

AS SETE  
**ESTRATÉGIAS**  
PARA A  
**PROSPERIDADE**  
E A  
**FELICIDADE**



- Liberar a Força das Metas
- Buscar o Conhecimento
- Aprender como mudar
- Controlar as Finanças
- Dominar o Tempo
- Cercar-se de Vencedores
- Aprender a Arte de Viver Bem



*Jim Rohn*

## **Agradecimentos**

*Extendo minha sincera gratidão a Lydia Colón pela idéia de traduzir minhas obras para o português e o espanhol. Seu trabalho dedicado e desprendido de fazer com que minhas idéias tivessem acesso às pessoas de outras culturas, certamente será recompensado pelo engrandecimento delas e pela profunda satisfação que essa iniciativa trará. Que Deus te abençoe, Lydia*

A handwritten signature in black ink, reading "Juir Rother". The signature is written in a cursive, flowing style with a large initial 'J'.

# Índice

Agradecimentos

Introdução: o dia que transformou minha vida . . . . . 3

Capítulo 1: As cinco palavras-chave . . . . . 9

## ***Estratégia Um : LIBERAR A FORÇA DAS METAS***

Capítulo 2: Metas : o que motiva as pessoas . . . . . 25

Capítulo 3: Metas : como estabelecê-las . . . . . 37

Capítulo 4: Metas : fazendo-as trabalhar para você . . . 45

## ***Estratégia Dois : BUSCAR O CONHECIMENTO***

Capítulo 5: O caminho para a sabedoria . . . . . 59

## ***Estratégia Três : APRENDER COMO MUDAR***

Capítulo 6: O milagre do desenvolvimento pessoal . . . 77

## ***Estratégia Quatro : CONTROLAR AS FINANÇAS***

Capítulo 7 : Como alcançar a liberdade financeira . . . 101

## ***Estratégia Cinco : DOMINAR O TEMPO***

Capítulo 8 : Como ser um administrador iluminado  
do seu tempo . . . . . 125

***Estratégia Seis: CERCAR-SE DE VENCEDORES***

Capítulo 9 : O princípio da associação . . . . . 147

***Estratégia Sete: APRENDER A ARTE DE VIVER  
BEM***

Capítulo 10 : O caminho para um estilo de vida  
mais valioso . . . . . 157

Capítulo 11 : O dia que vai transformar sua vida . . . 169

## *Introdução...*

# O DIA QUE TRANSFORMOU MINHA VIDA

Logo após completar vinte e cinco anos, conheci um homem chamado Earl Shoaff. Mal sabia como este encontro iria mudar minha vida...

Até então, minha vida havia sido embaraçosamente típica da vasta maioria das pessoas, que leva uma vida sem-graça de poucas realizações e ainda menos felicidade. Tive, *na verdade*, um início excelente, crescendo em um ambiente agradável de uma pequena comunidade rural no sudoeste de Idaho, a apenas uma curta caminhada até as margens do Snake River. Quando saí de casa, estava cheio de esperanças de conseguir para mim mesmo uma boa fatia do sonho americano.

Entretanto, as coisas não saíram *exatamente* como eu esperava. Após a formatura do colégio, fui imediatamente para a faculdade. Entretanto, no final do primeiro ano, achei que já estava bastante preparado e larguei os estudos. Este veio a ser um erro de grande vulto — um dos muitos erros crassos que eu fazia durante esse início de vida. Mas eu estava impaciente para trabalhar e ganhar dinheiro, achando que não teria qualquer problema em conseguir um emprego, o que foi realmente verdade. Conseguir um *emprego* não foi difícil. (Eu ainda não havia aprendido a diferença entre simplesmente ganhar a vida e fazer algo da vida).

Logo depois, eu me casei. E como o típico marido, fiz muitas promessas à minha mulher sobre o futuro mara-

vilhoso que eu *sabia* que estava bem ali na esquina. Afinal de contas, eu *era* ambicioso, era bastante *sincero* quanto ao meu desejo de ter êxito, e *realmente* trabalhava muito duro. O sucesso estava garantido!

Ou eu achava que estava . . .

Quando fiz vinte e cinco anos, já estava trabalhando há seis anos, assim decidi fazer um inventário de meu progresso. Tinha uma suspeita inoportuna de que as coisas não andavam muito bem. Meu contracheque semanal chegava a um total geral de cinqüenta e sete dólares. Eu me encontrava bem aquém de minhas promessas e bastante atrasado com a pilha crescente de contas espalhadas por toda nossa gasta mesa de cozinha.

Naquela ocasião, eu era um pai sobrecarregado com as responsabilidades sempre crescentes para com minha família em expansão. Mas, acima de tudo, percebi que, gradualmente, havia me acomodado e começava a aceitar, em silêncio, minha escassa porção.

Em um momento de sinceridade, comecei a perceber que, em vez de progredir, eu decaía cada vez mais, financeiramente, a cada dia que passava. Estava claro que alguma coisa tinha que mudar... mas o quê?

Talvez somente o trabalho árduo não fosse o suficiente, pensei comigo mesmo. Esta, para mim, foi uma percepção dolorosa, pois havia crescido acreditando que a recompensa vêm para aqueles que ganham a vida com o suor de seus rostos.

Mas estava claro como o dia que, embora estivesse “suando bastante”, eu estava no caminho para chegar aos sessenta anos como muitas pessoas que via ao meu redor: sem um tostão e precisando de auxílio.

Essa idéia me apavorou. Não conseguiria enfrentar esse tipo de futuro. Não neste país, o mais rico do mundo!

Entretanto, eu tinha mais perguntas que respostas. O que deveria fazer? Como poderia mudar o rumo de minha vida?

Pensei em voltar a estudar. Somente um ano de faculdade não causa um bom efeito em um pedido de emprego. Mas com uma família para cuidar, voltar a estudar parecia impraticável.

Pensei, então, em começar um negócio. *Essa* era uma opção estimulante! Mas, obviamente, eu não tinha o capital necessário. Afinal de contas, o dinheiro *era* um de meus maiores problemas: eu sempre tinha muito mês sobrando no final de meu dinheiro. (Você já esteve nesta situação?)

Um dia, perdi dez dólares. Isso me aborreceu tanto que me senti fisicamente doente durante duas semanas — por causa de uma nota de dez dólares!

Um amigo tentou me animar. “Veja bem, Jim”, disse ele, “talvez alguma pobre alma em necessidade a tenha achado”.

Mas, creia-me, aquilo *não* me animou. No que me diz respeito, eu era a pessoa que precisava *achar* dez dólares, e não perder. (Devo admitir que, naquela época de minha vida, a benevolência ainda não havia me conquistado).

Assim, este é o ponto em que eu estava aos vinte e cinco anos — aquém de meus sonhos, sem uma idéia de como mudar minha vida para melhor.

Um dia, a sorte surgiu em meu caminho. Por que ela apareceu neste ponto de minha vida? Por que as coisas boas

acontecem em um determinado momento? Realmente não sei. Em minha opinião, isso faz parte do mistério da vida...

De qualquer maneira, a sorte surgiu para mim quando conheci um homem — uma pessoa muito especial chamada Earl Shoaff. Eu o vi, pela primeira vez, em uma conferência de vendas em que estava conduzindo um seminário. Não posso dizer o que ele disse naquela noite para me cativar tanto, mas ainda posso me lembrar de pensar comigo mesmo que daria *qualquer coisa* para ser como ele.

No final o seminário, foi necessária toda a coragem que consegui juntar para, simplesmente, dirigir-me a ele e me apresentar. Mas, apesar de minha falta de jeito, ele deve ter percebido meu desejo de vencer. Ele foi gentil e generoso e, com o tempo, passou a ter estima por mim. Alguns meses mais tarde, ele me contratou para ingressar em sua organização de vendas.

