MG)

Coordenação Editorial

Regina Souki

Planejamento Gráfico

Maxx Portes

Desenho da Capa

Carti

Vinhetas

Emídio Almeida

S228r Souki, Ómar

Riqueza infinita - programação neurolingüística
para o seu sucesso financeiro / Ómar Souki.

Belo Horizonte: Souki House, 1997

148p.

I. Atitude (Psicologia) II. Mudança de Atitude III. Auto-realização

CDD: 158.1

*Para Oliver e Gabriel,
meus amados filhos.*

APLAUSOS PARA A OBRA DO DR. ÔMAR SOUKI

Depois de sua palestra, nós jamais seremos os mesmos. Aprendemos muito com você. Nota 10!

Salim Mattar (Presidente da Localiza)

Seu método de visualização e ancoragem é extraordinário. Já fiz vários treinamentos e, sinceramente, foi com o seu método que consegui os melhores resultados.

Kasey Lewis (Gerente da Government Contract Sales)

O Acorde! foi o primeiro livro que eu consegui ler todo. Adorei! Aprendi muito e recomendo às minhas amigas.

Maria dos Santos Moreira (Cabeleireira)

Ômar, eu adorei o seu livro Acorde! Achei lindíssimo. Ele coloca as coisas de forma simples e fácil de entender.

Túlio Mourão (Pianista)

Ômar, se um dia você precisar de um testemunho, pode afirmar que você me influenciou a fazer regime e a dispensar o remédio de pressão que tomava já há vários anos. Estou totalmente renovado com essa decisão.

Olto Mariano (Mestre em Oratória)

Depois de seu seminário, papai levou o regime alimentar a sério e conseguiu emagrecer doze quilos em dois meses. Ele gostou tanto que fez minha inscrição para este curso. É por isso que vim aqui hoje e estou adorando.

Daniela Mariana (Dentista)

Fiquei fã do seu livro Sucesso!. Tenho usado suas idéias em treinamentos de lideranças.

José Demarch (Engenheiro Agrônomo)

*Estou mais alegre e comunicativa depois que li o Acorde!.
Minha vida mudou em dois meses.*

Ana Paula Cardoso de Assis Monteiro (Secretária)

*O curso do Dr. Ómar Souki é um verdadeiro show! Ele é um
artista e consegue fazer uma verdadeira terapia com os participantes.*

Flávio de Novais (Proprietário da Dam Engenharia)

*Com seu curso descobri coisas surpreendentes. Foi maravi-
lhoso. Quando queimei o papel e andei sobre as brasas, eu decidi
que teria força para vencer os desafios em meu caminho.*

Delza de Aguiar (Pintora)

*Estou encantado com o livro Sucesso!. Eu o recomendo para
meus clientes pois ele trata com maestria e simplicidade de temas
profundos da programação neurolingüística, tais como metaprogra-
mas e re-impressão.*

Jair Sallazar (Terapeuta de PNL)

*O Acorde! fica do lado de minha cama. É o meu livro favorito.
Sempre que tenho uma questão íntima para resolver leio algumas pas-
sagens – que sempre me oferecem inspiração.*

José Acácio Morais (Engenheiro Civil)

*O Sucesso! passa muito entusiasmo. Depois que comecei a
ler o livro não consegui parar mais.*

Maria Angélica Bernardes (Fiscal da Receita Federal)

*O Acorde! é o meu livro favorito de consulta. Já li umas seis
ou sete vezes e cada vez encontro coisas novas. O livro me orienta,
me inspira, me anima. Recomendo a todos os meus amigos.*

Elcino Bragança (Administrador de Empresas)

*Li o seu livro Acorde! e fiquei encantada. Vi que você tem
uma alma muito bonita.*

Luiza Lopes (Psicóloga – Presidente da Master Mind)

Quando o doutor Ômar me pediu que escrevesse a apresentação do seu próximo livro – *RIQUEZA INFINITA – PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA PARA O SEU SUCESSO FINANCEIRO*, confesso que fiquei preocupado pois teria que arranjar tempo para lê-lo, inteirar-me do conteúdo e, assim, poder atendê-lo com a sinceridade e espontaneidade que caracterizam os atos da minha vida.

Mas, para minha agradável surpresa, aquela preocupação esvaneceu-se tão logo comecei a folhear as primeiras páginas e fui sentindo a objetividade, grandeza, sentimento, verdade e calor nas palavras que, sob a orquestração do maravilhoso Ômar, vão se compondo e construindo belas mensagens que, certamente, nos ajudarão a crescer sempre.

A força deste livro está presente em quase todas as suas páginas, mas reconheço que o autor se supera quando aborda, na modelagem dos mestres, níveis tão importantes que se projetam além dos nossos limites, tais como: o ambiente, condição física, comportamento, capacidades, crenças e valores, identidade e espiritualidade.

Ao senhor Ômar Souki, nosso reconhecimento pela oportunidade de poder ler, em primeira mão, coisas tão bonitas e mensagens tão sublimes que, certamente, farão o deleite dos leitores.



Rolim Adolfo Amaro

Presidente

TAM – Transportes Aéreos Regionais S.A.

AGRADECIMENTOS

Acabo de chegar de uma longa pedalada com meus filhos, Oliver e Gabriel. Sempre que fazemos esse ritual – nós três mais as *mountain bikes*, a estrada sinuosa, o ar puro e as montanhas – uma imensa energia incendeia meu ser. É a energia da gratidão. Oliver e Gabriel são jovens atletas e não é fácil acompanhá-los em sua leveza, energia e constante deslumbramento pela vida. Mas eu os sigo. Eles representam o futuro e é para lá que eu me lanço. Eu agradeço encarecidamente a essas duas fontes inesgotáveis de inspiração. “*Oliver e Gabriel vocês são geniais!*”

Eu sou infinitamente grato a Regina, minha amada esposa. É maravilhoso viver ao lado de alguém que está sempre dizendo: “*Isso mesmo, parabéns, você brilhou, vá em frente!*”. Ela é uma incansável estudiosa da psique humana e teve participação direta na criação das vivências dos capítulos 5 e 6. Regina tornou-se minha principal interlocutora. Está sempre ao meu lado, injetando sua genialidade em minhas pesquisas e apoiando minhas atividades de palestrante e escritor.

A presença constante de minha mãe, Salma Souki, é algo absolutamente mágico, que consegue ultrapassar o poder das palavras. Ela agora vive em um outro plano, mas está sempre comigo. Parece que está mais perto do que antes; motivando, orientando, elogiando todo o tempo. Incrível. “*A você, querida mamãe, eu sou eternamente grato*”.

Meu pai, Acácio Oliveira, é o grande inspirador desta obra. Não só o admiro mas tenho por ele profunda gratidão. Ele sabe tirar tudo do nada. Ele é o verdadeiro Alquimista. Sua força,

sua garra, seu ânimo, sua vontade de ser e fazer, aparecem, agora, bem à minha frente. Quando eu era criança eu achava que ele era um verdadeiro gigante. Hoje eu tenho certeza de que ele é um Gigante!

Outra pessoa que tem me incentivado, tanto com suas poderosas palavras, quanto com seu vigoroso exemplo, é o Professor Jair Sallazar, verdadeiro mago da Programação Neurolingüística. Ao Professor Jair Sallazar eu agradeço pelas inúmeras oportunidades que me proporcionou de observar suas atividades de cura, onde prima pela meiguice e flexibilidade. Sem sombra de dúvidas, ele é o nosso Milton Erickson. *“Jair, eu o admiro e respeito!”*

Desde criança, eu adoro aforismos. Sempre que encontro um desses lampejos de genialidade, minha mente salta de alegria. É maravilhoso ver, ouvir e sentir tudo, sintetizado ali, em poucas palavras mágicas. As máximas que compartilho com você nesta viagem encantada, foram produzidas por seres humanos especiais como você e eu.

Eu agradeço encarecidamente às pessoas que produziram essas pérolas e as compartilharam, tão gentilmente, conosco. Entre eles estão os seguintes: Jesus Cristo, Buda, Novalis, Violeta Parra, Max Weber, Fernando Pessoa, Joseph Brenner, Ralph Waldo Emerson, Napoleon Hill, Francis Bacon, Alex Carrel, Richard Bach, Sêneca, Helena Blavatsky, Massilon, Buckminster Fuller, Sófocles, Henry David Thoreau, Clarice Lispector, Plauto, Kabir, Pythagoras, Goethe, Edith Cobb, Winston Churchill, Andrew Carnegie e Robert Ingersoll.

Capítulo 1



MENTE E DINHEIRO
MANUAL DO PROPRIETÁRIO

18-19

Capítulo 2



ERA UMA VEZ...
RECURSOS EM METÁFORAS

22-23

Capítulo 3



SUA MENTE,
SEU TESOURO
LÍVIA, A JOVEM MILIONÁRIA

36-37

Capítulo 4



O BEIJO DE BELA
LIDANDO COM
FRUSTRAÇÕES E CRÍTICAS

52-53

Capítulo 5

JARDIM ENCANTADO DAS TRANSFORMAÇÕES

DA ESCASSEZ À ABUNDÂNCIA

74-75



Capítulo 6

PROSPERIDADE EM CONSELHO

NOSSOS MESTRES INTERIORES

90-91



Capítulo 7

ALQUIMIA DA ABUNDÂNCIA

ATRAINDO DINHEIRO EM PROFUSÃO

118-119



Capítulo 8

A CHAVE DE OURO

PROSPERIDADE INFINITA

132-133



O desejo de obter riqueza é um sentimento universal, porém poucos conseguem alcançá-la, pois a procuram fora de, si mesmos, ao invés de olharem para a única e verdadeira fonte de toda felicidade que é a mente de cada um de nós.

Napoleon Hill

Capítulo 1



MENTE e DINHEIRO

MANUAL DO PROPRIETÁRIO

*Graças te dou, ó vida,
que me deste tanto.
Me deste o ouvido,
me deste o canto.*

Violeta Parra



Este pode parecer um livro exclusivamente sobre dinheiro, mas não é. Muito mais que isso, é um livro sobre você e eu, sobre como sua mente e a minha funcionam. Ele poderia ser chamado de *Manual do Proprietário da Mente e do Dinheiro*. Garanto que lhe será extremamente útil na realização de seus objetivos de vida, e estimulará você a estar sempre melhorando: hoje, melhor que ontem; amanhã, melhor que hoje.

Como o dinheiro é uma de nossas preocupações mais básicas, eu lhe ensino como produzir dinheiro em sua vida através do uso de metáforas poderosas nos capítulos 2 e 3. Nesses dois capítulos viajamos através do mundo das fadas e dos príncipes encantados, aprendendo com eles como transformar o Universo, como tirar tudo do nada.

E para que você mantenha suas conquistas, é necessário que saiba encarar as frustrações. Para lidar com as frustrações e as críticas, eu lhe ofereço sugestões preciosas no capítulo 4. Depois de ler o capítulo 4, você vai ver cada frustração como uma belíssima oportunidade e cada crítica como o mais lindo elogio que já recebeu em sua vida.

Enfim, assim como a Rã que virou Príncipe depois do beijo da Princesa, depois que você for *beijado* pelas idéias que lhe ofereço aqui, você se transformará em um verdadeiro Alquimista, não de laboratório, mas no Alquimista de sua própria vida. Você aprenderá, literalmente, a transformar cada derrota em vitória, cada crítica em conselho precioso e cada perda, num ganho fenomenal.

Você pode também desenvolver a vontade de estar sempre se transformando, pois a única constante no universo é a mudança. Devido ao movimento de nosso planeta, jamais permanecemos no mesmo lugar no cosmos. Mudamos a cada fração de

segundo. Portanto, mesmo que você queira, não consegue ficar no mesmo lugar. Ao invés de resistir à mudança, aprenda no capítulo 5, como se divertir com ela.

No capítulo 6, eu o convido a conhecer seus mestres interiores e a fazer uso de seus valiosos conselhos. Através de uma das mais poderosas tecnologias mentais, você aprende a modelar pessoas que conseguiram chegar à transcendência, ou seja, a romper limitações nas dimensões fundamentais da vida: no físico, no comportamento, nas estratégias de vida, na coerência de crenças e valores, na identidade pessoal e em sua espiritualidade.

A alquimia da abundância é explicada no capítulo 7. Nele reforçamos o conceito de que dinheiro é energia e como tal deve fluir em nossa experiência diária. Para que isso aconteça, devemos produzir pensamentos coerentes com a fartura que desejamos possuir. Essa coerência atingirá nossa forma de vestir, agir e falar. Dessa forma enviamos uma forte mensagem ao Universo, que trará como resultado a riqueza almejada.

Finalmente, o capítulo 8, nos presenteia com histórias que ilustram e resumem tudo que foi aprendido durante o nosso passeio mental. Revisitamos os ensinamentos contidos em cada um dos capítulos anteriores: o poder das metáforas, a forma mais segura de produzir tudo do nada, a importância de se lidar positivamente com frustrações e críticas, a conquista da flexibilidade mental, a habilidade de conversar com aqueles que já passaram por tudo isso e venceram, e a forma mais segura de se produzir prosperidade infinita.

Comece sua viagem agora, aperte o cinto de segurança. Aperte o acelerador mental, sem dó.

E mantenha-se atento na estrada ... na estrada da vida.

Assim como o sorriso no rosto é metáfora de felicidade, dinheiro no bolso é metáfora de sucesso.

Ômar Souki



ERA UMA VEZ...

RECURSOS EM METÁFORAS

*A dádiva mais bela da natureza
é a alegria de ver
e compreender.*

Albert Einstein



Branca de Neve tinha os cabelos negros como carvão, as faces brancas como a neve e os lábios vermelhos como o sangue. Rapunzel tinha tranças tão longas e fortes como cordas poderosas. E Cinderela dançava com o Príncipe como se estivesse em um sonho maravilhoso.

As histórias infantis constituem o exemplo clássico de metáforas. Começam com o famoso “*Era uma vez ...*”, que situa a história em um tempo interior correspondente ao estado atual da pessoa, ou seja, o desafio: Branca de Neve frente ao caçador, Rapunzel presa na torre, Cinderela de vestido rasgado, a Princesa atormentada pela Rã, a Bela a caminho do castelo da Fera, Vovozinha dentro da barriga do lobo mau.

E, geralmente, os contos de fada terminam com o “... e viveram todos felizes para sempre no castelo encantado”, que representa o estado desejado: o crescimento após a experiência, a transformação pessoal, a solução do problema, a transcendência.

Tempo é espaço interior; espaço é tempo exterior.

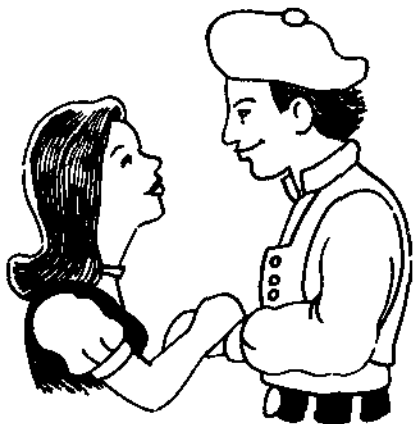
Novalis

As metáforas distraem a mente consciente, motivando o subconsciente a procurar significados e recursos, pois nosso subconsciente entende facilmente as relações entre coisas que têm características comuns. É por isso que nossos sonhos são cheios de comparações.

Da mesma forma, as boas metáforas são histórias que sugerem soluções para problemas vividos no dia-a-dia. A relação entre os elementos da história é similar à relação entre os elemen-

tos do problema. A metáfora mobiliza o nosso subconsciente para buscar soluções criativas. As soluções, em geral, aparecem através da utilização de recursos pessoais, amplamente enfatizados nos contos de fadas.

Branca de Neve sofre uma perseguição implacável de sua madrasta, mas mantém sua dedicação ao trabalho, sua meiguice e sua generosidade tornando-se, assim, cada dia mais bela e querida por todos. Essas qualidades foram utilizadas como poderosos recursos durante a história até que Branca de Neve atingiu o estado desejado.



Os recursos reforçados na história (dedicação ao trabalho, meiguice e generosidade) livram Branca de Neve do caçador que estava prestes a agredi-la, mas que, na última hora, *“não teve coragem de sacrificar a menina, tão linda e tão meiga”*. Da mesma forma, a simpatia de Branca de Neve cativa os sete anões, e ela passa a ter onde morar. E, finalmente, sua beleza atrai o Príncipe, que, com um beijo, a livra do encanto. *“Eles se casam e vivem felizes para sempre”*.

Em *Rapunzel*, o Príncipe, apesar da cegueira, persiste em sua busca. Ele anda por montes, vales e florestas, visita aldeia após aldeia. Até que, já quase desanimado, bate à porta de uma choupana. Nessa choupana ele encontra Rapunzel que, percebendo sua cegueira, se derrete em lágrimas. As lágrimas quentes de Rapunzel derramadas sobre os olhos do Príncipe lhe recobram a visão. Rapunzel e o Príncipe casam-se, têm muitos filhos e filhas *“e reinam sabiamente por muitos e muitos anos...”*. Portanto, o Príncipe literalmente vê sua persistência ser recompensada.

Cinderela, assim como Branca de Neve, sofre tremenda perseguição, não só da Madrasta, mas também de suas duas irmãs. As três criam obstáculos praticamente intransponíveis para ela. As irmãs destroem seu único vestido. Mesmo assim, Cinderela obtém a ajuda de sua Fada-madrinha (o poderoso subconsciente) que transforma uma abóbora em carruagem, dois ratinhos em cavalos fogosos e um terceiro em cocheiro. Além disso, sua Fada-madrinha providencia para ela o vestido mais lindo da festa. Apesar de todos os empecilhos, Cinderela mantém seu foco mental na festa e consegue chegar lá.

No final da história, quando os emissários do Príncipe estão prontos para oferecer o sapatinho de vidro para que fosse provado por Cinderela, ocorre mais um impedimento. A maldosa Madrasta quebra o pé do sapatinho de vidro que Cinderela estava prestes a provar. Mais uma vez a bondosa Fada interfere a favor de Cinderela. Ela havia mantido o encanto do outro pé, que Cinderela mostrou aos emissários, provando assim que, realmente, era a escolhida.

Portanto, os recursos de Cinderela estavam na sua vontade de ir à festa. Mesmo tendo que enfrentar desafios praticamente impossíveis, em momento algum Cinderela desiste de ir à festa. Além de destacar essa tenacidade, a história termina com um elogio à bondade, ao perdão e à sabedoria. *“E como era muito bondosa, perdoou à Madrasta e às irmãs. Cinderela e seu Príncipe governaram aquele reino, com bondade e sabedoria, por muitos e muitos anos”*.

O ser humano não teria alcançado o possível se repetidas vezes não tivesse tentado o impossível.

Max Weber

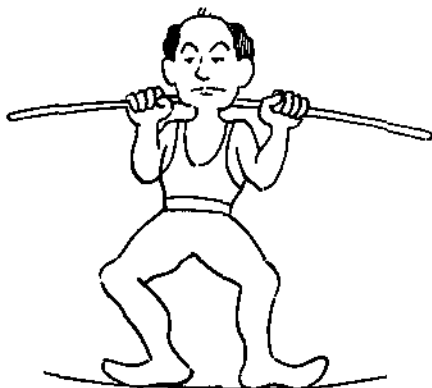
Joseph O'Connor e John Seymour, na obra *Introdução à Programação Neurolinguística*, ao comentarem sobre o poder

das metáforas, mencionam a história de um equilibrista que descrevia sua técnica da seguinte forma:

“Primeiro vejo cada passo como o mais importante da minha vida, o último que darei, e quero que seja o melhor. Planejo cada passo com muito cuidado.

Faço muitas coisas na minha vida por força do hábito, mas essa não é uma delas. Tenho cuidado com o que uso, com o que como, com a minha aparência. Repito mentalmente cada passo,

imaginando o que vou ver, o que vou ouvir e o que vou sentir. Assim, evito surpresas desagradáveis. Também me coloco no lugar do público e imagino o que eles vão ver, ouvir e sentir. Faço todo esse ensaio mental antes de entrar em cena, no chão. Quando estou em cima da corda, limpo minha mente e dirijo toda a minha atenção para fora”.



O equilibrista também confessa que, para ele, perder o equilíbrio era uma constante, mas ele se mantinha em cima da corda. Como? Quando se desequilibrava para um lado pendia um pouco mais para o outro e assim por diante. Enfim, ele tinha descoberto que o equilíbrio não é algo estático, mas algo que se produz à medida em que se anda, indo às vezes para frente, para trás, para um lado, para o outro, até chegar no final da corda e receber os aplausos estridentes da platéia entusiasmada.

*Todo estado de alma é uma paisagem.
Uma tristeza é um lago morto dentro de nós.
Uma alegria, um dia de sol em nosso espírito.*

Fernando Pessoa

Durante minhas pedaladas, às vezes solto as mãos do guidom da bicicleta e desço a montanha, livre como um pássaro. Nesses momentos, sinto bem de perto a noção do equilíbrio dinâmico que aquele equilibrista estava descrevendo. Minha *mountain bike* atinge grandes velocidades, e o equilíbrio pode ser mantido justamente porque mantenho o corpo bem flexível, bem solto. Oriento a bicicleta por aqui e por ali com simples movimentos de meu corpo e mantenho o equilíbrio pendendo sempre para o lado contrário ao que poderia levá-la ao chão. Os movimentos são sempre suaves e leves, em harmonia com a bicicleta, como se ela e eu fôssemos uma coisa só descendo aquela montanha.

Tanto a história do equilibrista quanto minhas experiências com a bicicleta ilustram uma forma eficaz de lidar com a própria vida. Essa forma é a da menor resistência, do fluir, da flexibilidade, que contradiz o poder da gravidade com suaves movimentos e que busca caminhos alternativos onde as montanhas se erguem.

No meu caso, ao equilibrar-me na bicicleta, não estou lidando com desafios "*reais*", ou seja, com problemas do meu cotidiano pessoal, social ou profissional. No entanto, ao lidar com o equilíbrio na bicicleta, busco preparar meu corpo e minha mente para os desafios "*reais*".

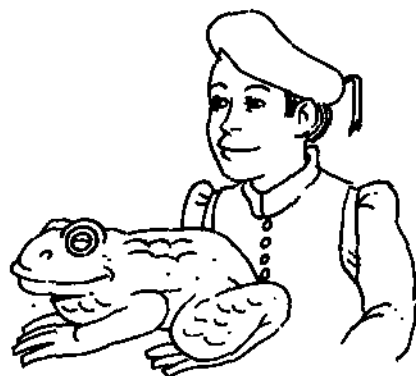
Assim como podem nos trazer poderosos recursos, as metáforas podem também nos enfraquecer. Às vezes pergunto a meus amigos como vão as coisas, e eles respondem: "*Estou batalhando*" ou "*Estou na luta*". E já escutei algumas pessoas dizerem: "*Estou mais por fora que mão de afogado*" ou "*Estou mais por fora que umbigo de vedete*" ou ainda "*Estou firme como prego no angu*".

Por mais cômicas que possam parecer, essas metáforas acabam enfraquecendo quem as pronuncia. Imagine a mensagem que o subconsciente recebe de alguém que diz estar *mais por*

fora que umbigo de vedete ou *tão firme quanto prego no angu*. Isso quer dizer que a pessoa está totalmente insegura.

Melhor seria fazer comparações mais poderosas, como por exemplo *"Estou indo de vento em popa"* ou *"Estou navegando em águas tranquilas"* ou ainda *"Estou com a faca e o queijo na mão"*. Outra metáfora fortalecedora é quando alguém comenta: *"Agora está chovendo em minha horta"*. Isso quer dizer que logo, logo a colheita será farta. Essas comparações animam e fortalecem, enquanto criam energias novas dentro de uma situação desafiadora. É justamente aí que as histórias infantis exercem seu fascínio, c em crianças de oito a oitenta anos. Essas histórias têm o poder de nos fortalecer.

Vejamos o caso da Rã Encantada. Qual é a mensagem embutida ali? A narrativa demonstra que algo feio como uma rã pode se transformar, através de atitudes amorosas, em algo formoso como um príncipe. E a moral da história é que devemos resolver nossas questões quando elas aparecem. Deixar de encarar a vida de frente pode complicar coisas simples.



É o que acontece com a Princesa quando ela perde sua bola de ouro dentro do lago. Uma horrenda Rã, verde e enrugada, coloca sua cabeça para fora d'água e oferece ajuda em troca de um beijo. A Princesa promete o beijo, mas, depois que a Rã lhe entrega a bola de ouro, ela corre de volta para o castelo e não cumpre com sua palavra. Daí para frente

a Rã começa a infernizar a vida da Princesa: aparece na mesa de jantar, no seu quarto à noite e durante seus passeios pelos jardins

do castelo. Até que um dia o Rei, vendo a filha tristonha, magra e adoentada, resolve pedir aos guardas que dêem um jeito na Rã. Ao ver-se rodeada pelos guardas, a Rã conta ao Rei que a Princesa tinha fugido sem cumprir sua promessa.

Sabidamente, o Rei explica para a Princesa que sua palavra tinha que ser mantida. Com relutância, e tremendo de nojo, a Princesa aproxima-se da Rã e beija-a. Imediatamente a Rã transforma-se num formoso Príncipe, herdeiro do reino vizinho. O Príncipe convida a Princesa para ser sua rainha. Casam-se e *“vivem felizes por muitos e muitos anos, rodeados pelo carinho e afeto de seus súditos”*.

Nenhuma condição na vida pode ser erguida ou conquistada, fugindo dela. O toque Divino é necessário e terá que ser suprido.

Joseph Brenner

Outra transformação milagrosa ocorre em *A Bela e a Fera*, onde a coragem de Bela é recompensada com um Príncipe encantado. O pai de Bela é um mercador que, após uma longa viagem, resolve deter-se no jardim de um lindo castelo para colher uma rosa vermelha de presente para a filha. Nesse momento é surpreendido pelo dono do castelo: a Fera, uma horrível criatura com cabeça de animal e corpo de homem. A Fera ameaça matá-lo pelo seu ato. Mas, após escutar as súplicas do mercador, resolve poupar sua vida. O mercador consegue trocar sua vida pela vida do primeiro ser que viesse ao seu encontro, quando chegasse em casa.

Sempre que chegava em casa, o mercador era recebido pelo seu cãozinho de estimação. Embora triste, pensou que valeria a pena fazer a troca de sua vida pela vida de seu animal de estimação. Qual não foi sua surpresa quando chega em casa e é recebido por Bela que vinha anunciar-lhe o sumiço de seu animal

de estimação. Em prantos o mercador explica a situação para Bela, que, cheia de coragem, resolve ir até o castelo da Fera.

Ao contrário do que pensava, no castelo, Bela tem uma vida de princesa, tudo está sempre em ordem e há sempre comida pronta na mesa. Passam-se os dias e nada da Fera. Bela começa a sentir-se só e implora pela presença da Fera, que finalmente se apresenta a Bela. Apesar de sua feiúra, seu tom de voz é agradável e seus gestos são amáveis. A Fera acaba conquistando Bela. Tornam-se bons amigos, até que um dia a Fera cai doente e Bela, compadecendo-se da situação; dá-lhe um beijo.

No mesmo instante ocorre uma transformação, a transformação de sempre ... a Fera deixa de existir e em seu lugar aparece o Príncipe. A Bela e o Príncipe casam-se, buscam o velho mercador para morar com eles *"e vivem todos felizes para sempre no castelo encantado"*.

Por mais repetidas que sejam, essas metáforas sempre trazem novos ensinamentos. A magia, na verdade não está no conteúdo que nos é apresentado pelas histórias, mas no conteúdo que o nosso subconsciente cria para elas. As histórias, em si, já são conhecidas, mas à medida que a nossa experiência de vida se amplia, colocamos novos conteúdos dentro dessas antigas garrafas. Além disso, aquela criança interna de sete anos, que existe dentro de cada um de nós, ganha força nova cada vez que escuta essas maravilhosas metáforas, que terminam invariavelmente com o *"viveram felizes para sempre"*.

O *"viveram felizes para sempre"* é o nosso estado desejado. É a solução do problema e o alívio depois do sufoco de uma crise ou de termos ultrapassado grandes desafios.

*A imaginação não é o talento de alguns indivíduos,
mas sim a saúde de todos.*

Ralph Waldo Emerson

Quando eu escutei a história de *Chapeuzinho Vermelho* pela primeira vez, fiquei feliz no momento em que os caçadores chegaram e eliminaram o lobo. Mas minha felicidade não era completa porque a Vovozinha ainda estava dentro do lobo, e naquela altura dos acontecimentos, já devia estar morta. Qual não foi meu alívio quando os caçadores pegaram um facão e conseguiram tirar Vovozinha viva de dentro do lobo.

Hoje eu sei que naquele momento foi criada uma fabulosa metáfora dentro de meu subconsciente. Eu passei a acreditar que, por pior que fosse uma situação (pode haver algo pior que ser devorado por um lobo?), haveria sempre uma solução (o facão do caçador abrindo a barriga do lobo e libertando Vovozinha).

Talvez não haja no mundo ocidental nada mais difundido que essas metáforas. Cada vez que são reapresentadas em livros, no cinema ou na televisão, recebem uma acolhida carinhosa. Walt Disney usou sua criatividade e recontou essas histórias de forma fascinante em belíssimos filmes e livros cativantes.

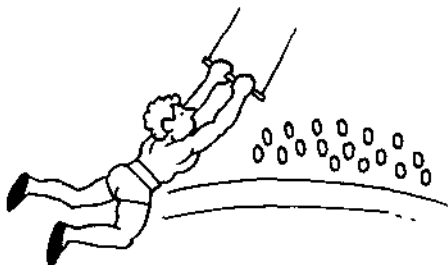
Branca de Neve, Rapunzel, Cinderela, A Rã Encantada, A Bela e a Fera e Chapeuzinho Vermelho são histórias cheias de recursos. Branca de Neve vence através de seu gosto pelo trabalho, sua meiguice e sua generosidade. O Príncipe de Rapunzel, através da constância consegue até mesmo ultrapassar o desafio da cegueira em busca de seu objetivo principal de vida representado por *Rapunzel*. Da mesma forma, *Cinderela*, mantém sua mente fixa num objetivo principal bem definido, ou seja, ir à festa. Outro recurso maravilhoso, que se manifesta em *Cinderela*, é o perdão. Na *Rã Encantada* a Princesa aprende a honrar compromissos, a encarar a vida de frente e, também passa a enxergar como a consideração e o amor podem transformar uma Rã em um Príncipe encantado. Em *A Bela e a Fera* presenciamos outra metamorfose, quando Bela, através de sua coragem e ami-

zade transforma a Fera em seu Príncipe Encantado. E Chapeuzinho Vermelho demonstra que, mesmo quando tudo parece estar perdido, a solução sempre aparece.

Qualidades e valores como *gosto pelo trabalho, meiguice, generosidade, constância, objetivo principal bem definido, perdão, honrar compromissos, encarar a vida de frente, consideração e amor, coragem, amizade* e a crença em que *a solução sempre aparece* podem surgir em outras histórias, dependendo das necessidades do momento. Nós mesmos podemos estar sempre criando metáforas fortalecedoras que incluam esses valores.

No nosso cotidiano, você e eu podemos criar nossas próprias metáforas para neutralizar comentários enfraquecedores.

Quando as pessoas me perguntam: *"Como está a luta?"*, eu costumo responder: *"Fácil, pois, em vez de lutar, eu estou me divertindo muito"* e, ao mesmo tempo, penso: *"Minha vida é como um passeio num jardim florido ou como uma tarde no circo"*.



Enrico Caruzo, o maior tenor de sua época, quando menino, teve que enfrentar uma metáfora extremamente enfraquecedora, que talvez fizesse outros desistirem. Seu primeiro professor lhe disse que ele soava como *"o vento batendo nas persianas!"*. Mas sua mãe sabia do valor do filho. Com pouco dinheiro para buscar um outro professor, mesmo assim ela tinha a convicção de que *a solução apareceria*. Para economizar dinheiro, passou a andar descalça e até mesmo a privar-se de algumas refeições. Com isso, conseguiu o suficiente para contratar um professor mais experiente e teve a grata satisfação de ver o filho transformar-se num dos maiores tenores de todos os tempos.

Foi também através de uma metáfora que Luciano Pavarotti se decidiu pela música. No seu caso, a metáfora era fortalecedora. Quando jovem, Luciano Pavarotti tinha aulas de canto, mas estava também matriculado em uma escola para formação de professores. Perguntou ao pai o que deveria escolher, ao que o pai lhe respondeu com uma amável metáfora: *“Luciano, se você tentar se sentar em duas cadeiras ao mesmo tempo, você cairá entre as duas. Na vida, você deve escolher um das duas cadeiras”*. Hoje sabemos que ele escolheu a cadeira certa.

Um dos mais importantes treinadores da história do futebol americano, Paul Bear Bryant, antes de se aposentar, descreveu suas habilidades de forma metafórica:

“Eu sou apenas um lavrador do Arkansas, mas aprendi a aproximar as pessoas. Eu aprendi a animar alguns indivíduos e acalmar outros, até que, finalmente, eles formassem um só coração batendo juntos, como um time. Para conseguir isso, existem apenas três coisas que eu sempre escolhia dizer: Se alguma coisa der errado, eu sou o responsável. Se alguma coisa der meio-certo, nós somos os responsáveis. Se alguma coisa der realmente certo, vocês são os responsáveis. Isso é tudo o que você precisa para conseguir que as pessoas vençam por você”.

O mestre La Fontaine, ilustra a prosperidade com uma imagem transformadora: *“Um velho lavrador tinha dois filhos. Um dia ficou gravemente doente e, sentindo a morte chegar chamou-os e disse:*

— Meus filhos, estou morrendo, mas antes quero dizer-lhes que toda a fortuna que lhes deixo consiste na granja e nas terras, que repartirei em duas metades. Desejo que continuem cultivando, pois nelas, a uns 30 ou 50 centímetros de profundidade, encontra-se um tesouro.

Os filhos acreditaram que seu pai falava de algum dinheiro enterrado e assim, depois de sua morte, puseram-se a cavar suas terras palmo a palmo. Extenuados, não encontra-

ram tesouro algum. Mas a terra, perfeitamente revolvida e rejuvenecida, proporcionou-lhes abundante colheita: a justa recompensa de seu trabalho”.

Amyr Klink, em sua obra *Parattii*, compara sua experiência no mar, com a própria vida: *“Passei minutos intermináveis, suando frio, desejando terrivelmente estar horas ou dias à frente para escapar da tortura da espera, da angústia de não saber quanto tempo, da tensão de ter que agüentar até passar. Mas não há meio. Talvez seja exatamente este o verdadeiro prazer de se atravessar tempestades. Só se alcança o bom tempo, passando por todos os segundos que vêm antes. Não há como cortar caminho. Só veria o sol outra vez quando passasse por todos os dias do inverno, sem pular nenhum. E não há como dar saltos. Só retornaria a Paraty percorrendo cada um dos graus de latitude, cada milha do caminho até lá”.*

Até aqui sua mensagem é similar à mensagem contida na história da Rã Encantada, ou seja, devemos encarar a vida de frente. E Amyr Klink conclui da seguinte forma: *“Os dias tornaram-se lugares, as horas e minutos, pedaços e frações desses lugares, e o tempo, que antes eu media num calendário, não podia mais ser contado. Era algo que corria, um veículo veloz sem freios, que passava sem parar por todos os lugares. Um veículo vermelho do qual eu era o único passageiro”.*

Esse poderoso veículo vermelho não só deu a Amyr Klink a satisfação da viagem mas também a inspiração para o seu livro e para as inúmeras palestras que ele ministra pelo Brasil afora.

Um outro veículo, que também pode proporcionar-nos experiências fortalecedoras e levar-nos a lugares exóticos, é o dinheiro. No próximo capítulo relato a história de Livia, a jovem milionária, uma metáfora de sucesso.

O dinheiro é como o adubo: se não for espalhado não tem serventia nenhuma.

Francis Bacon

Capítulo 3



SUA MENTE, SEU TESOURO

LÍVIA, A JOVEM MILIONÁRIA

*Tal como no espaço, também no tempo
o indivíduo ultrapassa
os limites de seu corpo.*

Alex Carrel

Lívia pedalava velozmente pela praia. Deliciava seus olhos com a visão do azul profundo daquele céu maravilhoso de verão e, ao mesmo tempo, apreciava a espuma cristalina das ondas arrebatando-se na praia. Ouvia a areia gemendo sob as rodas de sua bicicleta e sentia o frescor do vento no seu jovem rosto que acabava de completar dezesseis anos. Pedalou até não suportar mais o peso da areia e caiu exausta. Deixou que as ondas lhe lambessem o corpo e encharcassem sua bicicleta.

Permaneceu por instantes naquela posição largada até que adquiriu coragem, levantou-se, sacudiu a areia e voltou para casa empurrando a bicicleta. Depois do banho, Lívia foi até a varanda onde viu seu avô Cássio na rede. Era um homem que ela admirava. Não só admirava, gostava também de ouvi-lo contar sobre o começo de sua vida na roça. Aproximou-se dele e pediu-lhe que falasse um pouco sobre sua infância. Cássio ajeitou-se na rede e começou:

— Faz calor hoje aqui na praia. Parece mentira, mas esse calor me faz pensar no frio que eu passava no inverno. Às vezes fazia tanto frio que eu buscava os locais onde havia estrume fresco para pisar. O calor do estrume servia para aquecer os meus pés descalços. Com apenas oito anos, eu já era imprescindível na lida diária da Fazenda São José. Meu pai era empregado de um latifundiário e precisava de todos os cinco filhos para dar conta do serviço. Enquanto isso, minha mãe e minhas duas irmãs cuidavam da sede da fazenda.

Um dia, durante uma folga, peguei minha varinha de pescar, escavei algumas minhocas e fui até o rio. Enquanto pescava, eu pensava no futuro. Como seria minha vida quando tivesse dezoito anos? Vinte e oito? Trinta e oito? E quarenta e

oito? Imaginei tudo do jeito que eu queria. Aos dezoito anos estaria vivendo na cidade, trabalhando num bom emprego. Aos vinte e oito já teria meu próprio negócio, possuiria um lar: estaria casado e teria meu primeiro filho.

E depois disso eu adormeci e sonhei. No sonho, apareceu-me uma linda mulher que se apresentou como Fádua. Era uma pessoa tão bela que mais parecia um ser angelical. Ela demonstrava ter consciência de tudo e inspirava profunda confiança. Arrisquei-me a perguntar-lhe algumas coisas. Como seria minha vida depois dos vinte e oito anos? Teria mesmo minha própria loja? Será que possuiria um lar? Poderia comprar sapatos para meus filhos?

Fádua me disse que até os dez anos eu me tornaria amigo do padre Queiroz e que logo depois aprenderia a ler e escrever. Aos treze, sairia de casa para sempre. Na cidade grande, trabalharia de trocador de bonde, office boy e garçon. Aos dezoito, já estaria supervisionando o trabalho de um grupo de operários numa estrada de ferro. Conseguiria, aos vinte e cinco anos, montar minha própria loja de tecidos e iria casar-me aos vinte e oito. Segundo ela, meus sonhos seriam realizados: seria um negociante extremamente próspero e respeitado. Mais ainda: ela garantiu que meus filhos teriam sempre calçados novos nos pés.

Um sorriso iluminou o rosto bondoso e sábio de Cássio, e ele prosseguiu:

— Retornei daquele sonho como se estivesse chegando de uma viagem. Tinha sido tudo tão real que ainda procurei por Fádua à minha volta. Ela não estava, mas eu passei a acreditar naquele sonho.

De fato, as previsões de Fádua se concretizaram. Minha amizade com o padre Queiroz cresceu depois daquele dia e minhas folgas eram gastas na casa paroquial, onde aprendi a ler e escrever. E como Fádua havia previsto, aos treze anos mudei-me definitivamente para a cidade.

Com o sonho orientando sua vida, Cássio conseguiu realizar todas as coisas que, na época, pareciam impossíveis. Chegou à idade madura coroadado de triunfos. Hoje, aos 75 anos, exercita-se regularmente e gerencia seus negócios com extrema lucidez. Além de desfrutar de grande prestígio na cidade, também possui dois hotéis, um cinema, vários apartamentos de luxo e uma casa na praia, onde passa os verões em companhia dos netos e netas.



Sendo a neta mais velha, Livia sentia-se à vontade para fazer uma pergunta atrás da outra. Sempre teve muita curiosidade para saber como é que seu avô tinha conseguido tirar tudo o que tinha do nada. Essa pergunta atormentava sua jovem mente e ela perguntou-lhe como ele tinha conseguido vencer tanto na vida.

Cássio não havia ainda pensado na questão exatamente daquela forma. Mas, à medida que falava, as coisas se clareavam para ele mesmo.

Ao conversar com Livia, Cássio lembrou muitos de seus sonhos antigos. Com eles, surgiu também a presença mágica de Fádua. A essência desses sonhos foi carinhosamente relatada para sua neta durante aquele dia glorioso de verão. Cássio, recostado na rede, e Livia, sentada na mureta da varanda, iniciaram sua viagem através do tempo e do espaço, através do nada e do tudo.

Numa nuvem de fogo apareceu Fádua. Seus olhos bondosos e seu sorriso benevolente acalmaram o homem e sua neta. De seus lábios saíram maravilhosos ensinamentos, e o primeiro deles era sobre os desafios da vida. Fádua sentou-se na rede ao lado de Cássio e falou para Livia:

Os problemas que enfrentamos são apenas oportunidades disfarçadas. Olhe sempre para eles com serenidade e lembre-se de que as ameaças são justamente as oportunidades que você tem para se exercitar na arte de vencer. Na realidade, se não houvesse obstáculo, não haveria vitória. Seu avô, quando criança, não tinha nem sapatos para calçar. Hoje, pode comprar a melhor loja de calçados da cidade se quiser.

Lívia olhou para seu avô e notou que ele dormia serenamente. Ela agora havia iniciado um diálogo direto com Fádua, aquele ser iluminado de quem seu avô tanto falava e com quem sonhava um dia se encontrar. Pensou, então, como era privilegiada de desfrutar da visita de Fádua. E parece que Fádua escutou seus pensamentos:

— Querida Lívia, percebi que já era hora de passar os segredos de seu avô para você. Como hoje é o dia de seu aniversário, este será o meu presente. Vamos começar pelo mais importante. Saiba sempre minimizar problemas e fixar-se em soluções e *acredite que o objetivo da vida é comandar seu destino e realizar os seus sonhos*. Nada mais importa. Observe o sono de seu avô e perceba nele a satisfação daquele que viveu e realizou cada um de seus sonhos mais queridos.

Fádua parecia ter um carinho todo especial por Cássio. E, à medida que falava para Lívia, parecia velar pelo sono daquele homem. Fádua continuou falando em voz mansa:

— Cássio descobriu as duas chaves da prosperidade: tem paixão pelo que faz e amor pelas pessoas. Além disso, desde pequeno sabia o que queria. Quando o encontrei pela primeira vez, adormecido às margens do regato da Fazenda São José, ele tinha acabado de planejar seu futuro. Ele se imaginava fazendo as coisas com perfeição.

Pouco antes da minha chegada, na beira do rio, Cássio estava se vendo na cidade, num bom emprego. Em sua mente, ele escutava o que estaria falando para as pessoas e sentia

todas as sensações agradáveis de ter vencido inúmeros desafios. Depois imaginou como seria ter seu próprio negócio e projetou seu casamento para os vinte e oito anos. Mais ainda, ele sentiu como seria ter sua própria casa e poder vestir seus filhos com roupas e sapatos de qualidade. Isso tudo ele fez aos oito anos de idade. Intuitivamente, ele estava tirando do nada o tudo que você agora vê.

Lívia se confundiu um pouco com essa afirmação e perguntou a Fádua o que é que ela deveria fazer para, como seu avô, poder também tirar tudo do nada. Fádua respondeu:

— A vida entregará para você exatamente aquilo que você lhe pedir, na quantidade determinada, no local especificado e na hora em que você quiser. Basta que você saiba pedir.

A precisão deve ser a qualidade principal de todo pedido. Em questões financeiras, é essencial saber pedir. Pergunte às pessoas que conhece quanto é que elas querem ganhar, exatamente quanto, no ano que vem. Poucos saberão responder a essa pergunta simples. A maioria dirá apenas 'muito dinheiro'. Mas a vida quer saber exatamente quanto você quer dela e quando.

— Lívia, seria bom começarmos hoje mesmo a tirar tudo do nada. Já pensou no que estará fazendo quando completar seus vinte e seis anos?

— Nem idéia. Dez anos é muito tempo, nem pensei nisso.

— Então, vamos começar hoje mesmo!? Pegue uma folha de papel e uma caneta.

Lívia correu até o seu quarto e notou que a casa estava tranqüila. Sua avó e seus irmãos haviam saído pela vizinhança. Precisava aproveitar ao máximo da agradável companhia de Fádua. Pegou logo um caderno e uma caneta e voltou ligeiro para a varanda. Fádua continuou sua fala:

— O mundo exterior reflete o mundo interior. Portanto, se você tem abundância dentro de você, isto é, se você concentrar

seus pensamentos na abundância, você se tornará uma pessoa próspera. Se você focar sua atenção na alegria, sua vida se tornará mais feliz. São justamente as coisas nas quais você mais pensa que se tornam dominantes no seu dia-a-dia. E, para que você se concentre no que deseja para sua vida, é preciso que escreva como quer que ela seja. Aos oito anos de idade, seu avô não sabia nem ler nem escrever, mas, mesmo



assim, projetou seu futuro com sucesso, pois imaginou com nitidez o que queria quando tivesse dezoito anos. E você? Sabe o que acontecerá com você daqui a dez anos?

— Claro que não, a tia Lúcia disse que o futuro a Deus pertence.

— Sim, isso dentro do que ela acredita. Para ela, assim como para a maioria das pessoas, parece ser impossível criar o futuro. Ainda não se deram conta de que, querendo ou não, estamos a todo instante criando o nosso futuro. Nossa existência acontece sempre no presente, e os pensamentos predominantes do presente se tornam realidade no futuro. O fato de tia Lúcia não ter consciência do que está acontecendo não quer dizer que não acontece. Para ela, também o futuro se cria no presente. Basta você observar com atenção no que é que ela mais fala. Já que ela se preocupa e fala muito de doenças, não é coincidência que esteja sempre indisposta e que precise ir com frequência ao médico. Se você quiser ter uma vida de realizações e de muita prosperidade, é necessário que se concentre no que deseja realizar. Não só isso, é necessário que escreva o que quer.

— Está bem. Hoje é o dia seis de janeiro de mil novecentos e noventa e seis. Portanto, vou escrever o que eu quero que

esteja acontecendo no dia seis de janeiro de dois mil e seis. Puxa, parece longe demais.

— Sim, parece longe. Você se lembra do que estava fazendo no dia seis de janeiro de mil novecentos e oitenta e seis?

— Eu estava comemorando meus seis anos de idade aqui na praia. E lembro-me de que ganhei minha primeira bicicleta. Foi uma grande alegria.

— E naquela época você imaginava que seus dezesseis anos chegariam tão rápido?

— Claro que não. Nem pensava no futuro.

— Mas, mesmo assim, ele chegou. Da mesma forma como o dia seis de janeiro de mil novecentos e noventa e seis chegou, também o dia seis de janeiro de dois mil e seis chegará. Quanto mais bem definido ele estiver em sua mente, maiores são as possibilidades de que o seu futuro aconteça como você está planejando. Agora escreva.

Livia abriu o caderno com entusiasmo, pegou a caneta e escreveu:

Daqui a dez anos estarei ganhando muito dinheiro e terei uma vida livre de conflitos e doenças. Não precisarei me preocupar mais com pedir dinheiro a meus pais e avós.

Mostrou o que havia acabado de escrever para Fádua e ela, pacientemente, explicou-lhe como deveria ser o seu pedido.

— Peça o que você quer com exatidão e expresse seus desejos na forma positiva. Quando você nega os conflitos, as doenças e as preocupações, a primeira coisa que seu cérebro faz é pensar nessas coisas. Em que é que você pensa quando eu lhe peço para não pensar num pimentão vermelho? Imediatamente você começa a pensar num pimentão vermelho. Não é? Portanto, escreva o que você quer e evite pensar no que você não quer. Se for dinheiro, coloque quanto dinheiro quer. Se for uma vida saudável, descreva as coisas que pessoas saudáveis normalmente fazem.

Lívia arrancou aquela página, amassou e colocou no bolso para jogar fora depois. Agora tinha que escrever rápido, antes que os irmãos chegassem. Foi então que escreveu:

No dia seis de janeiro de dois mil e seis estarei ganhando o meu primeiro milhão de dólares. Portanto, a partir de hoje concentrarei minha atenção na meta de ganhar o meu primeiro milhão antes de completar vinte e seis anos de idade.

Eu adoro brincar com o computador, portanto, ganharei o suficiente para o meu sustento e muito mais ainda, produzindo programas e jogos para o computador. Saberei abrir espaço para os esportes, principalmente para andar de mountain bike, meu esporte favorito. Portanto, eu me vejo andando de bicicleta e ouço os comentários de meus amigos sobre a minha bela forma física. Estou-me sentindo maravilhosamente bem e tenho amizades sinceras e duradouras. Estou tendo condições de ajudar os meus amigos mais necessitados e encontro tempo para ensinar aos outros como produzir prosperidade, amor e saúde em suas vidas.