Durante os próximos cinco anos, aprendi muitas das lições da vida através do sr. Shoaff. Ele me tratava como um filho, despendendo horas a ensinar sua filosofia pessoal, que agora chamo de *As sete estratégias para a prosperidade e a felicidade*.

Então, um dia, aos quarenta e nove anos e sem qualquer aviso, o sr. Shoaff morreu.

Após o luto pela perda de meu mentor, destinei um tempo para avaliar o impacto que ele havia causado em minha vida. Percebi que a melhor coisa que havia recebido dele não fora um emprego, ou mesmo a oportunidade de crescer de um principiante em vendas até chegar a vice-presidente executivo de sua companhia. Mais exatamente, foi o que aprendi a partir da sabedoria de sua filosofia de vi-

da e seus princípios para a vida bem-sucedida: como ser próspero, como ser feliz.

Durante os anos seguintes, incorporei suas idéias em minha vida... e prosperei. Na realidade, fiz muito dinheiro. Mas a experiência mais gratificante foi compartilhar estas idéias com meus colegas de trabalho e funcionários. A resposta foi entusiástica e os resultados imediatos e mensuráveis.

Embora me visse, primariamente, como um homem de negócios e não como um escritor ou orador, eu me senti atraído pelo desafio de comunicar aos outros, de maneira simples e direta, as idéias que fazem uma diferença sobre a maneira que vai ser a vida de uma pessoa.

À medida que você ler este livro, imagine que está fazendo compras. Aprenda e use somente as idéias que se aplicarem a você agora. Certamente, você não tem que “comprar” tudo que qualquer pessoa diz. Mas dê, *realmente*, uma oportunidade a você mesmo. Leia as próximas páginas com a mente aberta. Se uma coisa fizer sentido para você, experimente. Se não fizer sentido, deixe de lado.

Lembre-se, em tudo que fizer, seja um estudante, não simplesmente um seguidor.

### As cinco palavras-chave

Todas as idéias neste livro são provenientes de um grupo de palavras-chave. Para entender este livro, portanto, e para tirar o máximo proveito de seu conteúdo, é essencial que cheguemos a um acordo quanto ao significado de cada uma.

### PRINCÍPIOS

Primeiro, vamos examinar a palavra “princípios”. Defino princípios como os fundamentos básicos sobre os quais todas as realizações são construídas.

Os princípios formam o início, a base e a realidade a partir dos quais tudo o mais flui.

É uma contradição de termos falar sobre *novos* princípios. É como se alguém reivindicasse a fabricação de novas antiguidades. Poderíamos desconfiar, não é mesmo? Não, os princípios fundamentais pertencem aos séculos. Eles têm sido os mesmos desde os tempos bíblicos e continuarão desta forma até o final dos tempos.

Vamos usar a palavra “princípios” e aplicá-la ao conceito de sucesso. Se você está procurando o sucesso *fundamental*, o tipo de sucesso que dura, que é construído sobre uma fundação sólida, deve, então, evitar respostas exóticas. E acredite, há uma porção de respostas exóticas sendo oferecidas hoje em dia, especialmente no sul da Califórnia, onde moro.

Desta forma, apesar dos rumores em contrário, o sucesso é um processo simples. Ele não cai do céu. Não é mágico nem misterioso.

**O SUCESSO NÃO É NADA ALÉM DA CONSEQÜÊNCIA NATURAL DA APLICAÇÃO CONSISTENTE DOS PRÍNCÍPIOS DO SUCESSO À VIDA.**

Isso também é verdade com a felicidade e a prosperidade. Elas, também, não são nada além da conseqüência natural da aplicação consistente dos princípios da felicidade e da prosperidade à vida.

A chave é ater-se aos princípios.

### **Meia dúzia de coisas**

O sr. Shoaff, meu mentor, disse-me um dia: “Jim, há sempre meia dúzia de coisas que fazem oitenta por cento da diferença”.

*Meia dúzia de coisas...* que pensamento fundamental.

Quer estejamos trabalhando para aprimorar nossa saúde, riqueza, empreendimento pessoal ou profissional, a diferença entre o sucesso triunfante ou o amargo fracasso está no grau de nosso compromisso em buscar, estudar e aplicar essa *meia dúzia de coisas*.

Por exemplo, para que um agricultor possa colher uma safra abundante no outono, a meia dúzia de fundamentos em que deve concentrar-se são razoavelmente óbvios: solo, semente, água, calor do sol, nutrição e cuidado. Cada componente tem a mesma importância, pois somente *juntos* eles realmente produzirão uma colheita bem-sucedida.

Dessa forma, uma boa pergunta a ser feita antes de empreender-se em qualquer novo projeto ou de estabelecer

novos objetivos é: QUAIS SÃO A MEIA DÚZIA DE COISAS QUE FARÃO A MÁXIMA DIFERENÇA PARA O RESULTADO? Quer o empreendimento seja nas belas-artes ou na música, matemática ou física, esportes ou negócios, são essa meia dúzia de princípios que contam.

O entendimento e a aplicação deste princípio simples é o primeiro passo inteligente para a realização de nossos sonhos e objetivos.

## PROSPERIDADE

A segunda palavra-chave a ser definida é a prosperidade. Prosperidade é uma palavra polêmica, pois traz à mente uma ampla variedade de imagens e, às vezes, conceitos conflitantes. Afinal, cada um de nós vê a prosperidade de uma perspectiva diferente. Para uma pessoa, prosperidade pode significar ter dinheiro suficiente para fazer o que se deseja. Para outra, pode significar livrar-se da dívida — liberdade da reivindicação constante da obrigação. Para ainda outra pessoa, pode significar a oportunidade de crescer e realizar.

Entretanto, desta diversidade surge a criatividade e a criatividade pode ajudar a cada um de nós a encontrar formas singulares de trabalhar por uma vida de abundância.

Para a maioria que, provavelmente, não despendeu muito tempo pensando sobre o assunto, a prosperidade é simbolizada, de maneira simples, por uma palavra: *milionário*. Esta é realmente uma palavra empolgante! Soa a sucesso, liberdade, poder, influência, prazer, possibilidade e benevolência. Com certeza, ser um milionário não é uma imagem mental ruim de se absorver!

Da mesma forma, a palavra prosperidade, ou riqueza, incorpora mais do que conceitos econômicos. Pode-se falar

de riqueza de experiências, riqueza da amizade, riqueza do amor, riqueza da família e a riqueza da cultura.

Contudo, para nossos objetivos aqui, devemos focalizar no tipo de prosperidade que traz com ela a liberdade financeira — A PROSPERIDADE QUE SURGE DA CONVERSÃO DO ESFORÇO E DO EMPREENDIMENTO EM MOEDA CORRENTE E PATRIMÔNIO.

Para cada um de nós, a quantia específica necessária para que nos sintamos ricos vai divergir. Mesmo assim, tenho a certeza que nosso sonho básico é o mesmo: ficar livre de pressões financeiras, ter liberdade de escolha e desfrutar da oportunidade de criar e compartilhar.

O que prosperidade significa para você? Quanto dinheiro será necessário para que possa se sentir financeiramente livre? Estas não são perguntas infundadas. Como você logo notará, quanto mais claramente definidos estiverem os conceitos sobre riqueza material, mais úteis para você serão as idéias contidas neste livro.

## **FELICIDADE**

A felicidade abrange uma busca universal. É uma alegria que geralmente acompanha a atividade positiva.

Como a prosperidade, entretanto, ela também tem, com freqüência, uma variedade de significados. É tanto a alegria da descoberta quanto a alegria de conhecimento. Frequentemente, acompanha aqueles que têm total consciência das cores, sons e harmonia da vida.