Ao acabar de escrever, Lívia notou que seu avô começava a se espreguiçar e que Fádua havia desaparecido. Cássio bocejou e pediu para ler o que ela estava escrevendo. Como tinha muita confiança em seu avô, Lívia mostrou-lhe o que acabara de escrever. Ele leu e comentou:



— Já me vejo ajudando você a contar todo esse dinheiro. Estou até mesmo sentindo o cheirinho dele e vendo os sorrisos nos rostos de todas as pessoas que você vai ajudar.

— Vô querido, você pode até ter essa confiança toda, mas eu ainda não. Como é que posso fazer para ter essa fé que você tem no futuro?

— Livia, *sua mente é o seu tesouro*. Para se convencer de que pode, você vai fazer o mesmo que está fazendo agora, ao inverso. Agora você declara que ainda não tem confiança. Passe a declarar confiança absoluta no que escreveu. Não apenas isso, passe a se comportar como se o que você escreveu já fosse verdade. Coloque emoção no seu desejo e no seu comportamento e crie fé inabalável dentro de você.

— Como?

— Para criar essa fé, é necessário que você repita com frequência o que quer, como se fosse uma oração ou um mantra. Repita muitas vezes todos os dias aquilo que você deseja, usando sempre o gerúndio. Diga assim: *"A cada dia que passa e de todas as formas eu estou me tornando mais próspera, mais amável e mais saudável. Estou realizando cada um de meus objetivos"*. E acrescente sempre, em detalhe, cada um de seus objetivos.

— Por que a repetição e por que o gerúndio?

— As pessoas costumam repetir muito que não podem. Entra ano e sai ano, e a ladainha continua. A repetição constante daquilo que não podem fazer acaba se transformando na imagem que fazem delas mesmas. Elas se vêem impotentes com relação às suas vidas e, por isso mesmo, não conseguem realizar seus sonhos. Não concretizam os sonhos porque têm uma auto-imagem fraca e pobre.

Para construir uma auto-imagem poderosa, é necessário fazer afirmações poderosas. E, para fortalecer essas afirmações, devemos agir como os grandes agem: com caráter, com vigor, com fé absoluta no futuro e com muito amor pelas outras pessoas.

Quando você repete para você mesma aquilo que quer, você se sugestiona. Isso quer dizer que as mensagens acabam

passando de sua mente consciente para sua mente subconsciente. E sua mente subconsciente tem o poder de transformar você. Você acaba se transformando naquilo em que seu subconsciente acredita. É por isso que sua mente é o seu tesouro se você quiser que seja assim. A escolha está em suas mãos, pois é você quem vai escolher no que irá pensar, no que irá repetir dentro de sua cabeça.

E sobre o gerúndio? Devemos nos habituar a usá-lo: ganhando, amando, distribuindo, compartilhando, vivendo, vibrando, porque ele dá idéia de movimento. O gerúndio nos impele à ação e, como você sabe, é a ação que interessa. Pensar é importante, mas o que realmente conta é o que você faz. Se eu tivesse ficado sonhando a vida toda na beira daquele rio, estaria lá até hoje. Eu me levantei e fiz. Esse é o meu segredo: ação!

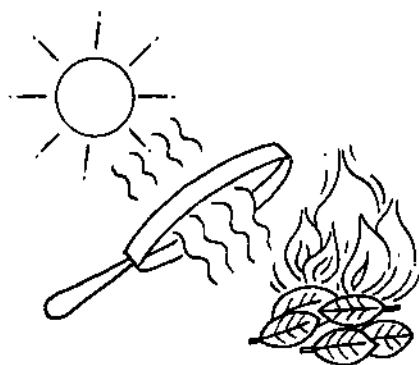
Lívia olhou para seu avô e percebeu um brilho especial em seus olhos, um vigor renovado em sua voz e um desejo intenso de ajudá-la a conquistar seus sonhos através da ação.

Cássio continuou sua explicação com a segurança de sua longa experiência:

— Você já deu o seu primeiro passo ao escrever exatamente quanto quer ganhar quando completar os vinte e seis anos de idade. E foi além, você explicou para você mesma como vai conseguir ganhar o seu primeiro milhão de dólares. Escreva na folha seguinte o que você deseja da vida.

Descreva com precisão as suas metas financeiras para daqui a dez anos, como, por exemplo, tipo de casa, carro, volume de investimentos e outras coisas.

Em outra folha escreva seus objetivos não-financeiros, como por exemplo, viagens, férias, tipo de negócio onde atuará e seu ambiente de trabalho, amigos, vida familiar e clima doméstico, et cetera.



Em geral superestimamos o que podemos fazer em um ano e subestimamos o que é possível produzir em dez. Se você concentrar suas energias na direção de seus objetivos principais, você os atingirá.

Lembra-se de quando era mais nova e gostava de queimar as folhas secas com o uso de uma velha lupa? Os raios do sol concentrados através da lente aumentam seu poder, criando mais calor e, com isso, conseguem queimar as folhas.

Escrevendo o que você quer e focalizando sua mente no que deseja atingir em dez anos, você produzirá em sua vida um efeito parecido com o efeito concentrador da lupa. Seus pensamentos, suas palavras e suas ações produzirão o fogo sagrado dos resultados positivos.

Apesar do convívio de longos anos, Livia não poderia ter imaginado que seu avô tinha tanto para oferecer. Ela estava convencida de que ele era realmente um especialista em tirar tudo do nada. Quando ela sentou-se ao seu lado, sentia-se vazia e cansada. Depois daquela conversa, sua vida tinha tomado um novo rumo. Seus pensamentos foram interrompidos quando Cássio lhe fez a seguinte ressalva:

— Tenha sempre o cuidado de verificar que tudo o que você deseja seja ecológico. Isso quer dizer que você deve desejar coisas que sejam boas para você mesma, para os outros e para o planeta como um todo. Além disso, deverá certificar-se de que existe coerência interna naquilo que almeja. Em outras

palavras, tudo o que você desejar deve estar de acordo com seu sistema de valores.

Uma vez um costureiro famoso sentia-se infeliz. Ele ganhava sua vida e sua fama através da produção de casacos de pele. Tinha tudo que desejava: carro, casa, apartamento na praia, uma vida familiar tranqüila e muitos amigos. Mesmo assim, freqüentemente se via às voltas com estados depressivos.

Resolveu consultar um psicólogo. O profissional lhe pediu que fizesse uma lista de seus valores mais caros. Dentre eles, estava o amor pela natureza e pelos animais. Não demorou muito para que o psicólogo identificasse uma incongruência entre o que o famoso costureiro fazia e sua escala de valores. Aconselhou o costureiro a mudar os materiais que usava para confeccionar os casacos. Passou a utilizar tecidos finos em vez de peles, e pouco tempo depois as depressões desapareceram.

Nesse ponto, Livia lembrou-se de uma história parecida:

— Eu também conheci uma pessoa assim. Minha professora de biologia do ano passado. Ela dava aula para nós, mas, na realidade, queria mesmo é estar lecionando na universidade. Por isso, se irritava com freqüência e estava sempre indisposta. Em fevereiro, quando eu me encontrar com ela, vou explicar-lhe como transformar seu sonho em realidade e tenho certeza de que seus incômodos desaparecerão.

— Assim que sua professora começar a agir na direção de seus sonhos, ficará mais tranqüila. Na verdade, não existe nada mais tranqüilizador do que uma ação direcionada para nossos objetivos principais de vida.

Outra coisa, Livia. Lembre-se de que a vida é multidimensional, isto é, não é só dinheiro que conta. John D. Rockefeller, um dos homens mais ricos do mundo, vivia com medo de perder sua fortuna. Por isso, era acometido de problemas sérios de estômago e se alimentava basicamente de pão e leite.

Para evitar que isso aconteça, cultive as várias dimensões de sua vida. Você deve sempre prestar atenção em seu lado emocional, isto é: pergunte-se como estão seus relacionamentos em família e com os amigos e parceiros de negócios. Há também a dimensão mental de sua existência: o desenvolvimento de sua mente através de cursos e leituras construtivas.

Por último, lembre-se sempre de que você é muito mais que seu corpo físico, você é, de fato, uma alma que está tendo uma experiência física. Ao pensar nisso, busque transcender sempre suas condições atuais e perceber o significado mais amplo de todas as suas experiências.

Lívia conhecia bem as crenças profundas de seu avô. Ela já tinha acompanhado Cássio em suas visitas mensais ao asilo de velhos. De fato, Cássio era uma das pessoas que mais contribuíam para o asilo. Dez por cento de seus rendimentos eram enviados diretamente para auxiliar os velhos menos favorecidos. E ele estava sempre envolvido em campanhas mais amplas para ajudar os pobres. Portanto, Lívia aprendia não só com as palavras, mas, acima de tudo, com o exemplo de seu avô.



Ansiosa por terminar de escrever sobre as várias dimensões de sua vida e como tudo estaria acontecendo ao longo dos próximos dez anos, despediu-se carinhosamente de seu avô. Deu-lhe um beijo na testa e foi para o quarto. Trancou a porta, assentou-se à mesa de estudos onde escreveu por muito tempo, imaginando, em detalhes, o que estaria vendo; as coisas que falaria para si mesma... e como se sentiria no dia seis de janeiro de dois mil e seis.

No começo dessa história, uma das coisas que Fádua menciona para Livia é a habilidade de lidar com frustrações. Suas palavras foram exatamente as seguintes:

Os problemas que enfrentamos são apenas oportunidades disfarçadas. Olhe sempre para eles com serenidade e lembre-se de que as ameaças são justamente as oportunidades que você tem para se exercitar na arte de vencer. Na realidade, se não houvesse obstáculo, não haveria vitória. Seu avô, quando criança, não tinha nem sapatos para calçar. Hoje pode comprar a melhor loja de calçados da cidade se quiser.

De fato, saber lidar com frustrações pode significar a diferença entre aqueles que apenas sobrevivem e os que rompem os seus próprios limites e partem para triunfos cada vez mais significativos. Leia no próximo capítulo como lidar com as frustrações e as críticas.

*Aprender é descobrir aquilo que você já sabe.
Fazer é demonstrar que você o sabe.*

Richard Bach

Capítulo 4

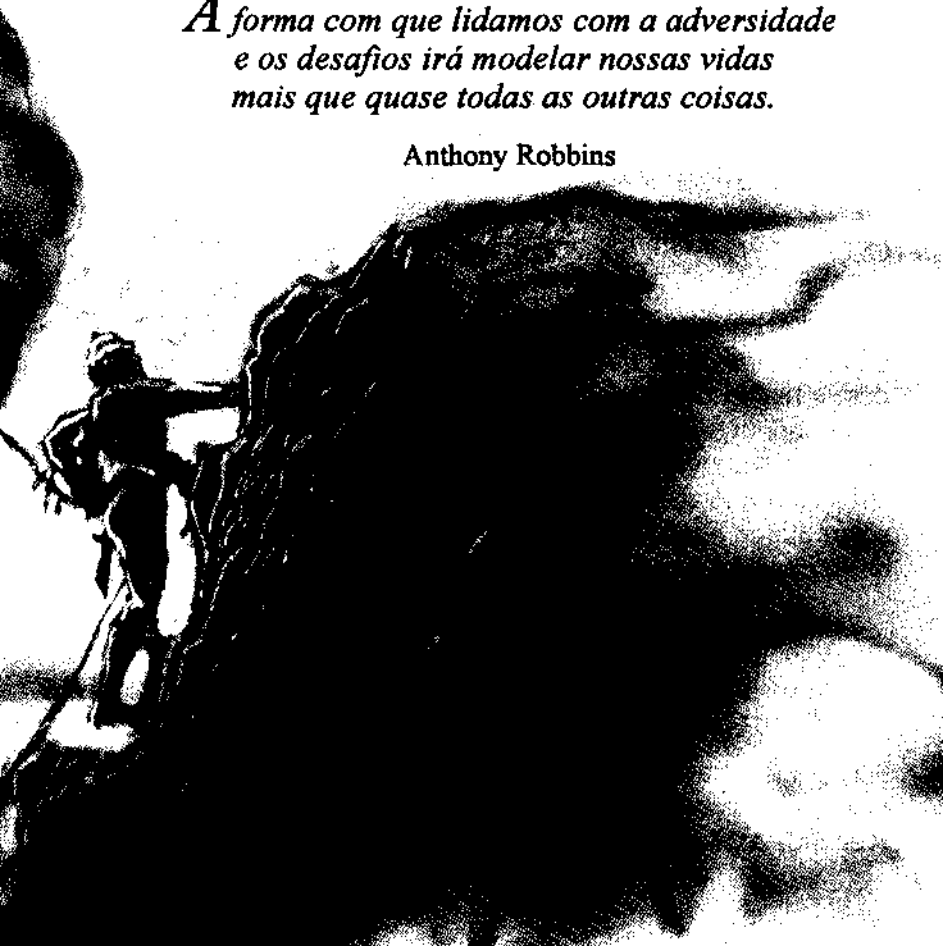


O BEIJO DE BELA

LIDANDO COM FRUSTRAÇÕES E CRÍTICAS

*A forma com que lidamos com a adversidade
e os desafios irá modelar nossas vidas
mais que quase todas as outras coisas.*

Anthony Robbins



Assim como o beijo carinhoso de Bela transformou Fera num belíssimo Príncipe, neste capítulo, através de poderosos instrumentos mentais, aprenderemos como transformar frustrações e críticas em verdadeiras vitaminas para o crescimento constante de nossa prosperidade.

Vamos tratar primeiro da frustração.

Transformando Frustração em Oportunidade

O oposto do sucesso não é o fracasso, mas a frustração. Frustração é o resultado de não se conseguir o que se deseja ou o que se espera. Além da frustração por não conseguirmos o que almejávamos, muitas vezes ainda recebemos críticas. E essas críticas costumam doer como se fossem flechas lançadas por nós mesmos (autocrítica), por amigos íntimos ou por familiares.

Para Abraham Zaleznik, professor da Universidade de Harvard, nos Estados Unidos, a frustração é proporcional ao valor que a pessoa dá ao que está querendo. Quando o que a pessoa deseja tem grande valor no seu subconsciente e ela não consegue concretizar tal desejo, isso adquire um significado profundamente negativo em seu cérebro. Muitas vezes a pessoa constrói a realidade em volta de algo que deseja muito. Quando não consegue atingir aquilo que tanto almejou, isso pode levá-la a pensar que o mundo e o lugar que ocupa nele já não mais têm significado.

Portanto, o que realmente leva à frustração não é o fato de não se conseguir o que se deseja, mas o valor subconsciente que associamos ao desejo. Quanto maior esse valor, maior pode ser a frustração.

A frustração, quando levada ao extremo, pode provocar o suicídio, como foi o caso do comerciante de ouro de Los Angeles, Alan David Saxon, que se matou em 1984, por causa

do desvio de 60 milhões de dólares. Mas, o efeito mais comum da frustração é a descrença, ou seja, o desânimo para começar novamente, e a conseqüente paralisia mental e desespero. Alguns *insights* sobre a frustração podem, porém, minimizar seu poder negativo e, ao mesmo tempo, transformá-la em forte aliado para a ação construtiva.

Não nos falta coragem para começar certas coisas porque são difíceis, mas são difíceis porque nos falta coragem para começá-las.

Sêneca

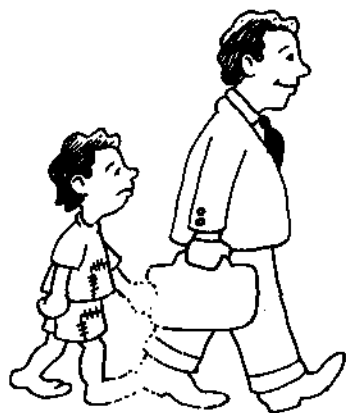
Existem duas idéias errôneas a respeito da frustração: a primeira é que a frustração é algo ruim e a segunda é que, se estamos frustrados, não devemos demonstrar nossa frustração. Pode-se aprender muito com uma experiência que não produz os resultados esperados. Ela pode nos apresentar a oportunidade de fazer algo diferente e melhor ainda. Thomas Edison tentou dez mil formas diferentes de fazer a lâmpada elétrica, até que conseguiu encontrar uma que funcionasse. Cada tentativa frustrada era chamada de uma *descoberta de como não se faz uma lâmpada*.

Ao reconhecermos nossa frustração, podemos diluir seu impacto.

"Não consegui desta vez, mas continuarei agindo e mudando até conseguir o resultado desejado".

Para fazer frente à frustração, você e eu devemos cultivar ao máximo nossos talentos e criar cada vez mais coragem para a ação. Coragem é a nossa disposição de encarar os fatos como eles se apresentam para nós no nosso cotidiano.

Napoleon Hill, considerado o Pai da Ciência do Sucesso, soube tirar proveito de suas frustrações. Aos sessenta anos, possuía uma fisionomia tranqüila e um sorriso constante nos lábios.



Quem o visse jamais poderia imaginar a dimensão dos desafios que teve que enfrentar no começo de sua vida. Nasceu na pobreza e aos nove anos perdeu a mãe.

Na obra *A Lei do Triunfo*, Napoleon Hill conta que subiu rapidamente no seu primeiro emprego, mas, logo depois de conseguir uma posição estável, seu empregador quebrou.

Mudou-se para o sul dos Estados Unidos e conseguiu emprego em uma madeireira. Através de seu desempenho de excelência, foi convidado a tornar-se sócio da empresa. Mas em 1907, quando ele tinha apenas dezoito anos, durante o pânico comercial, os negócios falharam, e ele novamente perdeu tudo. Decidiu então estudar Direito à noite, enquanto trabalhava com vendas de automóveis durante o dia. Prosperou novamente, e os bancos lhe emprestaram dinheiro à vontade, tanto dinheiro que não conseguiu pagar. Quebrou outra vez.

O quarto emprego de Napoleon Hill surgiu através da influência da família de sua esposa. Já formado em Direito, dava assistência jurídica ao chefe do conselho de uma das maiores empresas de carvão daquela época. Ia muito bem e conseguiu se estabilizar financeiramente, quando decidiu, de impulso, pedir demissão. Não tinha nenhuma razão lógica para esse comportamento, considerado absurdo por sua família e seus amigos.

Mudou-se, então, para Chicago e foi admitido como chefe de publicidade de uma escola por correspondência. Seu êxito foi de tal natureza que, depois de um ano, o capital acumulado permitiu-lhe montar uma rede de confeitarias em dezoito cidades norte-americanas. Foi então que surgiu um quinto desafio: seus

dois sócios levantaram contra ele uma falsa acusação de desonestidade. Teve que responder na justiça e ganhou a causa, mas perdeu a confiança dos sócios, e o negócio faliu.

Aos trinta anos de idade, Napoleon Hill recomeçava sua vida pela sexta vez. Passou a ensinar publicidade e vendas em uma escola comercial. A escola prosperava rapidamente quando surgiu a Primeira Guerra Mundial e seus alunos foram convocados para o serviço militar. Pela sexta vez perdeu tudo.

Com o término da guerra em 1918, Napoleon Hill decidiu editar uma revista sobre o sucesso, a *Hill's Golden Rule (A Regra de Ouro de Hill)*. Parece até ironia que uma pessoa tão acostumada com o fracasso se dispusesse a escrever sobre o sucesso. Mas foi justamente sua forma de encarar o fracasso que lhe deu condições de escrever, com conhecimento de causa, sobre o sucesso. Ele interpretou o fracasso como uma *derrota temporária* e uma oportunidade para o aprendizado e o crescimento pessoal. Foram justamente as lições aprendidas, ao vivenciar na própria carne, falência após falência, que lhe proporcionaram extenso material para sua revista sobre o sucesso.

Sua revista era uma mensagem de otimismo e entusiasmo, o que lhe deu a oportunidade de compartilhar com milhares de pessoas os ensinamentos aprendidos durante seus inúmeros tropeços. Além da obra *A Lei do Triunfo*, escreveu muitas outras que foram traduzidas em várias línguas, e ele próprio adquiriu, então, de uma vez por todas, estabilidade financeira, paz interior e gratificação pessoal. O segredo do triunfo de Napoleon Hill estava justamente em sua habilidade de recomeçar, nunca considerando uma derrota como algo definitivo.

A derrota é uma força destruidora apenas quando é aceita como um fracasso. Porém, quando a aceitamos como uma lição necessária, é sempre uma benção.

Napoleon Hill

Existem estratégias específicas que nos ajudam a lidar com dificuldades. Em geral, quando encontramos dificuldades psicológicas, reagimos de duas formas. Alguns de nós buscam os amigos e interagem ativamente, enquanto outros se retiram temporariamente da batalha e refletem sobre a experiência. Saber fazer uma retirada estratégica pode dar bons resultados. Winston Churchill sofreu tremendas frustrações durante a Segunda Guerra Mundial. Ele reagia a elas pintando quadros, escrevendo ou redirecionando suas energias através da reflexão.

Uma das formas mais eficazes de lidar com a frustração, segundo Abraham Zaleznik, é refletir antes de agir. Para ele, pensar é uma forma experimental de ação. Através do pensamento dirigido, podemos evitar enormes frustrações, e também transformar resultados indesejados em vitórias definitivas.

Para Jack Schoenholtz, do New York Medical College, nos Estados Unidos, as frustrações cotidianas são um sinal de crescimento. A gratificação constante seria como viver num ambiente totalmente estéril, sem possibilidades reais de realização pessoal: *Se não existe frustração, não ocorre crescimento.*



Grandes líderes, como Gandhi, Lincoln, Ford, Taylor, Churchill, Luther King Jr., foram também mestres em lidar com frustrações. Foi justamente essa habilidade que lhes proporcionou o sucesso. Para eles, a frustração era uma oportunidade disfarçada. Assim como aqueles grandes líderes do passado, você

e eu podemos também transformar frustrações em oportunidades. No exercício seguinte eu o convido a lembrar-se, primeiro, de seus sucessos, para depois, examinar suas frustrações.

Respire fundo, tranquilize sua mente e relaxe seu corpo. Imagine um campo verdejante coberto por um céu de azul intenso. Veja as nuvens brancas passeando no céu e ouça pássaros trinando alegremente. Dentro de sua cabeça, coloque sua música favorita para tocar enquanto você se lembra de cinco vitórias significativas em sua vida. Percorra sua infância, adolescência e idade adulta e identifique aqueles momentos de glória. Agora descreva cada um de seus sucessos:

Sucesso 1: _____

Sucesso 2: _____

Sucesso 3: _____

Sucesso 4: _____

Sucesso 5: _____

Agora analise bem suas frustrações. Digamos que você ainda tem sentimentos negativos com relação a um computador problemático que seu sócio comprou sem consultá-lo. Também sente raiva quando pensa no carro novinho que seu filho de dezoito anos destruiu durante as férias. Mas as oito frustrações restantes foram encaradas muito bem. Dentre dez frustrações, oito foram resolvidas satisfatoriamente.

Isso quer dizer que sua capacidade de crescimento é de 80%. Caso tivesse mais uma frustração mal-resolvida, seu coeficiente cairia para 70%, ou seja, à medida que negamos (não resolvemos) nossas frustrações, privamo-nos de crescimento. Por outro lado, resolvendo satisfatoriamente uma frustração, aumentamos nosso potencial.

Com frequência, superestimamos o poder do dinheiro, o valor da autoridade, a satisfação que novas tarefas podem-nos proporcionar e o que os outros podem fazer por nós. Tais decepções nos ajudam a aprender sobre as oportunidades práticas da vida.

Você e eu devemos saber o que esperar e por quê, assim como devemos atribuir probabilidades a nossas expectativas. Por exemplo, se em média você consegue vender um produto ou serviço a cada dez telefonemas, isso significa que se você fizer dez ligações terá 100% de probabilidade de vender algo. No entanto, se ligar apenas uma vez, suas chances despencam para 10%.

*Não existe um problema que não ofereça uma
dívida para você. Você procura os problemas porque
precisa das dívidas por eles oferecidas.*

Richard Bach

Jack Schoenholtz oferece a seguinte lista de sugestões para lidar efetivamente com frustrações:

1. Não ponha todos os ovos numa única cesta.
2. Analise cuidadosamente suas expectativas.
3. Conheça suas habilidades e seus limites.
4. Aumente sua tolerância para com o amor e o ódio.
5. Sonhe de olhos abertos.
6. Renove seus compromissos todos os dias.
7. Aprenda a aceitar os sentimentos negativos dos outros.
8. Mantenha um controle consciente de suas iniciativas.
9. Construa relacionamentos sólidos.
10. Pense.

Além dessas regras, existem mais duas bastante interessantes. Anthony Robbins, autor da obra *Poder Sem Limites*, diz que, para vencer a frustração, devemos nos lembrar de duas regrinhas simples. A primeira é "*Não esquente a cabeça com pequenas coisas*". E a segunda é "*Lembre-se de que tudo são pequenas coisas*".

Não somos, de maneira nenhuma, escravos de nosso destino, mas seus donos e criadores; o destino é inevitavelmente nossa própria e exclusiva obra.

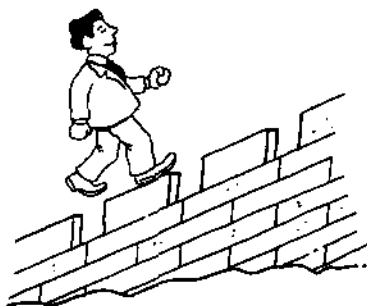
Helena Blavatsky

O compromisso com nossa missão pode aumentar tremendamente nossa resistência à frustração. A nossa devoção a um *Objetivo Superior de Vida* mobiliza nossas energias internas e fortifica nosso caráter. Quanto mais nos concentramos nesse *Objetivo Superior de Vida*, maior será nossa capacidade de lidar positivamente com as frustrações.

Um comprometimento constante com um trabalho de excelência nos leva a aceitar melhor as reclamações de clientes exigentes. Da mesma forma, uma clara missão de vida nos leva

a acolher com elegância os sentimentos das pessoas com as quais convivemos. O compromisso com uma meta pré-estabelecida nos conduz pela vida com grande ímpeto, independente da aprovação ou rejeição de outras pessoas. Ao focalizar nosso próprio desenvolvimento pessoal, conseguimos transformar muralhas em pontes para o sucesso.

Nilton Bonder, autor da *Cabala do Dinheiro*, ilustra, com uma história do Rabino Reb Nachman, a importância de se manter calmo durante frustrações:



“Numa certa localidade vivia um homem pobre que ganhava a vida cavando e vendendo barro. Um dia, enquanto cavava, encontrou uma pedra preciosa. Tentou avaliá-la mas acabou descobrindo que ninguém em sua cidade e cercanias tinha dinheiro suficiente para comprá-la, tão grande o seu valor. Teve então que viajar a Londres para tê-la avaliada em um mercado condizente.

“Sendo muito pobre, precisou vender seus pertences, e com estes fundos conseguiu chegar até o porto. Lá chegando, percebeu que não teria condições de adquirir a passagem para a Inglaterra. Procurou então o capitão do navio e apresentou-lhe a pedra preciosa. O capitão ficou muito impressionado e permitiu que embarcasse no navio, pensando que o dono de tal pedra tratava-se de uma pessoa muito rica e respeitável. O capitão alojou-o na primeira classe do navio com todos os luxos rendidos aos muito ricos. O homem, bem instalado, exultava-se com sua pedra preciosa, em especial durante as refeições, porque faz bem à digestão alimentar-se de bom humor e moral elevado. Aconteceu, porém, que adormeceu um dia ao lado de sua pedra quando esta estava sobre a mesa. Um dos serviçais entrou no quarto para limpar a mesa e, não percebendo a pedra, sacudiu a toalha pela janela no mar.

“Quando o homem acordou e percebeu o que havia acontecido, ficou tão desesperado que quase perdeu a cabeça. O que o capitão faria com ele agora que não podia pagar a viagem e o alojamento? Não hesitaria sequer em matá-lo. Resolveu, por fim, permanecer de bom humor, como se nada houvesse ocorrido. Era comum naqueles dias o capitão passar algumas horas junto desse homem, até que certa vez disse: ‘Sei que você é um homem inteligente e honesto. Eu gostaria de comprar trigo para vender em Londres, mas tenho medo de ser acusado de desviar fundos do tesouro do Rei. Permita, então, que esta mercadoria seja comprada em seu nome e eu lhe remunerarei’. O homem concordou.

“Logo após chegarem em Londres, o capitão subitamente faleceu e todo o seu trigo ficou com o homem. Trigo esse que valia bem mais do que a pedra preciosa original”.

O Rabino finalizou a história dizendo:

“A pedra preciosa não foi feita para permanecer com o homem, e a prova é que não ficou com ele. O trigo tinha como destino ser seu, e a prova é que permaneceu com ele. A razão que o fez chegar a ser bem-sucedido é que soube se controlar em seu insucesso”.

Resumindo, aprendemos as seguintes coisas a respeito da frustração:

1. Frustração é sempre uma oportunidade disfarçada. Quando encarada de frente, a frustração se transforma em uma oportunidade para reflexão e conseqüente crescimento pessoal. Através dela novos horizontes podem ser vislumbrados.

2. A capacidade de crescimento pessoal pode ser medida pela porcentagem de frustrações que conseguimos resolver positivamente.

3. Devemos-colocar nossas expectativas dentro de certos limites de probabilidades. Nem todos os nossos amigos comprarão ingressos para aquele show beneficente que estamos promovendo.

4. Dentro do seu ramo de interesse, procure diversificar sua ação, não colocando todos os ovos em uma única cesta. E mantenha um controle consciente de suas iniciativas.

5. Não esquite a cabeça com pequenas coisas. E lembre-se sempre de que tudo, afinal, são pequenas coisas.

6. Tenha clara sua missão. Se ainda não tem, estabeleça agora seu *Objetivo Superior de Vida*.

7. Mantenha um compromisso constante com a excelência em sua intimidade e em seus negócios e mantenha a calma durante os insucessos.

Até aqui aprendemos como encarar positivamente as frustrações. É também importante saber lidar com críticas porque, muitas vezes, o que nos aguarda após uma experiência menos agradável não é um consolo, mas uma crítica. Portanto, é bastante oportuno aprender como transformar críticas em oportunidades de crescimento pessoal.

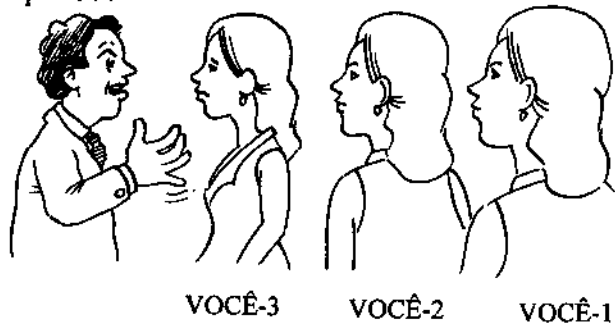
*Quanto mais ativa e produtiva a sua vida,
mais críticas receberá.*

Anônimo

Transformando Críticas em Crescimento Pessoal

Steve e Connirae Andreas, em *A Essência da Mente*, oferecem um método simples e eficaz de reagir com elegância às críticas. A vivência que descrevo a seguir baseia-se no método criado por esses neurolinguístas. Esta vivência utiliza-se de dissociações sucessivas, que têm como objetivo diminuir o efeito emocional de experiências menos agradáveis.

Se alguém o critica, mas você imagina que naquele exato momento pode sair de seu corpo e observar-se à distância, o impacto da crítica diminui. E continua diminuindo quando você se imagina saindo mais uma vez de você mesmo e observando um segundo você que observa um terceiro você sendo criticado. Esse recurso é conhecido como dissociação tríplice. É utilizado para reduzir ou mesmo eliminar o impacto emocional de qualquer evento que ocorra conosco.



Agora vamos à vivência:

Procure um lugar calmo e agradável onde tenha certeza de que não será incomodado durante os próximos trinta minutos. Pense num evento durante o qual sentiu-se muito competente e capaz de fazer uma tremenda diferença em sua vida e na vida de outras pessoas.

Para resgatar e manter sentimentos positivos, vivencie aquela experiência como se ela estivesse ocorrendo agora. Veja

o que você viu, ouça o que você falava com você e sinta-se agora como se sentiu durante aquela experiência de poder. Respire fundo e mantenha essas sensações agradáveis. Agora solte sua imaginação e acompanhe os seguintes passos:

Primeiro Passo:

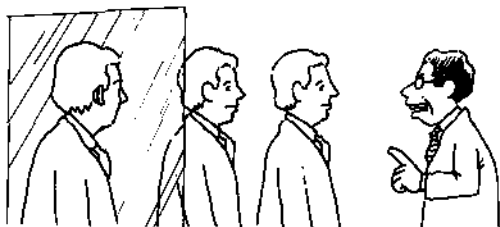
Faça de conta que você se divide em dois, Você-1 e Você-2. Você-1 é você mesmo e Você-2 está em frente a Você-1. Imagine que há um vidro blindex entre Você-1 e Você-2, que é a pessoa que estará aprendendo a reagir positivamente a críticas. Esse blindex protege Você-1 de tudo o que acontece com Você-2, ao mesmo tempo em que permite a Você-1 ver e ouvir tudo o que está se passando com Você-2.

Certifique-se de que os dois Vocês estejam sempre cheios de recursos e com intensa vitalidade, com muita vontade de participar desse processo libertador. Lembre-se de que vale a pena concentrar-se neste exercício, pois, assim, você estará construindo uma poderosa ferramenta mental. Essa ferramenta é como uma pinça que arranca todas as ferpas plantadas pelas críticas não compreendidas.

Segundo Passo:

Até aqui realizamos uma dupla dissociação, agora passaremos para a dissociação triplíce.

Você-2 está sendo criticado. E, para lidar com a crítica, Você-2 cria um outro você, o Você-3 e começa a ver o Você-3, sendo criticado. Como Você-2 vê Você-3 sendo criticado?



VOCÊ-1

VOCÊ-2

VOCÊ-3

Nesse passo, Você-1 (que é você mesmo) está vendo o que Você-2 vê quando é criticado. De fato, Você-2 agora vê um Você-3 sendo criticado por alguém (patrão, professor, marido, mulher, amigo, sócio, pai, mãe, irmão, irmã, etc.). Você-2 permanece cheio de recursos enquanto vê Você-3 sendo criticado. Você-2 permanece confiante e sereno enquanto escuta as críticas feitas a Você-3.

Mas se Você-2 começar a enfraquecer perante a onda de críticas, diminua imediatamente o tamanho da imagem de Você-3 sendo criticado e faça com que essa imagem desapareça até que Você-2 se sinta forte o suficiente para observar Você-3 sendo criticado.

Terceiro Passo:

Você-2 imagina o porquê da crítica feita a Você-3. Você-3, por exemplo, está sendo criticado por ter pagado o aluguel do escritório com atraso de cinco dias. Lá está ele, Você-3, no escritório e seu sócio dizendo que realmente não pode deixar as contas com ele. O sócio diz que Você-3 é muito distraído e que, por isso, estão pagando multa. É como se um filme estivesse passando e Você-2 observa tudo impassível.

Peça a Você-2 que afaste o filme um pouco, que diminua o tamanho do filme e que o coloque a uma distância tal que possa assistir a ele confortavelmente. Ao observar o filme, Você-2 fica até mesmo curioso para saber mais detalhes do enredo. Sugira a Você-2 que coloque certas frases na boca de Você-3. Essas frases, no caso, são respostas aos comentários do sócio, como por exemplo, "*Que bom que você mencionou o aluguel e o pagamento atrasado!*" "*Que foi que eu fiz para que você me ache uma pessoa muito distraída?*"

Procure descobrir o que a outra pessoa quer realmente dizer. Evite criar suas próprias respostas às perguntas de Você-3. Em geral, quando somos confrontados com uma crítica, esquecemo-nos de perguntar o seu porquê. Agora, assistindo ao

filme do sócio conversando com Você-3, fica mais fácil perguntar por que ele acha Você-3 muito distraído. *“Quero saber o que fiz para que você me considere muito distraído.”* *“O que foi que eu fiz ou disse, e o que é que você quer que eu faça da próxima vez?”*

Nesse caso hipotético, o sócio poderia responder o seguinte: *“Você se esqueceu de me avisar que teríamos que adiar o pagamento do aluguel este mês.”*

Quarto Passo:

Decida com que parte da crítica você concorda. Você continua mantendo a sensação de que é absolutamente capaz de lidar com essa crítica, portanto, Você-3 pode decidir com que parte dela concorda e com que parte não concorda. Por exemplo, Você-3 concorda que o aluguel foi pago com cinco dias de atraso e não concorda com a crítica de que é muito distraído.

Quinto Passo:

Até aqui, você reuniu dados sobre a crítica e manteve seus recursos elevados. Agora Você-3 pode decidir o que fazer. A resposta dependerá de seus objetivos a longo prazo, de seus valores, da importância do relacionamento com a outra pessoa.

É mais fácil dar uma resposta que respeite a outra pessoa quando nos sentimos cheios de recursos e tranquilos.

No caso do atraso do aluguel, Você-3 diz ao sócio que realmente atrasou no pagamento, mas que isso não significa que é distraído, muito pelo contrário, estava atento aos negócios. Houve atraso, sim, mas isso porque alguns recebimentos não tinham entrado. Foi, portanto, mais sensato esperar que os pagamentos entrassem, do que utilizar-se do cheque especial, cujos encargos seriam muito elevados.

Quanto ao fato de não ter avisado ao sócio, Você-3 explica que não disse nada porque o sócio estava prestes a fazer uma negociação que iria exigir seus melhores recursos. Agora, sim,

já tinham ganhado a concorrência e podiam conversar tranquilamente. Essa explicação calma e coerente resolve o problema, e ambos saem satisfeitos, Você-3 e o sócio.

Há também outras possibilidades de resposta, dependendo da natureza do assunto:

(a) Você-3 diz à pessoa o que acha certo:

“Foi ótimo que você mencionou esse assunto. Eu não sabia que esse assunto era tão importante para você, agora sei como agir da próxima vez”.

(b) Você-3 se desculpa:

“Desculpe-me. Você está certo, na verdade não tive muita paciência e atrolei as coisas”. Um pedido de desculpas tem impacto positivo sobre os relacionamentos, principalmente quanto você tem a sincera intenção de agir diferente da próxima vez.

(c) Você-3 explica seu ponto de vista.

“Minha intenção ao atrasar o aluguel foi apenas de evitar pagar juros elevados da conta especial. Jamais imaginei que isso fosse incomodá-lo tanto”.

(d) Você-3 pergunta o que pode fazer para melhorar as coisas:

“O que você gostaria que eu fizesse para clarificar melhor esse assunto?”. Você não precisa seguir o conselho do outro, mas, com essa pergunta, pode obter informações importantes.

Às vezes, os outros nos solicitam coisas difíceis ou até mesmo impossíveis. Porém, o que geralmente a pessoa quer de nós é algo mais simples do que pensávamos.

(e) Você-3 diz ao outro como agirá no futuro:

“Tem razão, eu decidi atrasar o aluguel sem consultar você. Da próxima vez eu o aviso quando for fazer alterações em algum procedimento habitual”.

(f) Você-3 não concorda com a crítica:

“Grato por dizer-me o que você acha dessa situação. Temos opiniões diferentes a respeito desse assunto e, claro, cada um de nós tem direito de pensar da forma como acha melhor. De fato, pensamos diferente, mas nossas intenções são as melhores possíveis”.

(g) Você-3 acha que o ponto de vista do outro é tão longe do seu que não vale a pena nem conversar:

“Nossas opiniões sobre esse assunto são tão distantes uma da outra que não vale a pena continuar batendo na mesma tecla”.

Sexto Passo:

Você-3 se pergunta se quer usar a informação obtida para agir diferente no futuro. Se esse for o caso, veja Você-3 decidindo o que vai fazer e comportando-se diferente no futuro.

Repita esses seis passos para diferentes situações de crítica.

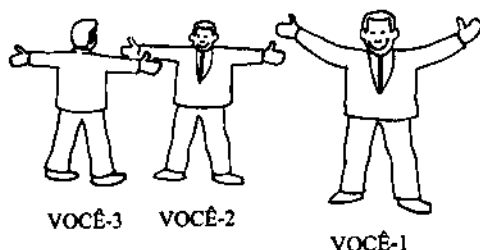
Use diferentes pessoas em situações variadas. Escolha críticas com as quais concorda e outras das quais discorda. Use também situações com as quais concorda parcialmente. E, principalmente, trabalhe com críticas difíceis de aceitar. Algumas pessoas têm dificuldade em aceitar críticas de amigos íntimos e familiares, enquanto outras têm mais dificuldades com críticas relativas à sua atuação profissional.

Quatro repetições devem ser o suficiente para que o processo de resposta saudável a críticas se incorpore no seu comportamento futuro.

Sétimo Passo:

Incorpore Você-3 e Você-2 a Você-1. Você acabou de observar Você-3, uma parte sua, reagir com elegância a uma crítica. Agora, você deve convidar aquele outro você para que entre no seu interior. Dessa forma você automatizará o comportamento. Veja Você-2 incorporando Você-3 carinhosamente. Eles se tornam um só.

Dissolva com um sopro forte o blindex que separava Você-1 de Você-2. Agradeça a Você-2 pelo excelente trabalho e pela ajuda que lhe deu nesse processo. Abraçe-o carinhosamente. Isso mesmo, estenda os braços e aja como se estivesse abraçan-



do alguém muito querido. Afinal, você está abraçando uma parte de você. Leve o tempo que for preciso nesse abraço para que o novo conhecimento seja incorporado à sua mente e ao seu coração. Assim que sentir

que o conhecimento está à sua disposição para uso imediato no futuro, pode soltar os braços.

Oitavo Passo:

Veja-se sendo criticado no futuro. Ouça o que a pessoa diz e perceba as sensações que aparecem. Como você reage agora a críticas? Se a sua reação foi elegante e sábia, o processo já está incorporado, se ainda reagir negativamente, repita o processo por quantas vezes achar necessário.

O processo que acabamos de realizar pode também ser aplicado àquelas críticas que lançamos contra nós mesmos. Muitas vezes a auto-crítica intensa pode limitar a ação construtiva. Caso você sinta que está se criticando excessivamente e

que está tendo dificuldade em lidar com a auto-crítica, use esse processo. Aplique-o às coisas que diz a você mesmo.

Apesar de simples, essas técnicas são eficazes. Vale a pena reservar alguns minutos para aprender a lidar com frustrações e críticas. Assim como a Bela, com um simples beijo, transformou a Fera em Príncipe, nós também, com as técnicas adequadas podemos transformar uma crítica ácida em alavanca para nosso crescimento pessoal.

Temos à nossa disposição outros instrumentos de transformação pessoal. Eles podem trazer, não apenas o sucesso financeiro, mas também mais saúde e mais alegria de viver. No próximo capítulo faremos um passeio pelo jardim encantado das transformações e estaremos aprendendo a desenvolver uma saudável predisposição para mudanças positivas e para a prosperidade constante.

*Se pensássemos, cada um de nós, por um momento,
que a nossa felicidade é obra de nós mesmos,
terminaríamos com a miséria do mundo.*

Massilon

Capítulo 5



JARDIM ENCANTADO DAS TRANSFORMAÇÕES

DA ESCASSEZ À ABUNDÂNCIA

*Freqüentemente, passo a passo, a intuição
abre as portas que conduzem
ao planejamento do ser humano.*

Buckminster Fuller

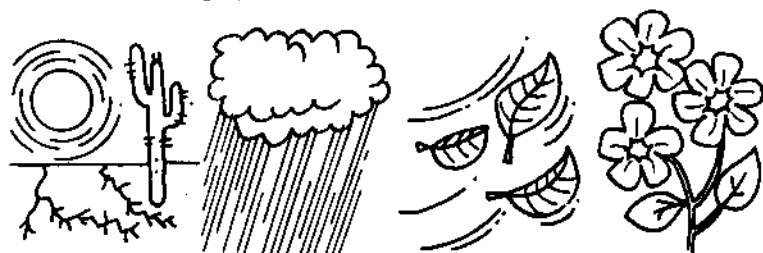


A seca já começava a incomodar: por mais de cento e vinte dias, nem sinal de chuva. Era poeira por toda parte. O final de setembro se aproximava célere e as jaboticabeiras ainda estavam sem flores. O jornal anunciava índices baixos de umidade, poucas chances de chuva e muitas queimadas. Certa manhã as nuvens invadiram o céu, e eu pensei que choveria. Mas o vento soprou forte e diluiu as nuvens, levando, assim, as esperanças de chuva.

A seca continuou por mais uma semana, até que um belo dia, antes que outubro chegasse, eu escutei os pingos fortes da chuva nas folhas das bananeiras. Choveu à tarde e durante a noite. Pela manhã as pessoas respiravam aliviadas: mais uma vez, a natureza tinha respondido às nossas preces. O verde brilhava por toda parte, e os pássaros dançavam e cantavam, comemorando a chegada da chuva. Que delícia, que grande transformação!

As transformações são bem-vindas, na natureza e na vida. Um longo período de seca pode significar a convivência com algo que nos incomoda: a escassez, por exemplo; ou com um hábito indesejável ou com uma doença. Até que um dia, através de um livro ou de uma mão amiga, a chuva vem regar o jardim de nossas vidas. Aprendemos como provocar mudanças no nosso cotidiano e nos transformamos. Se antes convivíamos com a escassez, agora produzimos prosperidade em nosso universo pessoal. Se tínhamos o hábito de ficar na cama até detonar o resto do dia, agora nos levantamos cedo, cheios de entusiasmo. Se antes sofriamos com as alergias, agora enfrentamos poeira ou mofo sem espirrar ou sem ficar com a pele irritada.

Assim como todo conto de fadas começa com o famoso “Era uma vez ...” e termina com o “viveram felizes para sempre no reino encantado”, todo processo de mudanças e curas também possui dois estágios fundamentais: o *atual* (a seca, a escassez, o hábito de ficar na cama até tarde, a alergia) e o *desejado* (a natureza vicejante, a prosperidade, o levantar cedo com entusiasmo, a saúde perfeita). Entre o atual e o desejado existem os *recursos* (chuva, atitude de prosperidade, vontade de mudar, desejo de sarar) e os *impedimentos* (vento, crença na escassez, pseudo-prazer de dormir excessivamente, ganho secundário da alergia).



*Só se encontra o que se busca; o que nos é
indiferente foge de nós.*

Sófocles

Nosso cérebro pode visualizar espacialmente a transformação ou a cura. Podemos imaginar o processo como um passeio por um jardim encantado. Ao visitarmos cada um dos canteiros desse jardim, provocamos transformações significativas em nossas vidas. Quando atingimos o estado desejado, é como se tivéssemos sido visitados pela fada-madrinha de Cinderela. Com o seu condão, ela nos toca e nos abençoa ao chegarmos ao final do processo de transformação. Esse processo é representado por um passeio com paradas temporárias em canteiros mágicos.

De acordo com o estágio representado, cada canteiro possui um nome diferente. Assim, o primeiro é o *canteiro do comportamento*; o segundo, o *canteiro da capacidade*; o terceiro, o *canteiro das crenças* e o quarto, o *canteiro da identidade*. Cada um deles representa uma etapa importante no processo de mudança:

1. Canteiro do comportamento

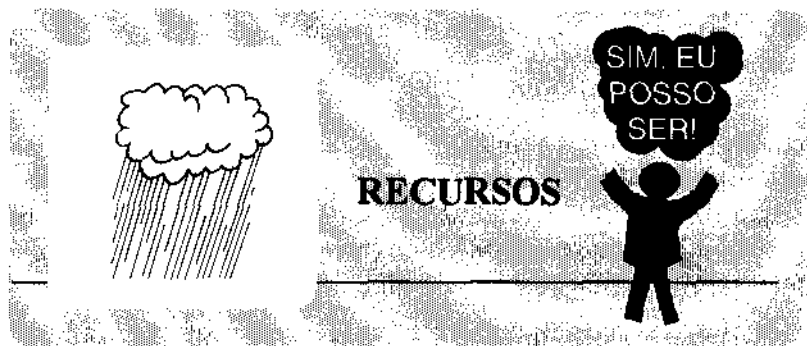
Ao passarmos pelo primeiro canteiro, identificamos o que queremos mudar, ou seja, o nosso estado atual. Você e eu nos detemos um pouco neste ponto, fechamos os olhos e nos vemos



atuando da forma indesejada (sofrendo com a escassez, acordando tarde ou tendo ataques de alergia). Escutamos os comentários que fazemos a respeito disso, ou o que os outros falam, e sentimos as conseqüências (preocupações financeiras, incômodo psicológico do levantar tarde ou mal estar físico provocado pela alergia). Depois de identificado o que queremos mudar, seguimos para o próximo estágio.

2. Canteiro da capacidade

Neste local identificamos o que nos motiva a mudar. Se estamos produzindo escassez, agora queremos reverter o quadro e produzir abundância financeira. Sim, eu quero prosperi-



dade, mas prosperidade para quê? Para eu poder ter a liberdade de ser melhor, de me aprimorar cada dia mais e assim poder ter e compartilhar mais das coisas belas da vida.

Se temos o costume de levantar tarde, queremos agora levantar cedo. Mas levantar cedo para quê? Para ter tempo para a ginástica ou para um passeio matutino que terá um efeito saudável sobre minha mente e sobre meu corpo. No caso das alergias, quero sarar completamente para poder desfrutar de uma vida mais livre de cuidados e remédios e, ao mesmo tempo, ter uma exuberante disposição para as tarefas do dia-a-dia.