E é a alegria que vem para aqueles que planejam suas vidas com esmero e as usufruem como se fossem uma obra de arte.

A felicidade é a habilidade de reagir às ofertas da vida pela percepção e pelo prazer.

É conquistada tanto com o dar quanto com o receber, com o colher e com o conceder. É ser capaz de deleitar-se com a harmonia, e também com o alimento, com idéias, e também com pão.

A felicidade vem para aqueles que, deliberadamente, expandem seus horizontes e experiências.

Reside nas casas daqueles que têm a capacidade de lidar com a decepção sem perder a sensação de bem-estar. Pertence àqueles que estão em controle tanto de suas circunstâncias quanto de suas emoções.

A felicidade é também libertar-se de alguns filhotes negativos do medo, tais como a preocupação, baixa auto-estima, inveja, ganância, ressentimento, preconceito e ódio.

Aqueles que experimentam a felicidade, geralmente, têm a compreensão e a consciência da força tremendamente positiva da vida e do amor.

Mas a felicidade é mais do que um sentimento abstrato. É também um *método de pensamento* que organiza os sentimentos, atividades e estilo de vida. Em outras palavras, é uma forma de interpretar o mundo e seus acontecimentos.

A felicidade é ter os valores em equilíbrio. É a satisfação com as tarefas cotidianas, inclusive aqueles afazeres desagradáveis, dos quais poucos de nós estamos livres.

A felicidade é uma vida bem-vivida e repleta de pessoas com essência. É uma ampla variedade de experiências e memórias que se tornam formas inestimáveis de moeda para gastar e investir.

A felicidade é atividade com objetivo. É o amor em prática. É tanto o domínio do óbvio quanto o respeito com o mistério.

Ainda assim, a maioria de nós pensa na felicidade como ou algo perdido no passado ou o apogeu a ser alcan-

çado em um futuro distante (serei feliz assim que...). Poucos entendem que a felicidade só pode ser vivenciada no *agora*. E, certamente, como todas as coisas boas, em geral, é difícil de ser alcançada. Mas prometo que *não* é impossível de se conquistar.

Então, como *conseguir* prender o pássaro azul da felicidade? Curiosamente, ao entender e aplicar um conceito que raramente é associado à felicidade... a disciplina.

## DISCIPLINA

Se há um ingrediente crítico para a busca bem-sucedida da prosperidade e da felicidade, este é a disciplina. Apesar disso, quando se chega a esse conceito, a maioria das pessoas o rejeita, pois invoca imagens que englobam, desde um sargento de disciplina rigorosa até um rígido professor acenando com uma régua.

Contudo, asseguro que a aquisição de disciplina contém a chave de seus sonhos e aspirações. Surpreso? Então, talvez precisemos dedicar um tempo para definir o que significa disciplina.

A disciplina é a ponte entre o pensamento e a realização... a cola que liga a inspiração à conquista... a magia que transforma a necessidade financeira na criação de uma obra de arte inspirada.

A disciplina surge para aqueles que têm o conhecimento de que para uma pipa voar é preciso que ela se eleve contra o vento; que todas as coisas boas são conseguidas por aqueles que estão dispostos a nadar contra a corrente; que perambular sem rumo pela vida somente leva à amargura e à decepção.

A disciplina é o alicerce sobre o qual todo o sucesso é construído. A falta de disciplina inevitavelmente leva ao fracasso.

Mesmo assim, curiosamente, muitos não associam a falta de disciplina com a falta de sucesso. A maioria das pessoas visualiza o fracasso como um evento traumático, como a falência de uma companhia ou a perda de posse de uma casa.

Todavia, não é assim que o fracasso acontece. Raras vezes o fracasso é o resultado de um evento isolado. Em vez disso, é uma consequência de uma longa lista de pequenos fracassos acumulados, que ocorrem como resultado da falta de disciplina.

O fracasso ocorre a cada vez que deixamos de pensar... *hoje*, deixamos de agir... *hoje*, deixamos de cuidar, lutar, ascender, aprender, ou, simplesmente, se só vamos levando... *hoje*.

Se sua meta exigir que você escreva dez cartas hoje e somente escrever três, estará atrasado em sete cartas... *hoje*.

Se você se comprometer em fazer cinco ligações e fizer somente uma, estará atrasado em quatro ligações... *hoje*.

Se seu planejamento financeiro exigir que você economize dez dólares e não economizar nada, estará com uma diferença de dez dólares... *hoje*.

O perigo surge quando analisamos um dia desperdiçado e concluimos que não houve dano algum. Afinal de contas, foi *apenas* um dia. Mas vá somando esses dias até perfazer um ano e, depois, some esses anos até formar uma vida e talvez você consiga ver como a repetição de pequenos fracassos hoje, pode, com facilidade, transformar sua vida em um grande desastre.

O sucesso segue exatamente o mesmo padrão... ao contrário. Se seu plano é de fazer dez ligações e você ultrapassa sua cota e chega a quinze, estará adiantado em cinco ligações... *hoje*. Faça a mesma coisa com sua correspondência e seu planejamento de poupança e logo verá os frutos *acumulados* de sua aplicação em um período de um ano e, posteriormente, no período de uma vida.

A disciplina é a chave mestra. Ela abre a porta para a prosperidade e a felicidade, a cultura e a sofisticação, grande auto-estima e grandes realizações, associando-se os sentimentos de orgulho, satisfação e sucesso.

O que é necessário para adquirir disciplina?

Primeiro, é preciso que você desenvolva uma conscientização da importância da disciplina em sua vida. Comece ao perguntar a si mesmo: “O que quero realizar em minha vida? Que mudanças preciso fazer para alcançar minhas metas?”

Segundo, pergunte-se *honestamente*: “Estou disposto a fazer o que for preciso?” Se a resposta for “sim”, você precisará firmar um compromisso de longo prazo para manter sua disciplina de forma sábia, deliberada e *consistente*.

Finalmente, seu compromisso será testado quando surgirem circunstâncias que possam interferir em seu compromisso com sua nova disciplina — quando você *tiver* que executar, faça chuva ou faça sol.

Com certeza, a disciplina fará muito *para* você. Mas, mais importante ainda, é o que ela fará *por* você. Fará com que você se sinta *espetacular* para com si próprio.

Até mesmo a mínima disciplina pode ter um efeito incrível sobre sua atitude. E o sentimento positivo que a acompanha — aquele sentimento crescente de autovalor que surge com o *início* de uma nova disciplina — é quase tão bom

quanto o sentimento que surge com a *execução* da disciplina.

Uma nova disciplina muda imediatamente a direção de sua vida, como um navio que muda o rumo, no meio do oceano, e dirige-se a um novo destino.

Há aqueles que acreditam que a disciplina seja uma coisa artificial — que apenas *ser* já é suficiente. Eles acreditam que a necessidade de realizar seja um exercício neurótico, criado pelo homem. Mas o fato é que a disciplina coopera com a natureza — onde tudo e todos se empenham.

Até que altura crescerá uma árvore? Ela combate a força poderosa da gravidade e continua tentando alcançar a luz do sol até tornar-se o mais alta possível. É verdade que este esforço da árvore não é um ato consciente — as árvores não têm cérebro. Mas *você e eu* recebemos a capacidade de conscientemente *escolher* lutar e tornar-nos tudo que pudermos ser.

A disciplina atrai a oportunidade. Ótimas oportunidades, em geral, surgem para as pessoas que desenvolveram habilidades e que têm a ambição de agir. E aquelas pessoas que, através da disciplina e compromisso, fixam metas altas, vão se apoderar de oportunidades que permanecem continuamente despercebidas pelas almas mais tímidas.