As pessoas elevam-se quando os inspira um ideal elevado, quando contemplam horizontes vastos.

Alex Carrel

Cada pessoa tem uma tendência dominante com relação à motivação. Alguns se motivam para fugir da dor, outros para alcançar o prazer. Para descobrir qual é o seu caso, pense sobre o que você busca num carro novo. Se pensar na segurança, no tipo de seguro que escolherá, na qualidade mecânica, ou na confiabilidade do veículo, então você é do tipo que evita a dor. Por outro lado, se os primeiros pensamentos forem a respeito

do estilo arrojado, da velocidade e do conforto, então você tende a buscar o prazer.

Se você é do tipo que foge da dor, deve enfatizar mais as coisas que não mais acontecerão, como, por exemplo, com mais dinheiro em sua vida, você não mais precisa perder o sono pensando nas dívidas. Levantando cedo, você não mais se afoba para honrar compromissos. E, no caso da alergia, você não sofre mais com as irritações na pele ou com a falta de ar.

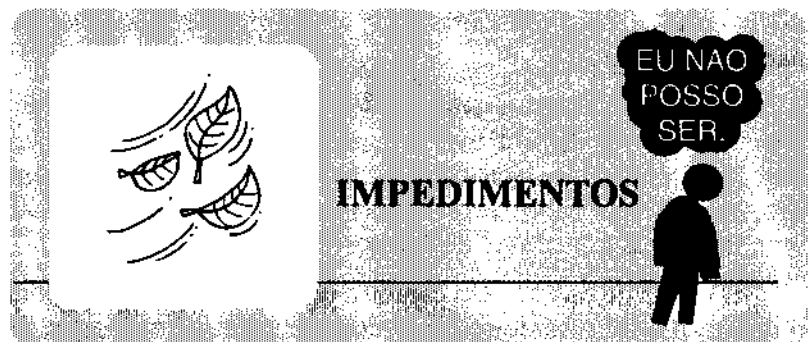
Caso seja do tipo que busca o prazer, você deve reforçar em sua mente as vantagens das mudanças, ou seja, com mais prosperidade, você pode gastar mais dinheiro com filhos, passeios, carros novos, etc. Levantando mais cedo, você tem mais tempo para exercitar-se e para chegar calmamente aonde decidiu ir. E, curando-se das alergias, passa a desfrutar de uma pele saudável, assim como passa a ter o prazer de respirar livre e plenamente.

Além dessas possibilidades de motivação, pense também no seu critério motivador, ou seja, qual é a estratégia que usa para decidir sobre o que o motivará? É algo que você viu acontecendo com você numa época melhor ou é algo que você vê acontecendo no futuro, após a transformação? Ou você se motiva a mudar porque já viu os efeitos de um certo comportamento na vida de uma outra pessoa? Pode ser que você tenha escutado os comentários que fizeram sobre alguém que mudou muito. Ou talvez aconteça de você já ter se sentido muito bem após uma mudança e, portanto, associa essa sensação de bem-estar a mudanças positivas.

Neste estágio, identificamos o que nos empurra para a mudança e, no próximo, o que tenta segurar-nos no lugar onde estamos. O próximo canteiro trata dos impedimentos.

3. Canteiro das crenças

Neste canteiro encontramos os limites que estabelecemos para nós mesmos. Ele representa o vento, a crença na escassez,



o pseudo-prazer de permanecer por longo tempo na cama ou o ganho secundário da alergia.

No exemplo da natureza, o vento representou um estorvo, isto é, levou as nuvens carregadas de chuva para longe. Ao fazê-lo, o vento contribuiu com a seca, ou seja, com a ausência de mudança. No caso da pessoa que acha menos fácil ganhar dinheiro, o impedimento é sua crença na escassez. Ao focalizar sua atenção em limitações, essa pessoa reforça também a crença de que não pode, ou não merece, desfrutar da abundância. Essa crença funciona como o vento que afasta as nuvens da fartura.

Se a questão é levantar cedo, então, o prazer imediato de curtir um pouco mais a cama pode interferir na obtenção de prazeres mais duradouros. Por exemplo, o desfrutar da comodidade da cama por mais tempo pode acarretar atropelos no café da manhã, assim como diminuir as possibilidades de um saudável exercício matutino. Mais ainda, quando a pessoa chega afobada e despreparada para seus compromissos, automaticamente limita suas chances de sucesso.

Já no caso da alergia, o estorvo é o ganho secundário. A pessoa que sofre de alergias pode ter desenvolvido essa reação ainda criança quando obtinha atenção redobrado ao cair de cama, vítima das alergias. Era a época em que o pai se aproximava mais e contava histórias para ela dormir à noite. E pela manhã

vinha correndo até sua cama para perguntar-lhe se queria, ou não, ir para a escola.

Assim, durante os ataques de alergia, seus desejos eram respeitados, e ela passou a associar a alergia a todos esses ganhos. Hoje, ela nem se lembra mais, mas, quando precisa de atenção, inconscientemente recorre à alergia. Mas será que não existe uma forma mais saudável de merecer a atenção dos outros?

Depois de passar pelo canteiro das crenças seguimos para o quarto e último canteiro do jardim das transformações: o da identidade. É neste canteiro que aparece a fada-madrinha.

4. Canteiro da identidade

Neste estágio visualizamos aquilo que desejamos: nosso destino, nossa meta. Como seremos após a transformação? Existe alguém que já é do jeito que queremos ser? Quais são as quali-



dades que essa pessoa possui e que eu também possuirei após minha transformação? O que é que eu falarei comigo após minha mudança? Quais serão os comentários que ouvirei dos meus amigos íntimos? Como me sentirei após a mudança ou após a cura?

*Se você construir castelos no ar,
não pense que seu trabalho está perdido;
eles estão onde deveriam estar. Agora só falta
colocar as fundações debaixo deles.*

Henry David Thoreau

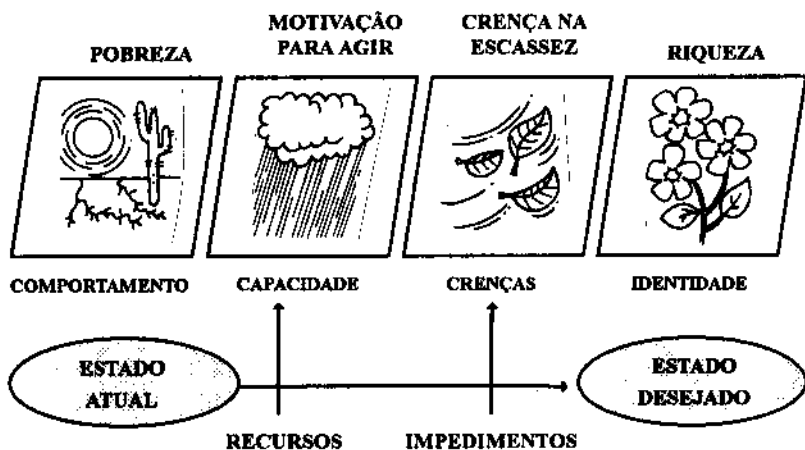
Quanto mais nítida for a imagem do que você quer, mais rápido ocorrerá a visita da fada-madrinha. Veja com riqueza de detalhes a sua postura após a mudança. Observe bem as cores das roupas que está vestindo e ouça, com clareza, as palavras que você está dizendo para você mesmo. Escute também o que os outros estão comentando sobre suas mudanças. Perceba como você está se movimentando e comece a sentir-se exatamente como se sentirá após a transformação. Após visualizar, ouvir e sentir cada detalhe de sua transformação, você se prepara para a visita da fada-madrinha.

Imagine uma imensa luz branca-azulada no céu. Essa luz se intensifica e desce até você. Agora, você ouve um estrondo mágico e eis que à sua frente aparece a tão desejada fada-madrinha com um bondoso sorriso nos lábios. Ela lhe mostra seu condão mágico em sua mão direita e, suavemente, toca seu ombro esquerdo. Pronto! Assim como a abóbora se transformou numa linda carruagem, você também, num passe de mágica, se transforma num príncipe. Daqui para a frente seu comportamento passa a refletir sua nobre condição, e a transformação está concluída.

As transformações devem ser duradouras. Portanto, é necessário verificar se, mesmo vivendo situações desafiantes, somos capazes de manter hábitos saudáveis. Por isso, nesse estágio, após a visita da fada-madrinha, simulamos em nossas mentes eventos menos agradáveis e verificamos como está nossa fisiologia. No futuro, se acontecer algo que antes o estimulava a recair

em hábitos enfraquecedores (foco na escassez, dormir até tarde, reações alérgicas, etc.), como será seu novo comportamento?

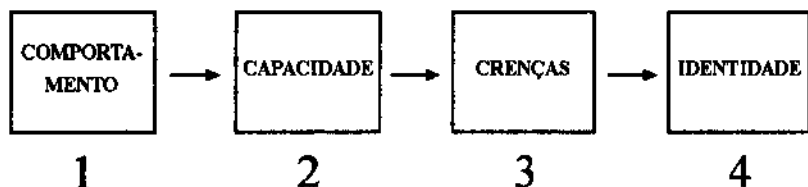
Se, mesmo enfrentando acontecimentos potencialmente estressantes, o nosso semblante permanece sereno e nossa postura impecável, isso é sinal de que ocorreu uma transformação. Caso contrário, repetimos o processo até atingirmos os objetivos desejados.



Na prática, realiza-se essa vivência da seguinte forma:

1. Pegue quatro folhas de papel em branco e enumere-as de um a quatro. Na primeira escreva, bem grande, *Comportamento*. Essa folha representará espacialmente o canteiro do comportamento. Na segunda folha escreva *Capacidade*, na terceira, *Crenças* e, finalmente, na quarta escreva *Identidade*.

2. Coloque cada uma dessas folhas alinhadas, e em ordem, no chão de sua sala ou em local espaçoso. Deixe espaço de aproximadamente um passo entre cada uma delas. Assim como cada folha de papel representa um canteiro, o conjunto todo simboliza o jardim das transformações.



3. Fique em pé em cima do primeiro canteiro, o do *Comportamento* e visualize com riqueza de detalhes aquilo que quer transformar ou sarar (foco na escassez, hábito de levantar tarde, alergias, etc.). Veja os inconvenientes de sua ação como se você estivesse passando um filme colorido em sua mente. Observe bem o ambiente em volta e as reações das outras pessoas. Escute em sua mente o que você fala para você mesmo e o que os outros comentam. Aumente o volume dessas vozes e sinta o que você sente quando repete a ação indesejada.

4. Depois que você vivenciou o que será mudado, dê um passo à frente e fique de pé em cima do próximo canteiro. Este é o canteiro das *Capacidades*, aquele que o motivará a mudar. Pense em tudo de bom que a mudança pode lhe proporcionar. No caso da prosperidade, pense na liberdade que uma condição financeira confortável poderá lhe trazer.

Se a questão for levantar mais cedo, enfatize as vantagens de sair para longas caminhadas, melhorando sua condição física. Também, ao levantar-se cedo, você pode deliciar-se com um café da manhã mais tranquilo, durante o qual planejará seu dia. Caso seja a alergia que você queira mudar, então pense sobre o alívio que a mudança lhe trará, podendo, agora, desfrutar de uma vida mais saudável e eliminar a necessidade de ingerir remédios.

Ainda em cima desse canteiro, faça uma ancoragem. Você pode se ancorar em uma experiência benéfica através de um toque específico. É fácil disparar esse processo: enquanto pensa nas vantagens da mudança, toque o seu ombro esquerdo com

a mão direita e aperte um pouco. Respire fundo e curta este estado. Este breve exercício faz com que você associe o toque no ombro ao bem-estar proporcionado pela mudança. Em outras palavras, você se ancora no bem-estar através do toque. Antes de passar para o próximo canteiro, retire sua mão direita do ombro esquerdo.

5. Passe agora para o canteiro das *Crenças*. Nesse canteiro, você visualiza e vivencia o que o impede de mudar. Se a escassez faz parte de sua vida, é provável que você esteja focalizando mais a falta do que a fartura no seu dia-a-dia. Sua crença nas dificuldades sopra para longe as nuvens da abundância. Se esse é o seu caso, reviva as situações de aperto financeiro e intensifique o mal-estar que isso lhe causa.

Se você tem o hábito de dormir até tarde, talvez o impedimento seja o prazer de desfrutar do calorzinho gostoso da cama. Reviva a situação momentânea do prazer de ficar na cama até tarde e depois vivencie a sensação desagradável de chegar atrasado para seus compromissos, ou o incômodo causado pela obesidade e falta de exercícios.

Ou, no exemplo da alergia, é provável que haja um ganho secundário, como o aumento da atenção dos outros. Se for o seu caso, reviva as situações desagradáveis dos ataques alérgicos. Veja, como se estivesse passando um filme, você mesmo acometido de alergias na pele, ou sofrendo falta de ar.

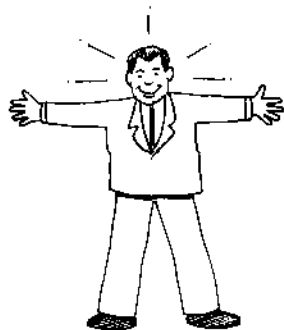
Em suma, nesse canteiro, ficará bem claro para você o que o impede de mudar. Nele você também reproduz as sensações desagradáveis de uma possível permanência nesses hábitos limitadores.

Passe agora para o próximo canteiro.

6. Já em cima da folha que representa o canteiro da *Identidade*, você vivencia a mudança como se ela já tivesse ocorrido. Aqui você é a pessoa que gostaria de ser. Houve algum período em sua vida no qual você se sentiu da forma que quer

ser agora? Se for o caso, reviva essa situação. Pode ser que você já passou uma fase na qual o dinheiro fluía fácil em sua vida ou na qual se levantava cedo todos os dias, ou pode ser que viveu um período longo sem sofrer de alergias. Como você era naquela época?

Veja com detalhes como você se vestia naquela época. Observe como era o seu corpo e a tonalidade de sua pele. Como era a expressão de seu rosto? O que você costumava dizer para você durante aquela fase gloriosa? Aumente o volume de sua voz e sinta-se exatamente como se sentia naquela época. Vivencie e desfrute dessa condição de mudança. Faça novamente a ancoragem, tocando o seu ombro esquerdo com a mão direita.



Se você ainda não teve experiência própria da condição de mudança, modele alguém que já possui as qualidades que você procura. Talvez você já conheça alguém que tem facilidade para ganhar dinheiro e levantar-se cedo ou alguém que desfrute de excelente saúde, totalmente livre de alergias.

Visualize a pessoa que já se encontra onde você quer chegar. Como são suas expressões faciais? E sua postura? Lembre-se do tom de voz dessa pessoa. Quais são suas expressões favoritas? E sinta-se como essa pessoa parece se sentir quando você se encontra com ela.

Receba agora a visita da fada-madrinha, isto é, veja com os olhos da mente o foco luminoso azulado no céu e ouça o estrondo do trovão. Pronto! Você está de frente da fada-madrinha, sinta agora o leve toque do condão mágico em seu ombro esquerdo e objetivamente provoque uma âncora levando sua mão direita até o local onde está o condão da fada. Aumente as

sensações que sentirá daqui para a frente, como príncipe ou princesa.

Se me procuras é por que já me encontraste.

Adágio Sufi

7. Ainda ancorado, saia do canteiro da *Identidade* e caminhe até o canteiro do *Comportamento*. Mantendo a âncora, repita todo o processo e peça a alguém para verificar se suas feições sofreram alguma alteração quando você passou pelos canteiros do comportamento e das crenças. Caso suas feições não tenham sofrido alterações nessa caminhada, isso quer dizer que a mudança ocorreu em nível profundo. Ao caminhar por esse jardim encantado, você manteve a postura e a fisiologia do príncipe ou da princesa.



8. Conforme o desenho da página anterior: *Jardim das Transformações*, repita o passeio duas vezes mais sem a âncora. Se não houve alteração em suas feições, você mudou. Se houver reincidência do hábito ou da alergia, volte a repetir o processo quantas vezes for necessário até se habituar com os novos comportamentos.

Depois de experimentar esse processo maravilhoso de mudança, você e eu optamos por manter a excelência em nossas vidas. Para que isso aconteça, devemos nos reunir diariamente com pessoas que já chegaram onde queremos estar. Devemos conviver mentalmente com seres que conseguiram romper os limites da condição humana, ou seja, seres do calibre de Wolfgang Amadeus Mozart, Mahatma Gandhi, Albert Einstein ou Jesus Cristo. Como? Veja a seguir.



Porque no impossível é que está a realidade.

Clarice Lispector

Capítulo 6



PROSPERIDADE EM CONSELHO

NOSSOS MESTRES INTERIORES

*grandes ensinam a rota,
é preciso percorrê-la.*

Buda



Quando crianças, você e eu escutávamos deslumbrados as histórias de homens e mulheres célebres: seres cujas vidas marcaram o mundo. Em nossas mentes infantis, imaginávamos pessoas de estatura avantajada com poderes sobrenaturais, bem diferentes dos seres comuns. Primeiro nossos pais, e depois nossos professores, mencionaram com admiração essas pessoas que contribuíram para o aumento da felicidade humana, tanto com o seu exemplo quanto com seus ensinamentos. Alguns elevaram a espécie com feitos heróicos, enquanto outros descobriram formas mirabolantes de facilitar nosso dia-a-dia.

Desde tenra idade, quando morava na Venezuela, eu me encantava com a epopéia de Simon Bolívar, o libertador. Depois, na escola primária, fui apresentado com riqueza de detalhes a Jesus Cristo, Francisco de Assis e Joana D'Arc. Mais tarde, já no Brasil, apareceram os Inconfidentes, prontos a arriscar sua própria vida pela pátria e Chico Xavier, exemplo de doação ao próximo. À medida que estudava, conhecia seres maravilhosos como Mahatma Gandhi, Albert Einstein, Helen Keller, Edward Bach, Napoleon Hill e muitos outros mais, que sempre apareciam rodeados de elogios.

Albert Einstein disse a respeito de Gandhi: *"As gerações futuras dificilmente poderão acreditar que alguém assim, de carne e osso, já tenha andado por este mundo"*. Norman Vincent Peale referiu-se a Helen Keller como sendo um dos seres humanos mais extraordinários de nosso século. De Edward Bach foi dito que *"era um homem simples e de grande beleza interior que compreendeu que o espiritual vem antes do material e que a cura vem certamente do interior para o exterior"*. Harold Keown, discípulo de Napoleon Hill, falou que seu mestre *"pode, e parece que sempre pôde, abarcar o passado, o presente e o*

futuro em sua filosofia". Por sua vez, Hill escreveu que Henry Ford "juntava milhões de dólares com tanta facilidade como uma criança enche seu baldezinho de areia quando brinca na praia".



Atualmente vemos Stephen Covey, consultor de prestígio, referir-se a Anthony Robbins como "*um dos grandes influenciadores desta geração*", enquanto escutamos Robbins referir-se à Madre Teresa como sendo uma mulher de "*extraordinária coragem e compaixão*". O que é que levou essas pessoas a serem tão especiais? Será que foi a família? As amizades? A escola? O local onde nasceram? As suas experiências de vida? A dedicação a um propósito superior definido? Um desafio quase impossível de vencer?

Esses fatores contribuíram para a grandeza desses seres incomuns. E também existe um hábito, compartilhado por todos eles, que tem imenso poder transformador: *o costume de admirar e imitar pessoas de destaque.*

No caso específico de Napoleon Hill, uma das maiores influências em sua vida foi o hábito de imitar grandes seres do passado. No livro *Pense e Enriqueça*, ele relaciona nove pessoas que tiveram influência decisiva em sua vida: Emerson, Paine, Edison, Darwin, Lincoln, Burbank, Napoleão, Ford e Carnegie. À noite ele se reunia imaginariamente com esses homens em volta de uma mesa e mantinha longas conversas com cada um deles. Dessa forma, Napoleon Hill impressionava seu próprio caráter com as tendências dominantes desses grandes personagens.

Anthony Robbins nos incita a criar referências poderosas através da leitura de grandes autores ou simplesmente escutando

a música de compositores geniais ou assistindo a filmes e a vídeos de histórias motivadoras. Através de suas leituras, Robbins assimila o conhecimento e a energia de pessoas famosas. Ele cita Abraham Lincoln e Ralph Waldo Emerson como dois de seus treinadores favoritos. Em suas próprias palavras, “nas páginas dos livros que leio eu posso encontrar as respostas para virtualmente todas as perguntas que possa ter”.

*Quem não conhece o caminho que leva ao mar
deve buscar a companhia do rio.*

Plauto

Você e eu também podemos encontrar, não só respostas, mas energia infinita modelando pessoas de valor. Devemos escolher alguém que admiramos e que sentimos conhecer, seja através de contato direto, ou de livros, filmes, discos, etc. A modelagem nos leva a imaginar e a imitar a forma como a pessoa vê, ouve e sente o mundo à sua volta. Além disso, nos induz a perguntar-lhe como se comportaria diante de situações altamente desafiadoras. Em suma, através da modelagem aprendemos com aqueles que já demonstraram ter competência.

Mais ainda: a modelagem é o método mais rápido de romper com as limitações auto-impostas. As barreiras que devemos ultrapassar, em geral, não estão fora, mas, sim, dentro de nós mesmos. Ao praticar a modelagem, quase que automaticamente, rompemos a cela que, com o tempo, tínhamos construído para nós mesmos. Isso porque os grandes seres que modelamos conseguiram ultrapassar vários limites considerados intransponíveis.

Gandhi venceu a timidez e a agressividade. Napoleon Hill superou as críticas constantes que o pai lhe dirigia na infância. Thomas Edison venceu a ignorância dos seus próprios mestres que o acusavam de ser *incapaz de aprender*. Helen Keller implodiu as limitações da surdez e da cegueira. E recentemente,

Anthony Robbins conseguiu, em apenas doze anos, passar de porteiro a palestrante internacional, autor de best sellers.

Não é necessário que a pessoa que modelamos, ou espe-
lhamos, esteja fisicamente presente, nem é preciso que esteja
viva neste momento. Pode ser alguém que admiramos muito,
mas que vive em outro canto do mundo, ou pode ser alguém
que apenas conhecemos através da história. O contato que te-
mos com esses mestres será simplesmente através de nossa pró-
pria imaginação. Por exemplo, Robert Dilts, um dos expoentes
da programação neurolinguística, modelou Jesus, Einstein e
Mozart.

Dilts também criou um método que pode não só facilitar,
como também acelerar o nosso aprendizado através da modela-
gem. A vivência que sugiro a seguir se baseia nesse método.
Para fazer a vivência da modelagem dos mestres, concentramo-
nos em sete níveis diferentes: no ambiente, na condição física,
nos comportamentos, nas capacidades, nas crenças e valores,
na identidade e na espiritualidade.

*Se teus limites não forem rompidos enquanto
viveres, qual é a esperança de te libertares na morte?*

Kabir

1. O Ambiente (Onde? Quando?)

O ambiente é tudo aquilo que nos
envolve: a roupa que uso, o som e a tem-
peratura ambiente, o local adequado e o
tempo ideal. Qual a roupa que devo es-
colher para essa ou aquela tarefa? Qual
a melhor temperatura ambiente e que
tipo de música gosto de escutar? Onde
obtenho os melhores resultados para a



minha atividade criativa? Quando consigo produzir melhor (manhã-tarde-noite)? Esta dimensão está ligada à nossa *reação* a estímulos externos. Em síntese, é a resposta às seguintes perguntas: onde? e quando? Definido o ambiente, passamos para a modelagem.

2. A Condição Física (Com que postura?)

Quem possui, ou já possuiu, a postura, a condição física ou a saúde que desejo modelar? Daniela Mercury? Amyr Klink? Jane Fonda? Jean-Claude Van Damme? Cindy Crawford? Ayrton Senna? Olhe para sua direita ou para sua esquerda e sinta a presença dessa pessoa. Visualize em sua mente, com o maior



número possível de detalhes, o seu mestre (ou mestra) em condicionamento físico. Veja o contorno corporal, a tonalidade da pele, o tônus muscular, o brilho dos olhos, ouça a voz dessa pessoa em sua mente e perceba seu ritmo respiratório. Preste atenção na voz de seu mentor(a). Como é a sua voz (estridente ou suave, rápida ou lenta, alta ou baixa)?

O que essa pessoa tem a lhe dizer? Pergunte-lhe se gostaria de ser seu instrutor (ou instrutora) para assuntos de saúde. Depois que essa pessoa imaginária concordar, movimente-se fisicamente e assuma o local onde ela estava. Olhe para o local de onde você saiu e diga algo importante para você, relacionado ao condicionamento físico, como se fosse essa pessoa que estivesse falando com você. Isso mesmo! Finja ser ela. O que é que ela lhe diria agora?