A disciplina é aquele processo singular do pensamento e da atividade inteligente, que coloca uma tampa no temperamentalismo e uma torneira na cortesia... que desenvolve a ação positiva e controla os pensamentos negativos... que incentiva o sucesso e recusa a aceitação do fracasso... que promove a saúde e reprime a doença.

Todos podem começar o processo da disciplina. Você pode fazê-lo por etapas, um passo de cada vez.

A boa nova é que...

## VOCÊ PODE COMEÇAR... HOJE!

Não diga: “Se eu pudesse, faria”. Em vez disso, diga: “Se eu quisesse, poderia... Se quero, posso!”

Desse modo, inicie o novo processo e inicie aos poucos. E, depois, aprenda a perseverar em seu novo compromisso. A partir desse início aparentemente insignificante, você aprenderá *como* é ser disciplinado. E a partir daí, o céu é o limite.

### **Ação versus auto-engano**

Recentemente, tem surgido uma série de livros que promovem a idéia de que se alguém afirmar verbalmente o que deseja, diariamente, o sucesso surgirá, como mágica.

Sou totalmente contra esse tipo de pensamento. Segundo minha experiência, as afirmações, sem a disciplina para agir sobre as coisas que se afirmam, fazem com que homens e mulheres se iludam e pensem que estão progredindo, quando, na realidade, a atividade diária não os está levando a lugar nenhum.

Por que as pessoas dizem uma coisa e, depois, agem contrariando diretamente suas afirmações?

O homem que sonha com a prosperidade e que, mesmo assim, dirige-se diariamente ao incontestável desastre financeiro e a mulher que aspira a felicidade e, mesmo assim, tem pensamentos e compromete-se com atos que a levam ao incontestável desespero, são ambos vítimas da esperança falsa que as afirmações tendem a produzir. Por que? Porque as palavras abrandam e, como um narcótico, nos embalam para um estado de complacência. Lembre-se: **PARA PROGREDIR, VOCÊ DEVE COMEÇAR A AGIR!**

Assim, para ter uma vida próspera, comece um plano de prosperidade. Para ficar rico, desenvolva um plano “rico”. Lembre-se, você não precisa ser rico para ter um plano rico; uma pessoa sem nenhum recurso pode ter um plano para “tornar-se rico”.

Há vários outros tipos de planos que você pode criar:

- Se está doente, comece um plano de saúde
- Sente-se cansado o tempo todo? Comece um plano energético.
- Sente necessidade de mais cultura ou especialização? Está certo! Comece um plano educacional.
- Você diz que não pode? Comece um plano de “*eu posso*”.

**TODOS PODEM !**

Mesmo uma má pessoa pode começar a ler bons livros. A chave é dar um passo... *hoje*. Não importa qual seja o projeto, comece HOJE.

Comece a limpar uma gaveta de sua escrivaninha que você vai organizar de modo diferente... *hoje*.

Estabeleça sua primeira meta... *hoje*.

Comece a ouvir fitas cassetes motivacionais... *hoje*.

Comece um plano consciente de redução de peso... *hoje*.

Comece a visitar um cliente difícil por dia... *hoje*.

Comece a colocar dinheiro em sua nova conta de “investimento para a fortuna”... *hoje*.

Escreva uma carta há muito tempo prometida... *hoje*.

Puxa vida! Dê um impulso em seu novo compromisso por uma vida melhor. Veja quantas atividades você pode acumular em seu novo compromisso por uma vida mel-

hor. Não poupe esforços! Liberte-se da atração da gravidade para baixo. Dê-se um bom impulso. Prove a você mesmo que a espera acabou e que a esperança ficou no passado — que a fé e a ação agora assumiram a responsabilidade.

É um novo dia, um novo começo para sua nova vida. Você vai ficar surpreso com o progresso que conseguirá com disciplina. O que você tem a perder, exceto a culpa e o medo do passado?

Agora, ofereço o próximo desafio: Torne este dia — o primeiro dia de seu novo começo — uma parte da semana de novos começos.

Vá em frente, veja quantas coisas você pode começar e continuar nesta sua semana de novos começos.

Em seguida, torne este o mês de novos começos... e, depois, o ano de novos começos. Na ocasião em que você completar o primeiro ano, nunca mais será reinvindicado pelo passado, hábitos passados, influências passadas, arrependimentos passados, fracassos passados. Como diz a Bíblia, você agora estará pronto para “voar com as águias”.

## SUCESSO

O sucesso é a quinta palavra-chave. Da mesma maneira que todos os conceitos já discutidos, ele tem camadas múltiplas de significado.

O sucesso também é uma noção de difícil definição, um paradoxo. Afinal, é tanto uma viagem quanto um destino, não é mesmo?

É o progresso firme e calculado em direção a uma meta e a realização de uma meta.

O sucesso é tanto a realização quanto a sabedoria que vem para aqueles que entendem o poder potencial da vida.

É uma conscientização do valor e o cultivo de valores elevados através da disciplina.

É tanto material quanto espiritual, prático e místico.

O sucesso é o processo de afastar-se *de* alguma coisa com o objetivo de voltar-se *para* alguma coisa melhor — da letargia para o exercício, do doce para a fruta, do gastar para o investir.

O sucesso é responder a um convite para mudar, crescer, desenvolver e tornar-se — um convite para mudar para um lugar melhor a fim de ganhar um ponto melhor de vantagem.

Mas, acima de tudo, o sucesso é tornar sua vida aquilo que *você* deseja que seja. Considerando todas as possibilidades, considerando todos os exemplos de outras pessoas, cujas vidas você admira, o que *você* deseja de *sua* vida? Esta é a grande pergunta!

Lembre-se, o sucesso não é um conjunto de padrões de sua cultura, mas sim, uma coletânea de valores pessoais claramente definidos e posteriormente alcançados.

Tornar sua vida o que você deseja que ela seja para *você* — isto é sucesso. Mas como se consegue fazer isso? Esse é exatamente o assunto deste livro.

# ESTRATÉGIA UM

*Liberar*

*a*

*Força*

*das*

*Metas*

## Metas : O que motiva as pessoas

Uma manhã, duas semanas depois de começar a trabalhar para ele, o sr. Shoaff e eu estávamos tomando o café da manhã juntos. Quando eu estava quase terminando meus ovos, ele disse: “Jim, vamos dar uma olhada em sua lista de metas, para que possamos revisar e discutí-las. Talvez essa seja a melhor maneira de ajudá-lo agora”.

“Mas não tenho uma lista comigo”, respondi.

“Bem, está em seu carro ou em algum lugar em sua casa?”

“Não senhor, eu não tenho uma lista em lugar *nenhum*”.

O sr. Shoaff deu um suspiro. “Bem, meu jovem, parece que este é o ponto em que devemos começar”.

Então, olhando diretamente em meus olhos, ele disse: “Se você não tem uma lista de suas metas, posso adivinhar seu saldo bancário, com uma margem de erro de poucas centenas de dólares”. Ele adivinhou corretamente. E aquilo *realmente* chamou minha atenção.

Eu estava perplexo. “O sr. quer dizer que se eu tivesse uma lista de metas, meu saldo bancário mudaria?”, perguntei.

“Radicalmente”, disse ele.

Naquele dia, tornei-me um estudante da arte e da ciência de estabelecer metas.

De todas as coisas que aprendi desde aqueles primeiros dias, o estabelecimento de metas foi a que teve o efeito mais profundo em minha vida. Cada aspecto de minha existência — minhas realizações, minha renda, meu saldo bancário, meu estilo de vida, minhas doações, até mesmo minha personalidade — mudaram para melhor.

Estou tão convencido que conhecer a fundo o estabelecimento de metas pode ter um efeito profundo em sua vida, que vou dedicar bastante espaço para discutir esse processo, freqüentemente interpretado de maneira errônea. Na verdade, insisto em que você faça mais do que simplesmente ler os próximos capítulos. Estude-os. E se tiver um caderno à mão, melhor ainda.

## O PODER DOS SONHOS

Cada uma de nossas vidas, individualmente, é influenciada por vários fatores. Um destes fatores é nosso ambiente — onde vivemos, que tipo de pais temos, em que escola estudamos, quem são nossos amigos; todos têm um papel.

Somos também moldados pelos acontecimentos em nossas vidas. Uma guerra, por exemplo, pode destruir todas as certezas de nosso espírito.

O conhecimento, ou a falta dele, também moldará nossas vidas. Assim como pelos resultados de nossos esforços — podemos ser estimulados ou desanimados, dependendo de nossa capacidade em atingir os resultados desejados.

Mas, entre todos os fatores que influenciam nossas vidas, nenhum tem tanto poder potencial de fazer bem como nossa capacidade de sonhar.

Os sonhos são uma projeção da vida que desejamos ter. Por esse motivo, quando permitimos que eles nos

“atraiam”, nossos sonhos desencadeiam uma força criativa que pode sobrepujar todos os obstáculos que atrapalham a obtenção de nossos objetivos.

Entretanto, para acionar este poder, os sonhos devem ser bem-definidos. Um futuro obscuro tem pouco poder de atração. Para *realmente* realizar seus sonhos, para que seus planos futuros *realmente* o atraiam, seus sonhos devem ser nítidos.

Mas há duas maneiras de encarar o futuro: você pode encarar o futuro com antecipação ou pode encará-lo com apreensão. Adivinhe quantas pessoas enfrentam o futuro com apreensão? Correto, a maioria.

Você já viu esse tipo: sempre preocupado, preocupado, *preocupado*. Por que esses indivíduos estão tão apreensivos? Porque eles não despenderam tempo *planejando* seus futuros. Na maioria dos casos, eles vivem a vida toda tentando conseguir a aprovação de alguma outra pessoa. Neste processo, eles acabam “comprando” a visão de outra pessoa sobre como a vida deve ser vivida. Não é de se estranhar que estejam preocupados — sempre olhando ao redor, buscando aprovação para tudo que fazem.

Por outro lado, aqueles que encaram o futuro com antecipação planejaram um futuro que merece o entusiasmo. Eles podem “ver” o futuro em seu olho mental, e parece espetacular. O futuro conquista sua imaginação e exerce uma atração enorme sobre eles.

## **A FORÇA DAS METAS BEM-DEFINIDAS**

Os sonhos são maravilhosos, mas não são suficientes. Não é suficiente ter um quadro magnífico com o resultado desejado. Para erigir uma estrutura imponente, deve-se tam-

bém ter uma planta detalhada para assentar a fundação, apoiar a estrutura e assim por diante. E, para isso, precisamos de metas.

Como um sonho bem-definido, as metas bem-definidas funcionam como ímãs. Atraem você na direção delas. Quanto melhor você DEFINÍ-LAS, melhor você conseguirá DESCRREVÊ-LAS, quanto mais arduamente TRABALHAR para alcançá-las, mais fortemente elas o ATRAIRÃO. E creiame quando digo que, quando os “buracos” da vida ameaçarem obstruí-lo no caminho para *seu* sucesso, você precisará de um forte ímã para impulsioná-lo para a frente.

Para entender como as metas são cruciais, observe a grande maioria que não tem nenhuma meta. Em vez de planejar suas vidas, essas pessoas mal-orientadas, simplesmente ganham a vida. Elas lutam todos os dias de suas vidas na zona bélica da sobrevivência econômica, preferindo a existência em vez da substância. Não é de admirar que Thoreau tenha dito: “A maioria das pessoas vive vidas de calmo desespero”.

## RAZÕES

O sr. Shoaff disse-me: “Jim, não acredito que seu atual saldo bancário seja um indicador correto de seu nível de inteligência”. (Puxa, fiquei tão feliz em ouvir isso!). Ele continuou: “Acho que você tem muito talento e capacidade e que é muito mais inteligente do que pensa”. E isso acabou sendo verdade; eu *era* mais inteligente do que imaginava na época.

“Então, por que meu saldo bancário não é maior?” perguntei.

“Por que você não tem *razões* suficientes para tentar”, respondeu meu amigo. E acrescentou: “Se você tivesse motivação suficiente, poderia fazer coisas incríveis; você tem inteligência suficiente, mas não razões suficientes”.

Um pensamento-chave, realmente: TER RAZÕES SUFICIENTES.

Desde então, descobri que as razões vêm primeiro, as respostas vêm em segundo lugar. Parece que a vida tem um subterfúgio misterioso de camuflar as respostas de tal forma que elas se tornam evidentes apenas para aqueles que estão o suficientemente inspirados a procurá-las — que têm razões para procurá-las.

Vamos colocar de outra maneira. Quando você sabe o que quer e quer o bastante, encontrará uma forma de obter. As respostas, os métodos e soluções necessários para resolver os problemas no caminho serão revelados a você.

E se você *tivesse* que ser rico? E se a própria vida de alguém que ama *dependesse* de você ser capaz de pagar pelo melhor atendimento médico possível?

Vamos imaginar também que você acabou de saber de um livro ou de uma fita cassete que lhe mostraria como ganhar uma fortuna. Você o compraria? Claro que sim!

Como você já está lendo um livro sobre o sucesso, não seria surpresa para você saber que existem *muitos* livros e fitas de grande valor sobre como chegar à prosperidade. Contudo, se você não *tem* que ser rico, é provável que você não leia os livros ou não despenda tempo para ouvir as fitas. Há um velho ditado que diz: “A necessidade é a mãe das invenções”. Quanta verdade! Com isso em mente, sempre trabalhe primeiro em suas razões e, em segundo lugar, nas respostas.

## QUATRO GRANDES MOTIVADORES

A grande pergunta que você precisará responder para si mesmo é: “O que me motiva?”

Coisas diferentes motivam pessoas diferentes. Todos temos nossos próprios “pontos de estímulo”. E se você fizer uma busca em seu íntimo, estou certo que conseguirá chegar a uma lista própria irresistível.

Quais são alguns dos grandes motivadores para a excelência? Além do desejo óbvio do ganho financeiro, há quatro outros grandes motivadores.

O primeiro é o *RECONHECIMENTO*. As grandes companhias e os gerentes de vendas sensatos sabem que algumas pessoas farão mais pelo reconhecimento do que por recompensas materiais.

Esse é o motivo das organizações de venda de sucesso, especialmente as envolvidas em vendas diretas, fazerem um grande esforço em oferecer reconhecimento a qualquer realização, grande ou pequena. Elas sabem que, nesse nosso mundo superlotado, a maioria das pessoas sente que ninguém se importa, que elas não têm importância. E o reconhecimento é uma espécie de confirmação de seu valor. Na realidade, as pessoas que reconhecem os outros, estão dizendo: “Olhe, você é especial, você faz uma diferença”.

Acredito que se mais companhias tomassem mais cuidado em reconhecer os seus funcionários — não somente o pessoal de vendas, mas também os executivos, as secretárias e o pessoal da manutenção — elas veriam um crescimento inacreditável na produtividade.

A segunda razão para algumas pessoas se sobressaírem é por gostarem da *SENSAÇÃO* da vitória. Esta é uma das melhores razões.

Se você precisa ser aficionado por alguma coisa, torne-se um aficionado em vencer.