Volte para seu lugar inicial e combine com seu mentor(a) um sinal. Pode ser um toque na orelha ou no queixo, ou mesmo um leve piscar de olhos, depois do qual, seu guia automaticamente aparece. O sinal atua como se fosse um código secreto

de alta potência: ao fazer o movimento, o mentor aparece. Agora, finja estar abraçando seu mentor para assuntos de saúde. Abraçe-o(a) com emoção e agradeça sua preciosa ajuda. Respire fundo e passe para a dimensão seguinte.

3. O Comportamento (O quê?)

Quem faz agora o que você gostaria de estar fazendo daqui a uns cinco anos? Dando-se esse tempo e concentrando sua ação numa área específica, você se visualiza obtendo os resultados que aquela pessoa extremamente bem sucedida conseguiu. Talvez você esteja atuando agora na área de produtos naturais e admire muito os resultados obtidos por Mo Siegel, o criador dos chás *Celestial Seasonings*. Quem sabe você até se delicia com esses chás de vez em quando?

Pois bem, o que foi que Mo Siegel fez e pensou no passado? O que é que ele faz e pensa agora? Em 1971, com vinte anos, um diploma do curso colegial e o sonho de ganhar o seu primeiro milhão de dólares aos vinte e cinco, Mo Siegel começou com a *Celestial Seasonings*. Pensou em vender chás naturais



porque os norte-americanos começavam a se preocupar mais com a saúde, exercitavam-se mais, consumiam vitaminas e prestavam mais atenção aos alimentos ingeridos. Enfim, ele detectou uma tendência emergente na sociedade americana e soube aproveitar-se dela.

Siegel começou humildemente colhendo ervas nas montanhas do Colorado. Seus colegas acharam que ele tinha *pirado*. Depois secava as ervas e as vendia nas lojas de produtos naturais da região. Ao vender seus chás, sentia-se bem, pois tinha certeza de que estava beneficiando a todos que compravam seus produtos. Apesar das inúmeras críticas e gozações, ele persistiu no seu trabalho e venceu.

Siegel imaginou a operação como um todo (da produção à venda do produto) e estabeleceu objetivos, persistiu no trabalho, e, segundo ele, "*cumpriu, cada dia, primeiro a prioridade um, depois a dois e em seguida a três*". Aos vinte e cinco anos já tinha ganhado o seu primeiro milhão e aos trinta e três, quando decidiu vender sua empresa, já faturava trinta milhões de dólares por ano.

Caso Siegel seja um bom exemplo do que você quer atingir, isto é, sucesso financeiro e paz de espírito, ele poderá tornar-se o seu mentor da área de comportamento. Ou talvez você já tenha uma outra pessoa em mente. Em qualquer dos casos repita os procedimentos da dimensão 2 e modele o seu mentor, ou seja:

- (a) sinta sua presença,
- (b) pergunte-lhe se quer ser seu mentor,
- (c) veja como age e escute o que ele tem para lhe dizer,
- (d) combine um código secreto de alta potência e, por último,
- (e) abrace e agradeça ao seu mentor.

*A evolução é a lei da vida.
O número é a lei do Universo.
A unidade é a lei de Deus.*

Pythagoras

Respire fundo e siga agora para a quarta etapa.

4. A Capacidade (Como?)

A capacidade se refere às habilidades gerais e às estratégias que empregamos na vida, isto é, o nosso direcionamento ou forma de atuação.

Ao escrever a apresentação da obra *A Estrutura da Magia* de Richard Bandler e John Grinder, Virginia Satir parecia encantada. Ela estava intrigada com a habilidade que os pesquisadores tinham de desvendar como ela própria atuava. Embora ela soubesse que estava provocando mudanças significativas nas vidas de outras pessoas, ela mesma não sabia descrever como.

Mas Bandler e Grinder conseguiram descrever, especificamente, o que ela fazia. Passaram horas observando os videotapes e ouvindo o material gravado. Enfim, eles observaram o processo atentamente e destilaram os "comos": Como ela usava o corpo e as mãos, como falava para os seus clientes e como se utilizava da linguagem. Nas palavras de Satir, *"Seria difícil para mim escrever esta apresentação sem deixar transparecer meu próprio sentimento de entusiasmo, espanto e emoção"*.



Assim como Bandler e Grinder pesquisaram terapeutas, Denis Waitley observou campeões. Waitley examinou cuidadosamente como os atletas russos e alemães eram treinados mentalmente e adaptou essas técnicas para os norte-americanos. Não era a medalha olímpica que provocava uma explosão de autoconfiança e autovalorização, mas sim o inverso. Um trabalho interior exaustivo, capaz de injetar toneladas de auto-estima no sangue do atleta, o conduziria inexoravelmente ao pódio.

Waitley descobriu ser a vitória no campo olímpico uma consequência da vitória interior. Em essência, observou:

1. Para se dar amor, é preciso primeiro sentir amor;
2. A qualidade de seu desempenho é uma consequência de sua escala de valores;
3. Quanto menos você tenta impressionar os outros, mais você impressiona;
4. O que você sente dentro de si determina o que você mostra para os outros.

Esses foram os “*comos*” que Waitley desvendou.

Escolha alguém que sabe como fazer o que você aspira executar e peça-lhe que seja seu tutor. Suponhamos que sua área seja a publicidade. Que tal pedir Tony Schwartz para orientá-lo? Schwartz, provavelmente, é a pessoa que mais produziu comerciais no mundo. Foi ele o responsável pela mudança de ênfase da propaganda: em vez de bombardear as pessoas com informação preferia usar a emoção, “*emoção pra valer*” (Campanha da *Coca-Cola*). Com seus famosos apelos promocionais consegue vender de tudo, de sabonetes a candidatos.

Além disso, Schwartz utiliza de suas habilidades para promover mudanças sociais. Numa de suas campanhas publicitárias conseguiu um total de cinquenta milhões de dólares de doações para a educação no estado de Massachussetts, nos Estados Unidos. Tendo Schwartz como mentor na área específica da propaganda, significa aprender imaginariamente com ele. Para isso, é necessário obter mais informações sobre esse publicitário de renome internacional, o que pode ser feito através da leitura dos vários livros que já publicou ou do estudo de alguns dos seus milhares e milhares de comerciais.

Talvez você já conheça bem alguma outra pessoa que execute com excelência aquilo a que você se propõe. Nesse caso fica mais fácil ainda imaginar as estratégias que ela usaria para vencer os diversos desafios de sua área específica. Depois de feita a escolha da pessoa que sabe como fazer, execute a modelagem seguindo os passos sugeridos nas dimensões anteriores

(presença, permissão, conselhos, código, abraço, agradecimento).

Respire fundo e prossiga com a vivência.

Quando o discípulo perguntou ao mestre Zen como libertar-se, o mestre replicou laconicamente:

— E quem te prende?

Sabedoria Oriental

4. As Crenças e os Valores (Por quê? Para quê?)

As crenças podem ser propulsoras ou limitadoras e os valores têm a ver com as coisas que nos estimulam a agir. Qual a diferença entre crenças e valores? As crenças são explicações que damos a nós mesmos sobre por que somos como somos. Por exemplo, “*eu sou saudável*”. Isso é uma crença sustentada pela observação de minhas ações: mantenho uma boa postura, respiro corretamente, alimento-me com produtos nutritivos, exercito-me diariamente, faço relaxamento com regularidade e tenho uma vida produtiva. E para que eu sou saudável? Para ter mais *satisfação* com a vida. *Satisfação* é um valor.

As crenças limitadoras aparecem muito em pessoas ditas realistas. Esses tendem a avaliar seus comportamentos com precisão: depois que tentam aprender alguma nova habilidade, elas conseguem perceber com clareza como foi o seu desempenho.

Já os otimistas tendem a perceber o seu desempenho como sendo melhor do que aquilo que realmente aconteceu. Em outras palavras, os otimistas distorcem a realidade a seu favor. E é justamente por isso que chegam a dominar completamente a habilidade desejada, enquanto os realistas desistem. Os otimistas criam crenças propulsoras a respeito da tarefa em questão, enquanto os realistas adquirem crenças limitadoras.

Grandes líderes e pessoas que conseguiram produzir genialidade em suas vidas são otimistas. Essas pessoas conseguem

o que a maioria dos outros pensa ser impossível. Para usar o exemplo de Mo Siegel, quando ele começou, seus colegas achavam que ele jamais conseguiria atingir a marca de um milhão de dólares vendendo chás naturais. Ele acreditou em algo quase impossível, e conseguiu, e foi além.

E que tipo de crenças e valores motivaram e impulsionaram Hellen Keller de encontro à fama, ao sucesso e ao reconhecimento mundial? Surda, muda e cega, ela não só aprendeu a ler e escrever, mas também conseguiu um diploma universitário, dedicando a maior parte de sua vida a ajudar seus semelhantes.

Hellen Keller percebia o mundo através do tato. Sua visão, sua fala e seus ouvidos se resumiam nas sensações que podia captar através do-toque de suas mãos. Num de seus artigos, "*Três Dias Para Ver*", ela nos pede para imaginar como seria não poder ver e descreve o que ela gostaria de ver se tivesse apenas três dias de visão.

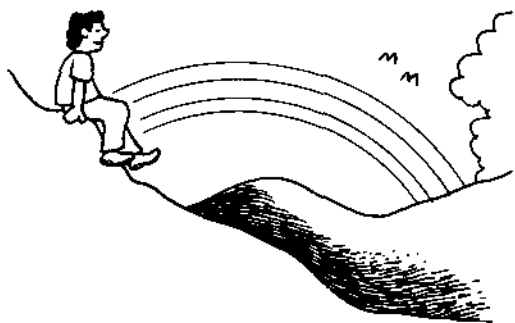
Suponha que você tenha apenas três dias para ver e que, no final do terceiro dia, uma noite eterna cairá sobre sua vida. Como você usaria sua visão durante esse tempo precioso? Qual o valor que você daria à visão?

Keller escolheu primeiro olhar longamente para a face de sua mestra, Anne Sullivan. Ela não apenas olharia para o contorno da face de Anne Sullivan, mas buscaria absorver, no mais profundo sentido da palavra, a "evidência viva da suavidade e da paciência" que sua mestra dedicou à quase impossível tarefa de educar uma cega-muda-surda. Portanto, através dos olhos, a primeira coisa que Hellen Keller queria absorver eram dois valores: *suavidade e paciência*.

Dentre as muitas coisas que escolheria ver em profundidade, Keller enfatiza a habilidade de perceber as reações de seus amigos através da observação dos olhos, das sutilezas das expressões faciais, dos movimentos musculares rápidos e da dança de suas mãos. Ela também adoraria a oportunidade de poder

ficar alegre ao ver um sorriso, determinada ao ver expressões concentradas e cheia de compaixão ao ver sofrimento. E a última coisa que escolheria ver, na noite do terceiro dia seria uma comédia teatral. Sim, Hellen Keller valorizava sobremaneira o riso, o humor, a alegria. Ela é um grande modelo de congruência de valores e tenacidade. Assim termina seu artigo:

“Eu, que sou cega, quero dar um conselho para você, que pode ver: use seus olhos como se amanhã você fosse ficar completamente cego. E o mesmo método pode ser aplicado para os outros sentidos. Ouça a música das vozes, o canto de um pássaro, o ritmo poderoso de uma orquestra, como se fosse ficar totalmente surdo amanhã. Toque cada objeto que quiser tocar, como se amanhã seu tato fosse faltar. Sinta o perfume das flores, deguste e se delicie com cada pedacinho de comida, como se amanhã você já não mais pudesse ter o olfato ou o paladar. Faça o melhor uso possível de cada sentido; glorifique cada gota de prazer e de beleza”.



Escolha agora um mentor(a) para sua dimensão de crenças e valores. Repita o processo de modelagem usado para as outras dimensões, ou seja, olhe para sua direita ou para sua esquerda e sinta a presença dessa pessoa. Visualize em sua mente, com o maior número possível de detalhes, o seu mestre (ou mestra) na área das crenças e valores. Veja o contorno corporal, a tonalidade da pele, o tônus muscular, o brilho dos olhos, ouça a voz dessa pessoa em sua mente e perceba seu ritmo respiratório.

Preste atenção na voz de seu mentor(a). Como é a sua voz (estridente ou suave, rápida ou lenta, alta ou baixa)?

O que essa pessoa tem a lhe dizer? Pergunte-lhe se gostaria de ser seu instrutor (ou instrutora) para assuntos de crenças e valores. Depois que essa pessoa imaginária concordar, movimente-se fisicamente e assuma o local onde ela está. Olhe para o local de onde você saiu e diga algo importante para você, relacionado ao seu sistema de crenças e valores, como se fosse essa pessoa que estivesse falando com você. Faça como ela faria. Finja ser ela. O que é que ela lhe diria agora?

Volte para seu lugar inicial e combine com seu mentor(a) um sinal, que pode ser um toque na orelha, uma massagem na primeira falange do dedo mínimo da mão esquerda, um toque no queixo, etc. Ao fazer o movimento, o mentor aparece. Agora, finja estar abraçando seu mentor para congruência total de crenças e valores. Abrace-o(a) com todo o sentimento e agradeça sua preciosa ajuda. Respire fundo e passe para a dimensão seguinte.

*Quando o ser humano não se encontra a si mesmo,
não encontra nada.*

Goethe

6. A Identidade (Quem?)

A identidade é a resposta à pergunta: Quem sou eu? Elizabeth Kübler-Ross, psiquiatra de fama internacional, termina sua obra, *Sobre a Morte e o Morrer*, da seguinte forma: “*Ser terapeuta de um paciente que agoniza é nos conscientizar da singularidade de cada indivíduo neste oceano imenso de humanidade. É uma tomada de consciência de nossa finitude, de nosso limitado período de vida. Poucos dentre nós vivem além dos setenta anos; ainda assim, nesse curto espaço de tempo, muitos dentre nós criam e vivem uma biografia única e nós mesmos tecemos a trama da história humana*”.

Quem, então, “tece a trama da história humana”? Você e eu, ele e ela, e todos os que nos rodeiam. Sim, somos nós mesmos os responsáveis pela nossa vida e pelo mundo em que vivemos. É justamente esse compromisso que me estimula a estar hoje, 09 de setembro de 1995, um sábado à tarde, frente ao computador, escrevendo para você.

Além de você e eu termos uma “*biografia única*”, também fazemos parte de um organismo que depende de nossa comunicação harmoniosa. Essa comunicação pode ser interna ou externa. A comunicação interna produz nossa identidade, enquanto a externa produz a sociedade como um todo. Portanto, ao tratarmos da identidade, estamos focalizando nossa atenção na conversa que se desenvolve no nosso íntimo. A natureza dessa conversa determina a qualidade de nossa vida como indivíduos.

Para descobrir como você se percebe, faça as seguintes perguntas para você mesmo: Quando eu fecho os olhos e penso em mim mesmo, quem eu vejo? Como está minha postura? E a minha respiração? Como é minha face? Minha pele? Meu tônus muscular? E minha saúde, como está? Como estão meus olhos? Brilhantes? Felizes? E meu tom de voz? É suave? Firme? Gosto de minha voz? Como eu me sinto agora?



Continue fazendo uma pesquisa sobre você mesmo. Se sua vida tivesse cor, que cor teria? E se tivesse forma, que forma teria? E se fosse uma música, qual seria? E se fosse um perfume, qual? E uma comida, que comida? Veja, ouça e sinta a sua identidade e orgulhe-se dela. Parabéns, até chegar a este ponto, de ter este livro em suas mãos e estar pesquisando sobre você mesmo, muita água passou por baixo da ponte. O lugar onde você está agora é sua conquista e seu privilégio.

Spencer Johnson, co-autor da obra *O Gerente Minuto*, diz que tudo existe no presente. Em suas palavras: *"Levei quarenta anos para aprender que não preciso de nada melhor. Posso ter um presente simplesmente desfrutando o presente"*. Ele diz que durante muito tempo jogava tênis olhando para a colina atrás da quadra e pensando que algum dia adoraria ter uma casa lá. Enquanto fazia isso, jogava mal e a casa na colina não aparecia. Foi só depois que começou a valorizar o que ele já possuía que a casa na colina, finalmente, apareceu. Johnson diz que, depois que passou a viver no presente, tornou-se mais produtivo e, conseqüentemente, mais lucrativo.

Durante seus anos de trabalho como médico, Johnson observou que os pacientes que se consideravam vítimas das circunstâncias acabavam piorando muito. Por outro lado, os pacientes que adotavam uma postura positiva quanto às suas possibilidades de mudança e crescimento, independente dos desafios que tinham que enfrentar, eram os que tinham maiores possibilidades de recuperar a saúde. Se alguém diz que *"ficará feliz quando..."*, suas chances de ser feliz são poucas. Mas, se a pessoa considera que a felicidade é um estado que existe agora, aumentará muito suas possibilidades de ser feliz.

Para dar um salto em termos de identidade pessoal, pense em um mentor(a). Quem você gostaria que fosse seu guia em assuntos de identidade? Deve ser alguém que goze de boa saúde, profunda paz de espírito e que tenha contribuído para o crescimento da humanidade.

Gandhi é um bom exemplo. Pode até ser que você já se identifique com ele. Caso contrário, sinta-se à vontade para escolher uma outra pessoa. De toda forma, a vida desse grande homem ilustra bem a força da identidade pessoal. Ele mesmo nos convida a observar como era sua vida: como vivia, comia, sentava, andava e como se comportava em geral. Dizia que a soma de todas essas coisas constituía sua religião.

Ele se levantava às três ou quatro da manhã e começava a meditar. Essa parte de seu dia era essencial, mais até que suas próprias refeições, pois era através da meditação que ele renovava as células de seu corpo. Nessas horas ele produzia a energia necessária para manter sua identidade que transpirava paciência, coragem, flexibilidade e um impressionante bom humor.

Logo depois de sua meditação matinal começava a atender à enorme quantidade de pessoas que vinham até ele, desde os repórteres do *New York Times* até camponeses em busca de conselhos de como educar os filhos. A partir daí não tinha mais nem um minuto de privacidade. Sua vida era absolutamente transparente.

Gandhi prestava muita atenção a detalhes e valorizava cada minuto de seu tempo. Era extremamente pontual e dizia que não se podia desperdiçar nem mesmo um grão de arroz ou um pedacinho de papel. A mesma coisa com o tempo, pois o nosso tempo pertence a comunidade e somos apenas seus guardiões.

Dignatários de diversas partes da Índia vinham bater à sua porta para discutir problemas ligados às vidas de centenas de milhares de pessoas. Chegavam tensos e cansados, mas alguns momentos ao lado de Gandhi bastavam para que vislumbrassem novas possibilidades. Daí a pouco já estavam rindo das piadas simples do grande homem e saíam com nova energia, entusiasmo redobrado e cheios de inspiração.

*A graça preciosa da vida deve ser cultivada
tenazmente, naturalmente, porque nos eleva.*

Mahatma Gandhi

Um dos maiores desafios de Gandhi era liderar uma vasta multidão de pobres e ensinar-lhes como atingir autonomia e auto-suficiência. Ele se movimentava entre uma selva de obstáculos com a graça de um exímio bailarino. Gandhi conseguia

estar sempre animado, sempre gentil e tão sereno como as águas de um lago tranqüilo. Tinha imenso prazer em brincar com as crianças e dedicava sempre alguns minutos para verificar como estavam as coisas na cozinha. Nada escapava à sua preciosa atenção.

Depois do jantar, Gandhi fazia sua longa caminhada, que, na verdade, era uma procissão, tal a quantidade de gente que o seguia. Mesmo quando já passava dos setenta anos de idade, caminhava ligeiro, e, com o tempo, a procissão se esvaziava pois eram poucos os que conseguiam acompanhar seu ritmo. Alguns observadores diziam que, devido à sua leveza, ele dava mais a impressão de estar voando do que caminhando.

Após a caminhada, Gandhi falava à multidão. Ele tinha a habilidade de captar os sentimentos e as necessidades gerais dos que compareciam a essas reuniões. Portanto, com uma voz suave e firme, e em linguagem simples e metafórica, ele se comunicava com todos em geral, e com cada indivíduo em particular, e assim transformava o mundo.

Certa vez, o trem em que Gandhi viajava saía vagarosamente da estação, enquanto um repórter aflito aproximou-se correndo da janela e pediu-lhe uma rápida mensagem para seu povo. Gandhi pegou um pedaço de papel e escreveu: "*Minha vida é minha mensagem*".

Escolha um mentor ou mentora para sua identidade. Perceba sua presença, pergunte-lhe se quer ser seu instrutor(a), escute o que ele(a) tem a dizer, combine um sinal, abrace-o(a) e agradeça por sua ajuda. Passemos agora para a dimensão espiritual.

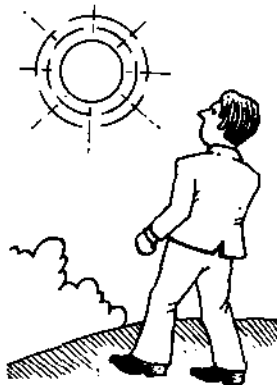
**A natureza humana é um espírito
vivendo no tempo e no espaço.**

Edith Cobb

7. A Espiritualidade (Quem mais?)

Nessa dimensão, consideramos e examinamos nossas questões existenciais: Qual é a minha missão? Por que estou aqui? O nível espiritual é o mais elevado de todos, pois diz respeito à transcendência. Em síntese, é a consciência de que somos mais que nosso corpo físico.

Nossa tarefa na vida é descobrir quem somos e nos familiarizarmos com o poder que trazemos conosco desde o nascimento. *"Por que estamos aqui? O que fazemos nesta vida? Nasceremos apenas para viver, lutar e morrer?"* diz Chris Griscom, em sua obra *O Tempo é Uma Ilusão*. Realmente podemos manifestar beleza, conhecimento científico e amor universal por nossos semelhantes se deixarmos que a energia espiritual dance livre em nossas vidas.



A espiritualidade, para algumas pessoas está ligada à religião. Através de sua fé religiosa, atinge elevação espiritual. Tendo ou não uma religião específica, você e eu podemos buscar e atingir a transcendência através da modelagem de seres altamente espiritualizados. Para isso, é preferível escolher alguém que já conhecemos, através de nossa própria experiência, ou por meio de relatos de outras pessoas, filmes ou livros.

Peter Hayes, na obra *Aventura Suprema*, descreve o encontro com seu mestre espiritual: *"Reconheci em Swami Muktananda, um monge indiano de setenta e um anos, o herói no qual eu sempre quis me transformar. Ali estava um homem que tinha dedicado sua vida à viagem interior e que, depois de trinta e cinco anos de práticas espirituais, tinha conseguido o prêmio"*. Esse prêmio era o próprio poder que a presença de Muktananda irradiava. O poder era tal, que Hayes se sentia cristali-

namente puro na presença de seu mestre, além de se sentir inteiro e em profunda paz.

Hayes continua dizendo que Muktananda *“tinha encontrado um lugar dentro dele mesmo, onde a dor e o medo não existiam. Ele tinha encontrado a pérola mais cara: a alegria de seu próprio Eu Interior”*. Muktananda descrevia esse encontro com o Eu Interior como *“um estado de contentamento completo e transcendental, sem qualquer dependência a algo externo. Esse contentamento é perene e indestrutível”*.

Depois de ter escolhido seu mestre espiritual, Hayes passou a dedicar mais tempo à sua vida interior, descobrindo que automaticamente as coisas externas mudavam drasticamente. Sua saúde melhorou, assim como melhoraram seus relacionamentos e seu prazer de viver. Sua própria escrita passou a fluir mais livremente. Visitou aquele paraíso interior, cheio de luzes e sons magníficos: Hayes descobriu que era muito mais do que ele pensava que era e, além disso, tomou consciência de que as outras pessoas eram também grandes e incrivelmente belas.

Esse lugar dentro de nós mesmos é também descrito por Robert Monroe em sua obra *Viagens Fora do Corpo*: *“... a visita a esse lugar, ou estado de ser, encerra a mensagem ouvida freqüentemente no decorrer da história do ser humano. Estou seguro de que isso pode ser parte do supremo céu, como descrito pelas religiões. Deve também ser o Nirvana, o Samadhi, a experiência suprema relatada para nós pelos místicos dos tempos. É verdadeiramente um estado de ser”*.

A descoberta desse lugar é algo mágico. É fascinante abrir a porta para nosso Ser Interior e verificar que a felicidade está tão perto. Isso porque muitas vezes sucumbimos aos apelos sedutores da mídia e chegamos a pensar que a felicidade deve ocorrer após a compra desse ou daquele objeto. Talvez com um apartamento maior ou com um carro importado nossa vida melhore. Mas a felicidade já existe dentro de nós, independente

dos nacionais ou importados. Como é magnífica a surpresa de chegar, por experiência própria, à divina conclusão que a felicidade está dentro e não fora de nós mesmos.