Tenho alguns amigos, todos milionários, que ainda trabalham de dez a doze horas por dia, fazendo mais milhões. E não é porque precisam do dinheiro. É porque precisam da alegria, do prazer e da satisfação que advêm das suas “vitórias”. Para eles, o dinheiro não é o grande propulsor; eles já têm o suficiente. Você sabe o que é? É a trajetória — a *sensação* estimulante que acompanha a vitória.

De vez em quando, geralmente depois de conduzir um seminário, alguém vem até mim e diz: “Sr. Rohn, se eu tivesse um milhão de dólares, não trabalharia nem mais um dia em minha vida”. Provavelmente, este é o motivo do bom Deus fazer com que pessoas que dizem coisas como essa nunca construam fortuna. Elas simplesmente desistiriam de tudo.

O terceiro grande motivador é a *FAMÍLIA*. Algumas pessoas farão por seus entes amados o que não fariam por si próprias.

Uma vez conheci um homem que me disse: “Sr. Rohn, minha família e eu temos a meta de viajar ao redor do mundo. Para fazer tudo que queremos fazer, será necessário 250.000 dólares por ano”. Que coisa incrível! A família de uma pessoa pode ter tanta influência assim? A resposta é: “É claro!” Afortunados são aqueles tão profundamente influenciados pelo amor!

A *BENEVOLENÇA*, o desejo de compartilhar a própria riqueza é o quarto grande motivador. Quando o grande magnata do aço, Andrew Carnegie, morreu, as gavetas de sua escrivaninha foram abertas. Dentro de uma das gavetas, encontrava-se uma folha de papel amarelado. Naquele peda-

ço de papel, datado na época em que estava em seus vinte anos, Carnegie havia escrito a principal meta para sua vida: “Vou passar a primeira metade da minha vida acumulando dinheiro. Vou passar a última metade da vida dando todo ele”.

Sabe do que mais? Carnegie ficou tão inspirado por isso que acumulou 450 milhões de dólares (que equivale a 4,5 bilhões de dólares atualmente!). E, realmente, durante a última parte de sua vida, ele teve a alegria de dar todo ele.

## RAZÕES FUNDAMENTAIS

Não seria maravilhoso estar motivado para a realização de uma meta tão sublime quanto a benevolência? Devo confessar, entretanto, que, em meus primeiros anos da luta para vencer, minha motivação era bem mais terra a terra. Minha razão para vencer era mais básica. Na realidade, eu me encaixei na categoria que gosto de chamar de “razões fundamentais”. Uma razão fundamental é o tipo que todos nós podemos ter — em qualquer hora, em qualquer dia — e pode fazer com que nossas vidas mudem. Deixe-me contar o que aconteceu comigo...

Pouco antes de conhecer o sr. Shoaff, eu estava descansando em casa um dia, quando ouvi uma batida na porta. Era uma batida hesitante e tímida. Quando abri a porta, olhei para baixo e vi um par de grandes olhos castanhos, olhando para mim. Lá estava uma frágil menininha de cerca de dez anos. Ela me disse, com toda a coragem e determinação que seu pequeno coração podia juntar, que estava vendendo biscoitos das Bandeirantes. Tinham uma apresentação primorosa — vários sabores, um pacote especial e apenas

dois dólares por caixa. Como alguém poderia recusar? Finalmente, com um grande sorriso e sempre educadamente, ela me pediu para comprar.

E eu realmente queria. Ah, como eu queria!

Exceto por uma coisa. Eu não *tinha* dois dólares! Nossa, como eu estava sem graça! Lá estava eu — um pai, tinha ido para a faculdade, estava bem empregado — e ainda assim, não tinha *dois dólares* comigo.

Naturalmente, não podia dizer isso à menininha com os grandes olhos castanhos. Então fiz o melhor que pude. Menti para ela. Disse: “Obrigado, mas já comprei biscoitos das Bandeirantes este ano. E ainda tenho bastante em casa”.

Isso simplesmente não era verdade. Mas era a única coisa em que pude pensar para sair daquela situação. E fiz isso. A garotinha disse: “Está bem, senhor. Muito obrigada”. E com isso, ela se virou e foi embora.

Fiquei olhando para ela durante o que me pareceu um longo tempo. Finalmente, fechei a porta atrás de mim, e me encostando contra ela, gritei: “Não quero *mais* viver desse jeito. *Cansei* de ficar sem um tostão, e *cansei* de mentir. *Nunca* mais vou passar por este tipo de situação, por não ter dinheiro em meu bolso”.

Aquele foi o dia em que prometi a mim mesmo ganhar o suficiente para sempre ter várias centenas de dólares em meu bolso em todas as ocasiões.

Isso é o que quero dizer com uma razão fundamental. Pode não ter me garantido nenhum prêmio por grandeza, mas foi o suficiente para causar um efeito permanente pelo resto de minha vida.

Minha história sobre o biscoito da Bandeirante, *em verdade*, tem um final feliz. Vários anos depois, quando estava saindo de meu banco, onde tinha acabado de fazer um grande depósito e estava atravessando a rua para ir até meu

carro, vi duas meninas que estavam vendendo doces para alguma organização de garotas. Uma delas se aproximou, dizendo: “Senhor, o sr. gostaria de comprar algum doce?”

“Provavelmente sim”, disse brincando. “Que tipo de doce você tem?”

“É doce de amêndoa”.

“Doce de amêndoa? É o meu favorito! Quanto é?”

“Somente dois dólares”. *Dois dólares!* Não podia ser! Fiquei todo animado. “Quantas caixas de doce você tem?”

“Tenho cinco”.

Olhando para a amiga dela, eu disse: “E quantas caixas você tem sobrando?”

“Tenho quatro”.

“Então são nove. Está bem, vou levar todas”.

Nesse momento, as duas meninas abriram as bocas admiradas, enquanto exclamavam juntas: “É mesmo?”

“Claro”, disse eu. “Tenho alguns amigos para quem quero dar os doces também”.

Agitadas, elas se apressaram em empilhar todas as caixas juntas. Coloquei a mão no bolso e dei a elas dezoito dólares. Quando estava quase indo embora, com as caixas metidas em baixo do braço, uma das meninas olhou para mim e disse: “Senhor, o sr. é demais!”

E isso agora! Você pode imaginar gastar apenas dezoito dólares e alguém olhar diretamente para você e dizer: “O senhor é demais!”.

Agora você sabe por que sempre carrego algumas centenas de dólares comigo. Nunca mais quero perder oportunidades como essa.

Deixe-me dar outro exemplo de uma razão fundamental para desejar sair-se bem. Tenho um amigo chamado Robert Depew. Bobby costumava ser um professor em Lindsay, na Califórnia, a capital da oliveira. Depois de vários anos como professor, Bobby estava querendo mudar e começar uma nova carreira. Um dia, sem dizer a ninguém, ele parou de dar aulas e mudou para a área de vendas. Quando sua família descobriu, ele se tornou o alvo de muitas críticas. Mas a pior reação veio de seu irmão, que parecia estar até tendo prazer em atormentá-lo.

“Você vai afundar de vez”, zombou seu irmão. “Você tem um bom emprego como professor. Agora você vai perder tudo o que tem. Você deve ter perdido o juízo”.

O irmão de Bobby continuou a censurá-lo em cada oportunidade que tinha. Como Bobby conta: “A maneira de meu irmão agir me deixou *tão* bravo que decidi ficar rico”.

Atualmente, Bobby Depew é um de meus amigos milionários.

Esta história, assim como minha história do “biscoito”, demonstra que até mesmo a raiva ou o constrangimento, quando devidamente canalizados, podem agir como motivadores poderosos e fundamentais para a realização.

Você tem alguma coisa a provar? Você tem algum antigo constrangimento que deseja apagar dos registros? Você sabe que o velho ditado “O grande sucesso é uma doce vingança” é verdadeiro.

Como se pode notar, há quase tantas razões para que as pessoas sejam bem sucedidas quanto o número de pessoas. A chave é TER RAZÕES SUFICIENTES. Como encontrar o “ponto de estímulo” (ou pontos) que pode transformar uma vida de realizações modestas em uma vida de prosperidade e felicidade? Esse é o assunto do próximo capítulo.

## **Metas: Como estabelecê-las**

No capítulo um, discutimos a importância da disciplina. E agora, vou pedir a você que comece a exercitar esta característica positiva.

Se ainda não o fez, providencie um caderno ou diário. Quero que você se transforme de espectador (leitor) em participante (escritor).

O tipo de dever que você está prestes a fazer aqui é um pouco incomum, pois dura a vida toda. O assunto são as metas, e como você logo verá, as metas serão uma preocupação para o resto da vida — sempre evoluindo, sempre mudando.

Por que você deve colocar-se nisso? Porque, ao desenvolver o trabalho envolvido, você estará dando os primeiros passos para o desenvolvimento de um tipo de vida com a qual sempre sonhou, mas nunca acreditou que fosse acontecer com você. Assim, vamos começar com isso. Quanto antes você exercitar a disciplina, antes usufruirá os resultados. E assim que os resultados surgirem, prometo que você não vai se importar nem um pouco com o trabalho e a disciplina extras que foram necessários.

### **METAS DE LONGO ALCANCE**

Em seu caderno ou em uma folha de papel, escreva o título: “Metas de Longo Alcance”. Sua tarefa é respon-

der à pergunta: “O que quero no prazo de um a dez anos?”

A chave para fazer este exercício, de modo eficaz, é despendar o *mínimo* tempo possível anotando o maior número possível de itens. Leve entre doze e quinze minutos para fazer todo o exercício e tente anotar cerca de cinquenta itens diferentes.

Para ajudá-lo a começar, considere a seguinte meia dúzia de perguntas como diretrizes:

1. O que quero fazer?
2. O que quero ser?
3. O que quero ver?
4. O que quero ter?
5. Onde quero ir?
6. O que gostaria de compartilhar?

Com essa meia dúzia de indagações em mente, responda à pergunta primordial: “O que quero no prazo de um a dez anos?” Deixe sua mente fluir. Não tente entrar em detalhes agora; isso virá mais tarde. Por exemplo, se você quer um Mercedes 380SL cinza com o interior azul, escreva apenas “380” e passe para o próximo item.

Depois de completar a lista, revise o que escreveu.

A seguir, coloque o número de anos que acredita serem necessários para conseguir ou obter cada item de sua lista. Ao lado dos itens que você acredita que alcançará em aproximadamente um ano, escreva o número “1”. Ao lado das metas que acredita que levarão cerca de três anos para

realizar, escreva o número “3”. Ao lado daquelas que acha que levarão cinco anos, escreva “5”. E finalmente, ao lado daqueles itens que estima que levarão dez anos para conseguir, escreva “10”.

Agora, verifique e veja se suas metas estão equilibradas. Por exemplo, se você acha que tem muitas metas de dez anos, mas muito poucas de um ano, isso pode significar que está protelando a ação no presente ao adiar a data-alvo.

Por outro lado, se você tiver muito poucas metas de longo prazo, talvez ainda não tenha decidido que tipo de vida quer construir a longo prazo.

A chave aqui é desenvolver um equilíbrio entre as metas de longo e curto prazo. (Um pouco mais adiante discutiremos as verdadeiras metas de curto prazo. São aquelas que levam menos de um ano para realizar).

Você está um pouco aturdido com a idéia de ter metas em demasia? Você é o tipo de pessoa que fica mais à vontade focalizando uma meta de cada vez?

Na verdade, há uma boa razão para desenvolver múltiplas camadas de metas. Sem vários e diferentes tipos de metas, você poderia ser vítima da mesma coisa que aconteceu com alguns de nossos primeiros astronautas da Apollo. Alguns deles, após o retorno da lua, experimentaram fortes problemas emocionais. A razão? Depois de já ter estado na lua, para onde mais você vai?

Depois de anos de treinamento, visualizando e antecipando o vôo lunar, o momento, a glória que foi, havia passado. De repente, parecia ser um fim, um fim para o trabalho de suas vidas, e a depressão manifestou-se.

Como resultado desta experiência, os astronautas posteriores foram treinados a ter outros grandes projetos “cozinhando”, para depois que o projeto espacial estivesse terminado.

A felicidade é ilusória. Parece que a melhor maneira de desfrutar a vida é concentrar-se em uma meta e simultaneamente começar a trabalhar na próxima. É perigoso alongar-se demais à mesa do sucesso. A única maneira de desfrutar de outra refeição é ficar com bastante fome.

Vamos lá, agora que você revisou e equilibrou sua lista, escolha as quatro metas de cada uma das quatro categorias de prazos (um ano, três anos, cinco anos, dez anos) que considerar mais importantes para você. Agora, terá dezesseis metas. Escreva, para cada uma, um parágrafo curto que inclua o seguinte:

1. Uma descrição detalhada do que você quer. Por exemplo, se for um objeto material, descreva a altura, o comprimento, o preço, qual modelo, que cor e assim por diante. Por outro lado, se for uma posição ou um negócio que deseja iniciar, forneça uma descrição detalhada da função, incluindo salário, título, o orçamento sob seu controle, número de funcionários e assim por diante.
2. A *razão* pela qual você deseja atingir ou adquirir o item descrito. Nesse ponto, você descobrirá se você *realmente* quer o item, ou se está apenas passando por um capricho. Se não puder chegar a uma razão clara e convincente do porquê o deseja, deverá categorizar este item como um capricho, não como uma verdadeira meta, e substituí-la por alguma outra coisa.

Veja bem, *aquilo* que você quer é um motivador poderoso, *apenas* se houver uma boa razão por trás. Você pode descobrir que algumas metas, que já considerou importantes,

não têm mais atrativo simplesmente porque não consegue encontrar uma razão boa o suficiente para querê-las. Isso é bom. Desenvolver esta tarefa está fazendo você refletir, aprimorar e rever. E aqui se encontra o ponto central por trás: ajudá-lo a planejar seu futuro.

Depois de estabelecer suas dezesseis metas, anote-as em uma folha de papel separada ou em um diário permanente e leve-as consigo todo o tempo. Revise-as uma vez por semana, para ver se ainda são importantes e para ver se está tomando as medidas necessárias para sua realização. Como pode notar, o estabelecimento de metas não é uma tarefa única, com os resultados fixados de forma concreta. Em vez disso, é um processo contínuo e que dura a vida toda.

## **METAS DE CURTO PRAZO**

Defino as metas de curto prazo como aquelas que levam entre um dia e um ano para serem alcançadas. Apesar destas metas serem necessariamente mais modestas que as metas de longo prazo, elas têm a mesma importância. O comandante de um navio pode fixar seu curso de longo alcance em direção a seu destino final, embora, no trajeto haja muitos pontos de chegada de curto alcance, que devem ser atingidos para que a viagem seja concluída com sucesso.

Da mesma forma que no caso da viagem marítima, as metas de curto prazo devem estar relacionadas com suas realizações de longo prazo. Mas elas têm a distinta vantagem de serem alcançáveis em futuro previsível. Chamo esta espécie de metas de “formadoras de confiança”, pois sua obtenção nos dá confiança para continuar. Assim, quando você trabalha arduamente, até altas horas, e termina uma ta-

refa específica de curto prazo, pode desfrutar de sua “vitória” e ganhar nova inspiração para continuar a viagem.