A espiritualidade, ou a transcendência, é a dimensão que mais satisfaz o ser humano e a que mais milagres produz. Edward Bach, o famoso médico dos florais, aos trinta e três anos, foi submetido a uma cirurgia de urgência e avisado de que talvez não tivesse mais que três meses de vida. Aproveitou o tempo que lhe restava para dedicar-se de corpo e alma à pesquisa bacteriológica, pois o objetivo de sua vida era descobrir a cura para algumas doenças crônicas. Bach transcendeu sua condição ao buscar intensamente algo que diminuísse o sofrimento da espécie. Em pouco tempo estava completamente recuperado, e os outros médicos admitiram ter presenciado um verdadeiro milagre.

Depois dos quarenta e quatro anos, Edward Bach concentrou sua atenção em seu próprio desenvolvimento espiritual e na descoberta de flores silvestres com o poder de cura. Criou trinta e oito remédios florais para alterar estados mentais responsáveis por diversas doenças.

Mas Bach sempre acreditou que a verdadeira cura vinha de nosso Eu Interior. Em suas palavras, *“a doença não poderia ocorrer se conhecêssemos a verdade de nossa Divindade, de nossa missão no mundo, e possuíssemos, assim, a alegria de alcançar experiência e ajudar os outros. O antídoto para o tédio e, conseqüentemente, para a doença, é manter um interesse vivo e ativo por tudo que está ao nosso redor, pensar sobre a vida durante todo o dia, aprender, aprender e aprender*

*É nas coisas simples da vida – coisas simples porque
estão próximas da grande Verdade – que se pode
encontrar o verdadeiro prazer.*

Edward Bach

com nossos irmãos e com os acontecimentos da vida e da verdade oculta por trás de todas as coisas, entregarmo-nos à arte de obter conhecimento e experiência e aguardar a oportunidade para utilizá-los em prol de um semelhante”.



Quem você escolheu para ser seu mentor ou mentora espiritual? Anne e Daniel Meurois-Givaudan, na obra *O Caminho dos Essênios*, “relembra” o encontro com o Mestre, logo depois de seu batismo:

“Foi o mais belo de todos os segundos, o mais intenso... marcou-nos nas próprias raízes do nosso ser. Só havia dois olhos de uma profundidade inaudita abrasando-nos a todos, que eram para cada um de nós e para todos nós ao mesmo tempo. Levei muito tempo para perceber as longas mechas de seus

cabelos que continuavam pingando e sua barba ainda curta no meio da qual aparecia um sorriso. Parecia que naquele rosto não havia uma única imperfeição, nenhuma outra marca a não ser a que o amor tinha deixado: alguns pequenos vincos no canto dos olhos que pareciam querer dizer 'é tão simples'”.

Independente do Mestre que você escolher, siga os seguintes passos:

- (a) sinta sua presença,
- (b) pergunte-lhe se quer ser seu(sua) mentor(a),
- (c) veja como age e escute o que ele(a) tem para lhe dizer,
- (d) combine um código secreto de alta potência e, por último,
- (e) abraça e agradeça ao seu(sua) mentor(a).

Aqui encerramos a vivência da modelagem dos mestres. Fizemos um passeio mágico, onde você e eu refrescamos nos-

soz sentidos num universo de talentos. À medida que nossos olhos se deliciavam com cores exóticas, tínhamos o prazer de sentir os mais diversos perfumes: rosas, azaléias, lírios, margaridas, cravos, hortênsias, dália, crisântemos, violetas, etc. Passamos por sete dimensões: O Ambiente, A Condição Física, O Comportamento, A Capacidade, as Crenças e os Valores, A Identidade e, finalmente, A Espiritualidade. Para cada um desses espaços produzimos palavrinhas mágicas que nos ajudam a lembrar do que é importante neles:

1. O Ambiente (*Onde? Quando?*)
2. A Condição Física (*Com que postura?*)
3. O Comportamento (*O quê?*)
4. A Capacidade (*Como?*)
5. As Crenças e os Valores (*Por quê? Para quê?*)
6. A Identidade (*Quem?*)
7. A Espiritualidade (*Quem mais?*)

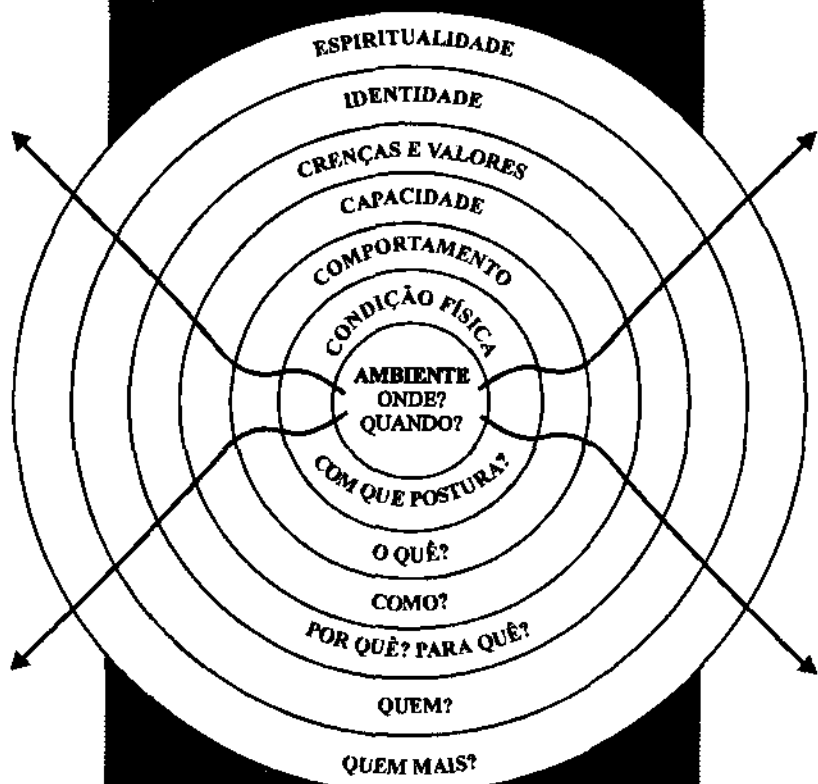
Com exceção do ambiente, para cada uma das demais dimensões escolhemos modelos, guias, mestres ou mestras, treinadores ou treinadoras, como você preferir chamar os seres incomuns que escolheu.

A seguir estão alguns exemplos de modelos:

1. O Ambiente
2. A Condição Física (*Daniela Mercury / Lambada*)
3. O Comportamento (*Mo Siegel / Celestial Seasonings*)
4. A Capacidade (*Tony Schwartz / Coca-Cola*)
5. As Crenças e os Valores (*Hellen Keller / Tres Dias Para Ver*)
6. A Identidade (*Mahatma Gandhi / Minha Vida, Minha Mensagem*)
7. A Espiritualidade (*Edward Bach / Cura Interior*)

Isso não quer dizer que só podemos ter mentores para essas áreas de nossas vidas. Para qualquer tarefa específica, você

NÍVEIS VIVENCIAIS



e eu podemos selecionar alguém que nos guie, que nos treine e que nos forneça preciosos conselhos.

Suponhamos que você tenha que falar para um grande público no próximo domingo. Que tal escolher o Silvio Santos ou o Lauro Trevisan ou o Padre Zezinho como instrutores? Ou ainda, imaginemos que você está prestes a fechar um negócio importante. Quem convidaria para ser seu instrutor? Talvez o Ricardo Semler ou o Antônio Ermírio de Moraes? Use sua imaginação e ficará surpreso com os resultados dessa prática criativa.

Caso sua empresa seja agora pequena e tenha que enfrentar forte concorrência dos grandes, você pode se inspirar no exemplo de Rolim Adolfo Amaro, o Comandante Rolim, da TAM, Transportes Aéreos Regionais S/A. Este brilhante piloto de jatos e de empresas conseguiu colocar a TAM entre as empresas mais lucrativas e respeitadas do país. De pequena empresa de taxis aéreos, sob o comando de Rolim, a TAM passou a concorrer diretamente com as enormes companhias de aviação, e hoje fatura mais de 100 milhões de dólares por ano.

Durante um vôo que fiz de Belo Horizonte a Uberlândia, a bordo de um *Fokker 100* da TAM, encontrei no meu assento a seguinte carta do Comandante Rolim:

"Prezado amigo,

"Nada substitui o lucro.

"Recentemente, Dr. Mário Amato, apóstolo da livre iniciativa e da ética da gestão empresarial, presenteou-me com uma pequena coleção de livros, dentre eles, um escrito pelo Sr. Konosuke Matsushita, presidente e fundador do grupo National/Panasonic, que se destacava pela simplicidade e profundidade de suas observações.

"Chamou-me a atenção um dos capítulos no qual ele dizia que numa empresa administrada de forma deficitária economicamente, seus administradores deveriam demitir-se ou serem punidos.

“Ao ficar com essas afirmações em minha mente por vários dias e, analisando-as sob os mais diversos ângulos, achei, por fim, que o Sr. Matsushita tinha completa razão.

“Administrei por vários anos e, não por culpa minha, uma empresa deficitária e agora vejo, que a importância que se dá à busca contínua de lucros e ao seu correto direcionamento, firma gradativamente a empresa no mercado, o bem-estar de seus colaboradores e a satisfação de seus usuários.

“Sou sempre obrigado a pensar que a TAM é um bem da comunidade. As suas ações servem apenas para me dar estabilidade na condução de sua gestão, mas é claro que ela é uma empresa do Brasil e contribui para enriquecer o patrimônio nacional.

“Desta maneira, quanto mais satisfação ela puder dar à comunidade como um todo, seja através de seus usuários diretos, fornecedores e colaboradores, mais ela estará contribuindo para exercer o papel que lhe foi confiado por essa mesma comunidade.

“Assim sendo, a cada dia que passa, concordo ainda mais com uma grande revista americana que, através de uma pesquisa nacional pelas empresas aéreas quis indicar a companhia ideal para que os clientes pudessem fazer sua opção, já que cada uma delas privilegia um segmento de prestação de serviço. E, indicou apenas uma – a que fosse lucrativa.

“Vivendo como já vivi os dois lados dessa questão e, como conheço esse negócio em que estou engajado, minha opinião é a de que o Sr. Matsushita conseguiu colocar com propriedade o pensamento que move os empreendedores que administram suas empresas com profunda

visão ética e social, fazendo delas, como eu pessoalmente faço aqui na TAM, a razão máxima de suas vidas.

“Por essa razão dou total aval à importância macro do 1º Mandamento da TAM: ‘nada substitui o lucro’”.

“Tenha uma boa viagem.”

Assim como o Comandante Rolim fez uso de suas habilidades de empreendedor para produzir lucro na TAM e usou sua imaginação ao colocar essa carta no assento de cada um dos passageiros daquele voo, você também poderá usar sua imaginação para produzir riquezas em sua vida.

Sua imaginação concentrada o levará inexoravelmente à obtenção de tudo que quiser na vida. O preço a pagar será sempre o de imaginar com absoluta convicção o que você quer, evitando contemplar o que não quer. No próximo capítulo você se exercitará na arte de direcionar sua imaginação rumo ao mundo da abundância.

Os impérios do futuro serão os impérios da mente.

Winston Churchill

Capítulo

7

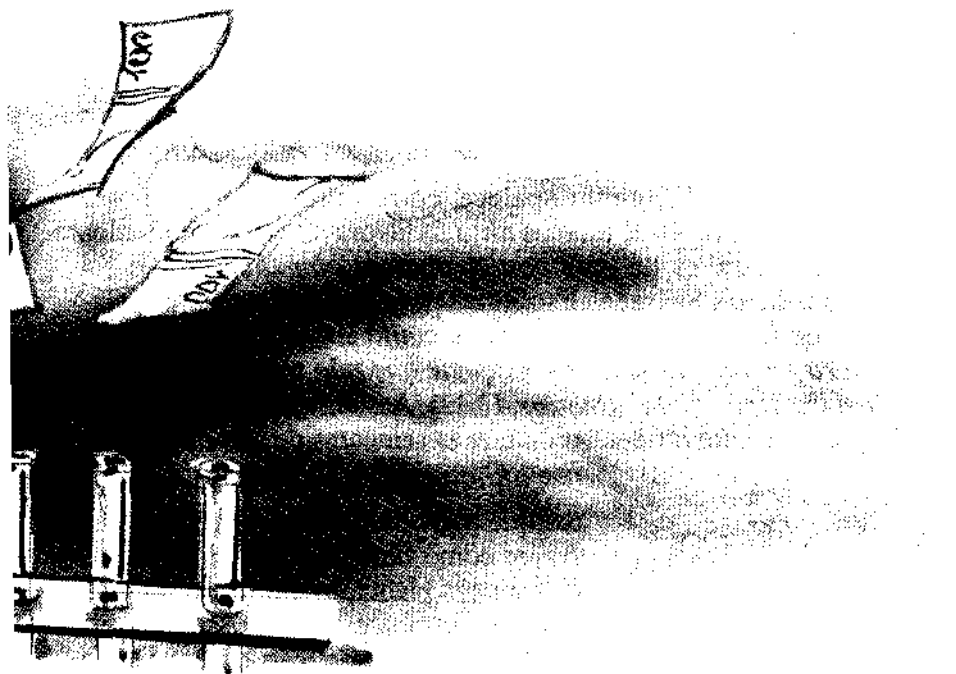


ALQUIMIA DA ABUNDÂNCIA

ATRAINDO DINHEIRO EM PROFUSÃO

*Quanto maior a imaginação concentrada,
maior o fluxo de energia.*

Ômar Souki

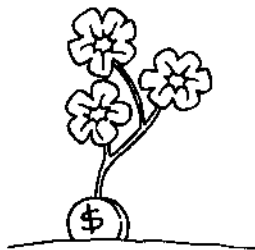


Até este ponto de nossa viagem, você e eu percorremos um caminho mágico. Mergulhamo-nos dentro de um oceano de metáforas e nos deliciamos com a visão de peixes multicores, convivemos com a maneira suave com que Livia produziu fortuna em sua jovem vida, atravessamos gloriosamente as tempestades de frustrações e críticas, passeamos pelo jardim encantado das transformações e participamos da festa sagrada dos grandes mestres. Estamos prontos para produzir dinheiro em PROFUSÃO.

Dinheiro é energia

O dinheiro em nossa vida é uma metáfora de energia. Ao deixarmos que essa força corra livre, mais dinheiro aparecerá para você e para mim. Enfim, a riqueza é um reflexo de nossa energia.

Essa força interior aparece, como tudo o mais em nossa existência, através de estados mentais favoráveis. Conseguiremos dinheiro através de uma *consciência de abundância*. Ela foi explicada nas Sagradas Escrituras por meio das seguintes palavras de Jesus Cristo: "*Aquele que muito tem, muito será dado, e terá em abundância; mas aquele que não tem, o pouco que tem lhe será tirado*" (Mateus, 13:12). Assim, você e eu podemos optar por cultivar dentro de nós as sementes da fartura.



Essas sementes são os pensamentos que plantamos em nossos cérebros. Assim como faríamos com as sementes de tomates plantadas em nosso quintal, devemos também regar nossos pensamentos com a repetição diária. Dessa forma, as sementes mentais se desenvolverão, conseguirão arrebentar o solo das

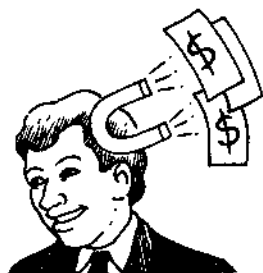
frustrações e críticas, tomarão contato com o ar fresco e com o calor do sol. Depois de algum tempo nos deliciaremos com brilhantes tomates vermelhos, ou seja, nos fartaremos com os frutos de nosso jardim mental.

Dinamo da prosperidade

O cultivo desses frutos ocorre através do magnetismo mental. O magnetismo mental funciona exatamente como funciona o magnetismo físico. Na universidade, cursei Engenharia Elétrica, antes de fazer o doutorado em Comunicação. No laboratório de eletrotécnica me encantava com os efeitos do magnetismo. Se movimentarmos sistematicamente um ímã circular em volta de um fio de cobre, criamos corrente elétrica dentro do fio de cobre. Esse é o princípio do dínamo, que, ao rodar, gera energia, transformando movimento em eletricidade.

O oposto também é verdadeiro: se enrolarmos um fio em volta de um pedaço de ferro qualquer, sem nenhum magnetismo, e fizermos passar corrente elétrica através do fio, produzimos um ímã. O ferro inerte se transforma num magneto, capaz de atrair limalhas e outros pedacinhos de ferro. Mas, no momento em que cessa a corrente elétrica, cessa o magnetismo do ferro.

Magnetismo mental é a mesma coisa: o seu pensamento e o meu são a corrente elétrica. Ao ligarmos essa corrente, através de uma imaginação direcionada para o que queremos, aquilo que desejamos começa a ser atraído. Ao pensarmos em outras coisas ou em coisas opostas ao que realmente queremos, automaticamente, desligamos o nosso ímã mental. Simples, não é?



Ao desenvolver a *consciência da abundância*, você e eu aumentamos a intensidade de nossa corrente mental, produzindo um fantástico ímã mental. Ao produzir essa consciência de pros-

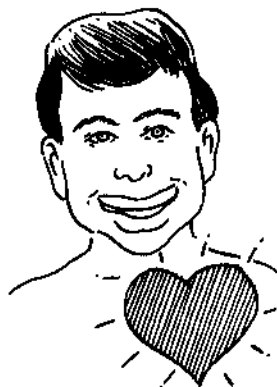
peridade, fazemos fluir essa energia mental, que, logo, logo, atrairá o que queremos, ou seja, muito dinheiro, muita fartura, muita saúde para nossas vidas. Vivendo mentalmente na abundância, ela, inexoravelmente, ocorre no nosso universo pessoal.

E de onde atraímos toda essa abundância? Toda a prosperidade, toda a fartura, toda a abundância universal vêm da Mente Cósmica. Estamos imersos em um oceano mental e dele atraímos tudo aquilo que está coerente com os nossos ideais, com os nossos pensamentos mais constantes. É por isso que àquele que produz fartura interior mais lhe será dado e àquele que se fixa na escassez mais lhe será tirado.

Outra passagem das Sagradas Escrituras, que reforça essa verdade, é a seguinte: *"Busque em primeiro lugar o Reino de Deus e Sua justiça, e tudo o mais lhe será dado por acréscimo"* (Mateus 6:33). O Reino de Deus é o estado interior de abundância.

Envolvimento emocional

Quanto mais estivermos emocionalmente envolvidos com essa busca do Reino de Deus, melhores serão os resultados. Você já observou como é fácil realizar algo que o apaixona? Suponhamos que você adore passear descalço na praia, deixando que as ondas do mar refresquem seus pés. Isso você faz por muito tempo e com prazer. Além do mais, você não se cansa; pelo contrário você se inspira.



Pois bem, utilize sua imaginação e associe o mesmo prazer à busca de abundância em sua vida. Faça da busca do reino interior de fartura um passeio apaixonante pela praia de sua existência. Você sentirá que, envolvendo seu coração no seu processo de crescimento pessoal, os resultados virão mais rápido.

Crenças de abundância

Para continuarmos nesse vôo sem escalas rumo à prosperidade, é preciso dar uma limpada em nosso magneto mental. Ao atuarmos com uma mente limpa e bem lubrificada, as possibilidades de sucesso se ampliam. Para isso vamos substituir crenças negativas a respeito do dinheiro por crenças positivas.

Acompanhe-me no exercício que se segue. Faça de contas que você começa agora a passear na orla da praia. Você olha para o azul do céu, escuta o grito das gaivotas, ouve também o ruído tranqüilizante das ondas do mar. Sente o calorzinho gostoso da areia sob seus pés descalços e deixa que a paz tome conta de sua mente. Você está pronto para se divertir.

Vamos nos divertir e, ao mesmo tempo, cancelar algumas gravações mentais enfraquecedoras. À medida que limpamos, vamos também colocando no lugar quadros atrativos de prosperidade infinita. Nas linhas a seguir, da esquerda, escreva as coisas negativas de que se lembra ter escutado a respeito do dinheiro. E nas linhas à direita anote frases que podem substituir as crenças negativas. Siga os exemplos:

Dinheiro é sujo.

Dinheiro é limpo como a fonte da Prosperidade Infinita.

Dinheiro não cresce em árvore.

Dinheiro germina fácil como feijão.

Dinheiro não traz felicidade.

Dinheiro no bolso, sorriso no rosto.

Agora escreva nas linhas abaixo:

CRENÇAS NEGATIVAS

CRENÇAS FORTALECEDORAS

Volte ao exercício anterior e risque cada uma das crenças negativas. Após riscá-las, escreva a palavra CANCELADA em cima de cada uma delas.

Lembre-se de que esse processo é contínuo. Sempre que ouvir alguém reclamando de preços, repita baixinho para você mesmo: *"Todo dinheiro que eu gasto volta para mim multiplicado por mil"*. Multiplique sempre sua prosperidade interior e escutará, logo em seguida, as chuvas da abundância abençoando os campos que você cultivou.

Fique sempre alerta para que, nem você, nem ninguém mais grave afirmações enfraquecedoras em seu cérebro. Trate de passear pela vida repleto de crenças fortalecedoras. Seja o senhor absoluto de seu universo pessoal e mantenha sintonia positiva com a Mente Cósmica.

Impacto da primeira impressão



Depois de criada essa aura mental de prosperidade, você e eu vamos nos concentrar na aparência. A pessoa rica parece rica. E quem parece rico acaba se tornando rico.

Lembre-se de que, através da visão, controlamos oitenta por cento das informações que atingem nosso cérebro. Portanto, as primeiras e mais decisivas informações que os outros captam sobre nós são transmitidas através de nossa

aparência. Por isso, aparência é fundamental. Assim como a qualidade de seus pensamentos influencia seu ambiente mental, também o estilo de suas vestimentas determina o seu ambiente físico. Focalize sua atenção nos seguintes detalhes:

Cabelos: penteados e bem tratados.

Pele: limpa, saudável e bem cuidada.

Unhas: limpas e cortadas.

Sapatos: engraxados e bem tratados, sem arranhões.

Roupa: de boa qualidade, cores combinando, limpas e bem-passadas.

Postura: ereta, de vencedor. Imagine que você tem um farol no centro de seu peito, que ilumina seus semelhantes. Certifique-se de que seu fecho de luz esteja sempre na horizontal, nem iluminando o céu, nem o chão.

Jóias: autênticas, sem exagero.

Sorriso: lembre-se de que semelhante atrai semelhante. Ao sorrir você atrairá pessoas felizes e prósperas.

Como está sua aparência neste instante? Vá até um espelho de corpo inteiro e faça uma avaliação de sua aparência. Numa escala de "um" a "dez", onde "um" equivale a uma aparência de escassez e "dez" à aparência de uma pessoa próspera, qual a nota que você daria a cada uma das seguintes áreas:

1. Cabelo: _____
2. Pele: _____
3. Unhas: _____
4. Sapatos: _____
5. Roupas: _____
6. Aparência: _____
7. Impressão: _____

Qual é sua postura? E a expressão no rosto? Se você se encontrasse com alguém assim, qual seria sua primeira impressão? Seria a de ter encontrado uma pessoa abastada?

Some as notas que você deu nos sete itens e divida por sete. Esse valor médio é sua nota de IPI: *Impacto da Primeira Impressão*. Procure aumentar constantemente o valor de seu IPI e abrirá com mais facilidade as portas do enriquecimento pessoal.

Ao cuidar de nossa aparência, transmitimos para nossos cérebros e os cérebros das demais pessoas quem somos nós: pessoas sintonizadas com a prosperidade. Tanto as crenças fortalecedoras quanto a aparência estão em uníssono, transmitem uma só mensagem. Quanto maior a coerência, maior o vigor dessa mensagem.

Comece a agir já!

Para aumentar ainda mais a congruência dessa comunicação, devemos agir como as pessoas prósperas agem. Nada melhor do que pagar nossas contas *alegremente* e em dia. Esse comportamento se harmoniza com a idéia de que dinheiro é energia e como tal deve fluir. Quanto mais deixarmos o dinheiro fluir em nossas vidas, melhor. É por isso que as contas devem ser pagas alegremente e em dia, de outra forma estaremos criando bloqueios para a livre circulação do dinheiro.

Algumas pessoas se incomodam ao receber as contas mensais. Para reverter esse quadro, devemos lembrar-nos da roda da prosperidade na qual estamos inseridos. Recebemos dinheiro pelos nossos serviços e, ao pagar nossas contas, estamos dando oportunidade de trabalho para milhares de outras pessoas. Isso acontece quando pagamos as contas de telefone, luz, água, TV a cabo e outras.

Cada conta paga é uma semente de dinheiro plantada no jardim do universo, pois ela cria oportunidades para outras pes-

soas. Associando esses pagamentos com o progresso geral, conseguimos pagar nossas contas *alegremente*.

O poder do dízimo

Da mesma forma que é saudável gastar, é também benéfico guardar. George Clason, na obra *O Homem Mais Rico da Babilônia*, associa a riqueza à capacidade de guardar dez por cento de toda entrada de dinheiro.

Antes de efetuarmos qualquer pagamento devemos pagar a nós mesmos. Uma parte de tudo que ganhamos devemos guardar. É uma mensagem altamente benéfica. Nosso cérebro interpretará tal atitude da seguinte forma: *"Eu me amo e reconheço o valor do meu trabalho. Por isso eu me recompensando antes de pagar aos outros. Eu tenho tanto dinheiro que sempre posso guardar uma parte para mim mesmo"*. Clason explicou o processo da seguinte forma:

"A riqueza, como uma árvore, cresce a partir de uma semente minúscula. A primeira moeda de cobre que economizar é a semente a partir da qual crescerá sua árvore. Plante-a rápido e a árvore surgirá depressa. E quanto mais regar e tratar de sua planta com economias sucessivas, mais cedo se acomodará satisfeito sob sua sombra".



Ao passo que o dinheiro cresce no banco, onde é colocado para render, também cresce nosso entusiasmo para produzir mais divisas. Pois será justamente dessas divisas que sairão os dez por cento que irão para o banco e produzirão mais dinheiro.

Cria-se assim um poderoso ciclo de prosperidade que nos lança para a realização de nossos objetivos principais de vida.

Objetivos claros

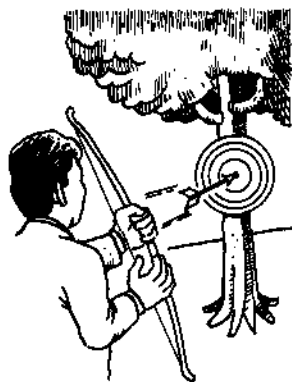
No capítulo três, Livia escreveu seu objetivo pessoal da seguinte forma:

“No dia 06 de janeiro de 2006 estarei ganhando o meu primeiro milhão de dólares. Portanto, a partir de hoje concentrarei minha atenção na meta de ganhar o meu primeiro milhão antes de completar 26 anos de idade.

“Eu adoro brincar com o computador, portanto ganharei o suficiente para o meu sustento e muito mais ainda, produzindo programas e jogos para o computador. Saberei abrir espaço para os esportes, principalmente para andar de mountain bike, meu esporte favorito. Portanto, eu me vejo andando de mountain bike e ouço os comentários de meus amigos sobre a minha bela forma física. Estou me sentindo maravilhosamente bem e tenho amizades sinceras e duradouras. Estou tendo condições de ajudar os meus amigos mais necessitados e encontro tempo para ensinar aos outros como produzir prosperidade, amor e saúde em suas vidas”.

Livia não só manifestou o que queria, mas também, como iria obter o que queria. Esse passou a ser seu *objetivo* principal de vida. Focalizando sua atenção, através da leitura diária dessa declaração, Livia energiza a idéia de prosperidade e os eventos afins começam imediatamente a surgir em sua vida até que ela se veja realizando seus sonhos.

Para que isso também aconteça com você, escreva agora nas linhas abaixo o que mais deseja da vida.



Você e eu podemos também criar uma declaração pessoal de prosperidade. Como exemplo de declaração, podemos repetir para nós mesmos:

“Até o final deste ano de _____ estarei criando um patrimônio de _____. Esse montante estará sendo duplicado a cada ano de minha vida, durante _____ anos. De forma que, no ano de _____, serei milionário”.

Faça os cálculos e escreva sua declaração de prosperidade, com suas próprias palavras e os dados que calculou.

A essência da fartura é, portanto, a Mente Cósmica. Quanto mais nos harmonizarmos com ela, maior será nossa riqueza espiritual, emocional, mental e física. A manifestação de dinheiro em nossas vidas é uma consequência dessa riqueza espiritual porque dinheiro é energia. Essa energia é colocada em movimento através de pensamentos e emoções ligadas à abundância, a qual deve se manifestar nos menores aspectos de nossa existência como, por exemplo, em nossa forma de vestir e falar.

Buscando essa congruência do pensar, sentir e agir, você e eu lançamo-nos apaixonadamente à aventura do viver. Cultivamos crenças de prosperidade, cuidamos de nossa aparência pessoal, pagamos alegremente nossas contas, praticamos a lei do dízimo e, finalmente, mantemos sempre nosso *Objetivo Superior de Vida* estampado com imensas letras coloridas em nossa tela mental. Em suma, você e eu chegamos à divina conclusão de que merecemos ter vida, e tê-la em abundância.

*Eu vim para que tenham vida
e para que a tenham em abundância.*

João, 10:10

Capítulo 8



A CHAVE DE OURO

PROSPERIDADE INFINITA

As pessoas obtêm aquilo sobre o que suas mentes se fixam. E isto se aplica tanto a um grupo, comunidade, nação ou povo, como a um indivíduo isolado.

Andrew Carnegie

Era uma vez um homem muito forte chamado Agir. Agir tinha como ideal colocar sua força a serviço do mais forte. Durante muito tempo trabalhou para o administrador do conselho do reino, até que um dia descobriu que o administrador era subordinado a um duque que era ainda mais poderoso. Abandonou seu emprego e foi servir ao duque, até que ficou sabendo que o duque seguia as ordens de alguém mais importante ainda, o imperador. Daí por diante passou a trabalhar para o imperador e passou longos anos executando tarefas variadas para aquele que ele julgava ser o mais forte do reino.

Qual não foi sua surpresa quando um dia escutou o imperador confessar para sua esposa que temia o Trovão. Ao tomar conhecimento que havia alguém mais forte ainda que o imperador, Agir saiu à procura dessa pessoa. Procurou e procurou até que um dia encontrou Trovão. Trovão estava ocupado em sua central de trovoadas, mas, ao perceber a força de Agir, consentiu em empregá-lo. Em sua nova colocação, Agir manipulava um imenso porrete com o qual batia nos gongos que produziam o barulho dos trovões. Aí permaneceu até que um dia descobriu que Trovão temia o Senhor.

Mais uma vez, Agir abandonou seu emprego e reiniciou sua busca. Dessa vez estava à procura do Senhor. Durante longos anos, andou por caminhos desertos enfrentando a poeira, a chuva, a lama e a neve. Um dia, já quase desanimado de sua busca insana, Agir buscou repouso dentro de uma floresta espessa. Ali adormeceu por longas horas e, ao despertar de seu profundo sono, viu a figura de um Ancião. Agir confessou ao Ancião que seu *Objetivo Superior de Vida* tinha sido sempre servir ao mais forte e que agora buscava o Senhor, mas que não o encontrava em parte alguma.

O Ancião aconselhou Agir que servisse aos seres humanos, seus irmãos, pois dessa forma estaria servindo à maior força que existe no Universo. Já cansado de sua busca, Agir seguiu o conselho do velho e tornou-se barqueiro à beira de um rio caudaloso que corria através da floresta. O Ancião emprestou-lhe um barco com o qual Agir atravessava as pessoas que precisavam passar para o outro lado da floresta. O rio era perigoso e muitas pessoas já haviam morrido tentando atravessá-lo, mas, nas mãos de Agir, todos se sentiam seguros.

Após um longo dia de trabalho, em que tinha atravessado o rio inúmeras vezes, Agir recolheu-se à sua cabana. Não demorou muito, e uma chuva torrencial sacudiu sua casa. Logo depois ouviu batidas insistentes à porta. Abriu-a e viu uma menina que queria atravessar o rio. Agir explicou-lhe que era época de degelo e que seria temerário atravessar o rio à noite. Mas tanto a menina insistiu que precisava chegar em casa ainda aquela noite, que ele compadeceu-se dela e resolveu ajudá-la.

Agir acendeu a lanterna e preparou o barco. Ambos entraram e começaram a enfrentar as ondas, até que o vento apagou a lanterna, e o barco se tornou um brinquedo entre os blocos de gelo que desciam o rio. Utilizando-se de sua descomunal força, Agir conseguiu atingir a outra margem do rio. Seu esforço foi tão intenso que ele perdeu os sentidos. Ao despertar, não mais viu a criança, mas sim um homem que o observava atentamente. Esse homem tinha uma fisionomia semelhante à fisionomia da criança. E de seu rosto emanava um luz como nunca tinha visto em outro rosto humano.



Antes de desaparecer, o homem, que ostentava um terno sorriso nos lábios, falou-lhe que o serviço prestado àquela criança tinha também sido prestado ao Senhor.

O grande filósofo Emerson também expressou a essência do ensinamento contido nessa história, quando disse que *“O magnânimo sabe muito bem que aqueles que dão tempo, dinheiro ou abrigo a um estranho, desde que isto seja feito por amor, e não por ostentação, na verdade colocam Deus em uma obrigação com eles, tão perfeitas são as compensações do Universo. De uma certa forma, o tempo que eles parecem ter perdido é redimido, e os sofrimentos que eles assumiram são compensados. Essas pessoas alimentam a chama do amor humano e elevam o padrão de virtude cívica entre a humanidade”*.

*Na natureza, não há nem prêmios nem castigos:
apenas consequências.*

Robert Ingersoll

Certa vez uma velhinha decidiu ir até uma grande loja de móveis para passear. Não tendo a intenção de fazer compras, apenas observava as exposições. E, com isso, distrair-se um pouco. À medida que andava na loja, os vendedores viravam o rosto para o outro lado, pois, pela aparência, julgavam não valer a pena dar-lhe atenção. Ela certamente não compraria coisa alguma.

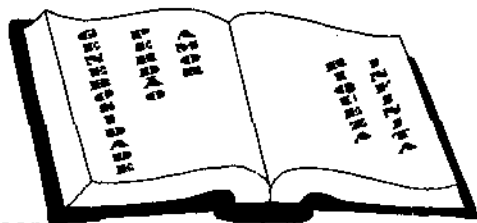
Até que um jovem funcionário a cumprimentou e perguntou-lhe se ela procurava algum tipo de móvel em especial. Ela respondeu que estava apenas passeando, mas, mesmo assim, o jovem insistiu em trazer uma cadeira para que ela se sentasse para descansar um pouco. Ele puxou conversa enquanto ela repousava e depois levou-a até a porta da loja e gentilmente lhe deu seu cartão de visita.

Passaram-se meses quando, um dia, o gerente da loja procurou o rapaz e lhe disse que a senhora a quem ele tinha, tão desinteressadamente servido, era mãe de um grande milionário. Ela necessitava de móveis e queria comprá-los daquele rapaz,

que efetuou uma venda de muitos milhares de dólares. Com essa venda apenas o rapaz conseguiu tornar-se sócio da loja.

Essas deliciosas histórias sugerem que o caminho entre o estado atual e o estado desejado é individual e que, quanto mais recursos forem mobilizados, mais fácil se torna a travessia. Os recursos necessários para se chegar à prosperidade estão à nossa disposição o tempo todo, independente do local onde nos situamos agora. Um cardápio variado de atributos aparece inoportunamente nos contos de fadas. Entre eles, os mais importantes, são os seguintes:

- Amor
- Amizade
- Meiguice
- Coragem
- Constância
- Generosidade
- Gosto pelo trabalho
- Capacidade de perdoar
- Vida encarada de frente
- Honra de compromissos
- Consideração pelos demais
- Objetivo principal bem definido
- Crença de que a solução sempre aparece



Na história de Livia, a jovem milionária, aprendemos a tirar tudo do nada através de solicitações bem feitas e constantes. Essas solicitações têm o poder de concentrar nossa atenção em *um propósito superior definido*, atraindo aquilo que ardentemente desejamos. Para que os pedidos se concretizem, é necessário que venham acompanhados de data e de ação. Uma vez definido o objetivo que temos na vida, o próximo passo é partir para a ação constante.

Assim como Agir estava caminhando sempre em direção ao mais forte e mudando quando era necessário até encontrá-

Lo, nós também chegaremos ao nosso tão almejado *estado desejado* através da persistência e da flexibilidade.

Os desafios fazem parte da caminhada. Aceitar frustrações e críticas nos coloca junto às maiores almas da humanidade. Quanto mais se eleva um ser humano, maiores são os desafios que ele consegue superar. Assim também as críticas podem ser vistas como alavancas de crescimento pessoal. Nesta viagem aprendemos que gratificações constantes nos proporcionariam um ambiente estéril e que, *se não existe frustração, não há oportunidade para o enriquecimento pessoal.*

Uma análise cuidadosa sobre cento e setenta e oito homens conhecidos como triunfadores revelou o fato de que todos eles fracassaram algumas vezes, antes de triunfar.

Nápoleon Hill

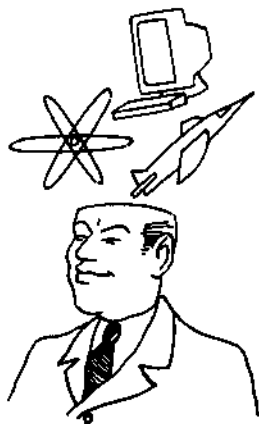
As frustrações e as críticas são vencidas através da flexibilidade e da disponibilidade para mudanças. Através do passeio pelo jardim encantado, composto pelos canteiros do *Comportamento*, da *Capacidade*, das *Crenças* e da *Identidade*, adquirimos um poderoso instrumental de mudança. Em vez de ser algo temido, depois da prática do passeio, a mudança agora passa a fazer parte constante de nossas vidas. Caminhamos e mudamos até atingir nosso *Objetivo Superior de Vida*.

Hábitos enfraquecedores, como a expectativa de escassez, ou o costume de levantar tarde, ou mesmo nossas alergias podem ser transformados em costumes fortalecedores. Durante o passeio pelo jardim encantado, aprendemos a cultivar o hábito da fartura em nossas mentes, a nos levantarmos com entusiasmo para um novo dia e a eliminar para sempre as alergias.

Através das reuniões constantes com grandes seres do presente ou do passado, tornamos nossa vida cada vez mais produtiva.

va, cada vez mais vigorosa e cada vez mais orientada para o serviço da humanidade. A chave de ouro nos será entregue diariamente através do encontro marcado que temos com os nossos mestres interiores.

O hábito de modelar aqueles que conseguiram atingir o *estado desejado* é justamente o método utilizado pelos que já chegaram lá. Você e eu podemos acelerar nosso processo de enriquecimento pessoal fazendo a modelagem sistemática daqueles que demonstraram competência no viver. Utilizando-nos desse método, conseguimos produzir excelência nas várias dimensões da vida, tais como no *ambiente*, na *condição física*, no *comportamento*, nas *capacidades*, em nossas *crenças e valores*, na *identidade pessoal* e em nossa *espiritualidade*.



Para consolidar a riqueza também aprendemos a alquimia da abundância. Essa alquimia se baseia em nossa imaginação concentrada que faz com que nossos pensamentos sejam como a corrente elétrica que circula nos eletro-ímãs. Ao produzirmos pensamentos de abundância nos transformamos em verdadeiros ímãs de amor, saúde e prosperidade.

Essa atitude mental deve se refletir na forma com que nos vestimos e também como agimos. Adotando uma atitude apaixonante com relação a vida, cultivando crenças fortalecedoras, vestindo-nos de forma impecável, pagando alegremente nossas contas e seguindo a lei do dizimo entramos em sintonia com a *Mente Cósmica*, geradora de toda a fartura. Essa sintonia é direcionada pelo nosso *objetivo superior bem definido* que pode, literalmente, produzir tudo, do nada.

Enfim, você e eu fazemos de nossa caminhada um passeio de fartura e alegria. Nesse passeio produzimos riquezas e as compartilhamos com nossos semelhantes. Quanto maiores forem as contribuições, maior será a nossa abundância.

A chave de ouro da prosperidade é o próprio caminho que estamos percorrendo. Nele colheremos tudo aquilo que plantarmos. A plantação mais recomendada por todos aqueles que já trilharam o caminho é a do amor. Através de ações de amor no serviço ao próximo, você e eu conseguiremos enriquecimento pessoal e prosperidade infinita.

Ao passo que nos exercitamos no amor, também descobrimos o valor da flexibilidade, nos preparando para viver a impermanência, tão bem descrita na seguinte parábola hindu:


“Uma mulher cujo o filho pequeno acabara de morrer corria pelas ruas desesperada, implorando a todos um remédio mágico que restituísse a vida de seu filho. Alguém então lhe disse para pedir a Buda, O Ser Perfeito. Ela subiu a montanha até ele e implorou a vida de seu filho. Buda respondeu:

— ‘Vá até a cidade e traga-me um grão de mostarda de uma casa onde não tenha morrido ninguém’.

Ela desceu a montanha e correu as casas da cidade sem encontrar uma única casa onde ninguém tivesse morrido. Assim ela voltou até Buda mais reconfortada e ouviu dele a verdade:

— ‘No mundo dos homens e no mundo dos deuses, a lei é uma só: todas as coisas são passageiras’.

Cada ser humano está em busca do estado desejado. Ao atingi-lo, descobrirá que existem outros mais estados desejados, ainda mais felizes e satisfatórios do que aquele que acaba de ser atingido. Uma vez vencida a tormenta e atravessado o rio, descortina-se um novo horizonte com novos e mais amplos estados desejados. O viver feliz para sempre é o viver em plena disponibilidade para a mudança, para o crescimento e para a prosperidade infinita no Senhor.



**EXPANDINDO
SUA
GENIALIDADE**

SEMINÁRIOS COM O

DR. ÔMAR SOUKI

ACORDE! VIVA SEU SONHO!

O CAMINHO DO FOGO

Através de uma série de vivências libertadoras você é convidado a despertar o seu gigante interior e a desenvolver coragem para triunfar. Sim, para triunfar na vida é preciso coragem. Durante seis horas de imersão total, você elimina seus três maiores medos, descobre sua verdadeira missão (o que é que você faria se tivesse certeza que seria bem sucedido), e desenvolve recursos poderosos para se comunicar com o seu próprio cérebro e com o cérebro das demais pessoas. Nesta série de vivências está incluído o *caminho do fogo*, que lhe possibilita conquistar fê absoluta no seu poder de realização.

Entre outras tecnologias avançadas de aprendizado rápido, este curso é baseado em:

- *Método Hemi-sync*, criado nos Estados Unidos por Robert Monroe, tem a finalidade de harmonizar os dois hemisférios cerebrais, facilitando a eliminação de medos.

- *Relaxamento Ericksoniano*, forma simples e rápida de relaxamento mental e utilização de metáforas para aumento da criatividade, usado inicialmente por Milton Erickson, renomado terapeuta norte-americano.

- *Neurolingüística*, criada por Richard Bandler e John Grinder da Universidade da Califórnia, nos Estados Unidos, é um conjunto de tecnologias mentais avançadas que, se utilizadas com precisão, podem aumentar seu poder de comunicação com você mesmo e com as demais pessoas.

TENHA A CORAGEM DE ERRAR.
SÓ NÃO ERRA AQUELE QUE NADA FAZ.

Ômar Souki

ALÉM DA EXCELÊNCIA

INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

Enquanto você participa deste programa novos horizontes se abrem para sua vida emocional e profissional. Através de técnicas avançadas de comunicação, **Dr. Ômar Souki** mostra de forma convincente, que nosso estado de espírito pode estar totalmente sob nosso controle. Isto é, podemos utilizar nossas emoções com inteligência.

Este curso de quatro horas lhe ensina como criar e manter o estado de excelência, isto é, como ancorar-se em situações fortalecedoras.

Você descobre que, não são as coisas que acontecem com você que determinam seu humor, mas a forma como as interpreta. Assim você desenvolve inteligência emocional em sua vida passando do medo para a coragem, da tristeza para a alegria e da raiva para o amor.

**PARA SERMOS BEM-SUCEDIDOS E FELIZES,
É NECESSÁRIO NOS EMPENHARMOS NA MELHORIA
CONSTANTE DE NOSSAS VIDAS; NO NOSSO CRESCIMENTO
E NA NOSSA EXPANSÃO CONSTANTE.**

Anthony Robbins

RIQUEZA INFINITA

PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA PARA O SEU SUCESSO FINANCEIRO

Para algumas pessoas o dinheiro flui fácil, enquanto que para outras parece ser uma verdadeira *batalha*. Qual é a diferença que faz a diferença?

Neste curso de um dia, você aprende a transformar a forma com que você se refere ao dinheiro e, com isso, consegue atraí-lo ao invés de repeli-lo. Você desenvolve uma *consciência de prosperidade*, que é a chave mestra das riquezas. Enfim, participando deste curso você aprende a se sintonizar com a riqueza infinita do Universo.

Através de exposições claras e de vivências ilustrativas, **Dr. Ômar Souki** mostra a você como passar do *estado atual* ao *estado desejado*. Para isso são utilizados os seguintes recursos: metáforas transformadoras, utilização positiva das frustrações e críticas, passeio pelo jardim das transformações, modelagem de pessoas de sucesso e alquimia da abundância.

**EU VIM PARA QUE TENHAM VIDA
E PARA QUE A TENHAM EM ABUNDÂNCIA.**

Jesus Cristo

CRIANDO HÁBITOS DE SUCESSO

Você sabia que a energia que se gasta para produzir o fracasso é a mesma que poderia ser utilizada para o sucesso definitivo? Por que não desenvolver já os hábitos que levarão você inexoravelmente ao sucesso (financeiro, intelectual, fisiológico, espiritual, social e emocional)?

Este curso de fim de semana combina as tecnologias mais avançadas da neurolingüística com princípios ancestrais de interação humana. Esses princípios se baseiam no cultivo sistemático da coerência e da integridade de caráter, tanto em nossa vida pessoal e familiar, quanto nos negócios.

Utilizando-se de métodos didáticos variados e de um estilo pessoal alegre e descontraído, **Dr. Ômar Souki** explica como você pode aumentar tremendamente a coerência e a eficácia em sua vida. Você pode sempre canalizar suas energias para o triunfo duradouro através do cultivo dos sete hábitos de sucesso ensinados neste seminário.

**SOMOS O QUE REPETIDAMENTE FAZEMOS.
A EXCELÊNCIA, PORTANTO, NÃO É UM FEITO,
MAS UM HÁBITO.**

Aristóteles

VENDENDO E APRENDENDO

A VENDA COMO METÁFORA VENCEDORA

- **V**ocê ainda tem preconceito em relação a vendas?
- **O** que é que um professor faz ao transmitir novos conceitos para seus estudantes? (*Ele vende suas idéias*)
- **O** que é que o médico faz ao convencer seu paciente que deve adotar hábitos saudáveis? (*Ele vende um paradigma de saúde*)
- **O** que é que o político faz durante sua campanha? (*Ele vende uma imagem*)

Aprenda você também como vender o *seu* peixe. Neste curso de seis horas, **Dr. Ômar Souki** lhe mostra como criar um clima de confiança com as demais pessoas. Descubra como comunicar-se com o outro na linguagem dele. Este curso ensina, primeiro como descobrir o que o outro quer, e depois como oferecer-lhe exatamente o que ele quer, da forma que mais lhe agrada, propiciando assim relacionamentos prósperos e duradouros.

A CONFIANÇA É A BASE DE TODAS AS COMUNICAÇÕES
HUMANAS REALIZADAS COM ÊXITO
E DE TODAS AS VENDAS BEM-SUCEDIDAS.

Moine & Herd

GÊNIO & GESTÃO

DESCOBRINDO AS 7 CHAVES DA GENIALIDADE

Bill Gates, Walt Disney e Ted Turner conseguiram verdadeiros milagres em suas vidas. Eles são considerados gênios. Mas, ao estudar a experiência de cada um deles você perceberá que não possuíam dons especiais.

As qualidades que fizeram de Gates, Disney e Turner gênios, estão disponíveis para você também. Venha aprender com o **Dr. Ômar Souki** como libertar sua genialidade natural.

Em dois dias de seminário você aprenderá como se utilizar das 7 Chaves dos Gênios:

- **Iniciativa**
- **Missão Impossível**
- **Criatividade**
- **Comunicação**
- **Ação Eficaz**
- **Energia Infinita**
- **Congruência**

**O GÊNIO CONSEGUE O IMPOSSÍVEL
PORQUE TENTA O IMPOSSÍVEL.**

Ômar Souki

Para maiores informações sobre cursos e material didático:

SOUKI SISTEMAS DE SUCESSO

Tel.: (031) 271-3500 / Fax: (031) 271-2203

Impresso nas oficinas gráficas da
EDITORA O LUTADOR
Praça Padre Júlio Maria, 1
Telefax (031) 441-3622
Planalto - Belo Horizonte - MG

Não encontrando este livro nas livrarias,
solicitar por Reembolso Postal à SOUKI HOUSE
Tel.: (031) 271-3500 / Fax: (031) 271-2203
Rua Bernardo Guimarães, 209 - Sl. 803 - Savassi
30140-081 Belo Horizonte (MG)