Esse é o motivo de minha insistência para que você anote, em seu caderno ou diário, também os projetos de curto prazo. A forma de organizá-las depende de você. Você pode, por exemplo, ordená-las por dia, por semana ou por mês. Pode, também, posicioná-las como subcategorias de suas metas de longo prazo.

Parte do prazer de ter uma lista é a possibilidade de eliminar os itens. Quando você completa uma tarefa e elimina um item da lista, reserve um tempo para comemorar a conquista. Esta comemoração pode ser um momento de reflexão agradável, quando termina uma pequena tarefa ou uma recompensa importante, quando a conquista merecer. De qualquer maneira, reserve, *realmente*, um tempo para usufruir suas vitórias. Fará com que você se inspire a fazer mais.

Entretanto, da mesma forma em que insisto para você tomar uma parte do vinho intoxicante do sucesso, tenho outra recomendação menos benquista: TORNE O FRACASSO DOLOROSO.

Observe que crescemos a partir de dois tipos de experiências: a alegria de vencer e a dor de perder. Dessa maneira, se você se colocar no rumo para completar um projeto e, em vez disso, ficar vadiando, deve encontrar uma maneira de pagar por sua preguiça. Assuma a responsabilidade tanto pelo comportamento positivo quanto pelo negativo.

Além disso, cerque-se de pessoas que não aturem sua costumeira conversa fiada. Não se junte a um grupo indolente. Vá onde as expectativas sejam altas, onde a pressão para realizar seja alta. Isso, também, faz parte da estratégia global para a prosperidade e a felicidade.

## DEIXAR PASSAR

Quero que você vença! Por isso estou um pouco preocupado. Sei que a maioria das pessoas que lêem essas páginas, não persistirão em estabelecer e aprimorar suas metas. Por quê? Porque exige tempo e é um trabalho que exige raciocínio. Ainda assim, é irônico que muitos homens e mulheres que trabalham arduamente, um dia após o outro, em empregos que não obrigatoriamente apreciam, quando são requisitados a dedicar um tempo para planejar seus próprios futuros, com frequência, respondem: “Eu não tenho tempo”. Eles deixam passar, *justamente*, seus próprios futuros.

Sei que a *maioria* das pessoas não faz planos definidos, mas *você* não fará parte da *maioria*. Não *fique* dando voltas por aí, cruzando os dedos, só torcendo, e com uma expressão preocupada no rosto, *esperando* que as coisas melhorem.

Quer você aceite ou não, você é, nesse momento, um dos jogadores no jogo da vida. E creia-me, se você não tiver metas pelas quais lutar, você não está participando de um jogo muito emocionante. Ninguém pagará muito dinheiro para assistir um jogo em que ninguém está marcando os pontos.

O “sujeito” diz: “Você sabe onde trabalho, quando chego em casa já é tarde. Tenho que comer alguma coisa, assistir um pouco de televisão e, depois, ir para a cama. Não dá para ficar sentado até tarde da noite e só planejar, *planejar*, PLANEJAR. E este é o sujeito que está com as prestações do carro atrasadas. É um bom trabalhador, um trabalhador vigoroso, um trabalhador *sincero*.”

Mas, amigo, descobri que você pode ser *sincero* e trabalhar arduamente toda sua vida e acabar sem um tostão e em dificuldades financeiras. Você tem que ser mais do que um bom trabalhador. Você tem que ser mais do que sincero. Você tem que planejar bem e estabelecer bem as metas.

Anotar suas metas mostra que você está comprometido com o crescimento, que é sério. E para fazer melhor você tem que ser sério. Não precisa ser severo, mas *realmente* tem que ser sério. Mas, veja, todos *esperam* melhorar. Mas a esperança, sem a ajuda de um planejamento claro, pode, de fato, prejudicar você. Como diz a Bíblia: “A esperança muito tempo adiada adoece o coração”. É uma doença... eu sei.

Eu costumava sofrer da doença chamada esperança passiva. É ruim. A única coisa pior do que a esperança passiva é a esperança passiva *feliz*. Isso ocorre quando um homem tem cinquenta anos, está sem um tostão e ainda está sorrindo e tendo esperanças. Isso é *realmente* ruim. Desse modo, enfrente com seriedade. Coloque suas metas no papel. É minha sugestão à você — a partir da experiência.

## Metas: Fazendo-as trabalhar para você

A Bíblia diz: “Sem sonhos e visão, sucumbimos”. Quanta verdade! Mas sabe-se que o oposto também é verdade. Com sonhos, podemos nos transformar de maneira singular e inédita. Nos capítulos anteriores, mostrei a você como escolher suas metas e como começar a atingí-las. Agora você aprenderá como deixar seus sonhos moldarem sua própria existência.

Primeiro, você precisa entender que, assim que estabelecer metas que realmente têm importância, você não será mais a mesma pessoa. As metas reais vão influenciar quase tudo que você faz durante todo o dia. E elas estarão com você para onde for. Seu aperto de mão, sua maneira de vestir, o tom de sua voz, sua maneira de sentir — tudo mudará quando você tiver metas. E isso porque, quando suas metas têm importância, tudo que faz relaciona-se com sua realização.

Porém para que as metas realmente o *coloquem em ação*, para que você se encarregue de sua vida, elas devem ser valiosas. Uma vez perguntei a um homem: “Quais são suas metas para este mês?” Ele disse: “Se eu conseguisse pelo menos juntar dinheiro suficiente para pagar essas malditas contas...” *Essa* era sua meta!

Eu não estou dizendo que pagar as contas não pode ser uma meta — claro que pode. Mas é uma meta tão *insignificante*. Com certeza, eu não a colocaria na lista das motivações mais inspiradoras da vida. Você não pularia da cama, na segunda-feira de manhã e diria: “Puxa, que bom, outra oportunidade de sair e tentar arranjar dinheiro suficiente para pagar essas malditas contas”.

Para que as metas o transformem, você deve estabelecê-las em um patamar bem elevado. Colocá-las fora de alcance, para fazer com que você cresça e estique suas possibilidades ao máximo; colocá-las bem alto para estimular sua imaginação e motivá-lo para a ação. Porém, assim como você deve colocá-las alto o suficiente para *atraí-lo*, não as coloque muito além de seu alcance, para que não perca a coragem antes de começar.

## O VERDADEIRO OBJETIVO DAS METAS

Deixe-me compartilhar com você um pensamento curioso. O real valor do estabelecimento de metas *não* está em sua realização. A aquisição das coisas que você deseja é absolutamente secundária. A principal razão para o estabelecimento de metas é *forçá-lo* a tornar-se a pessoa certa para atingí-las. Deixe-me explicar:

Qual você acha que seja o maior valor em tornar-se um milionário? É o milhão de dólares? Não acho que seja. O maior valor são as habilidades, conhecimento, disciplina e as qualidades de liderança que você desenvolverá ao alcançar essa condição elevada. É a experiência que você vai adquirir ao planejar e desenvolver estratégias. É a força interior que desenvolverá para ter a suficiente coragem, compromisso e força de vontade para atrair um milhão de dólares.

Dê um milhão de dólares para alguém que não possui a *atitude* de um milionário e essa pessoa, mais provavelmente, irá perdê-lo. Porém, tire toda a fortuna de um *verdadeiro* milionário, e rapidamente, ele vai construir uma nova fortuna. Por quê? Porque aqueles que *lutam para chegar* à condição de milionários desenvolvem as habilidades, conhecimento e experiência para duplicar o processo repetidamente.

Como pode-se observar, quando alguém torna-se um milionário, a coisa *menos* importante é o que eles têm. A coisa *mais* importante é o que eles se tornaram.

Aqui está uma pergunta que você deve despender mais tempo avaliando: Que tipo de pessoa deverá se tornar para conseguir tudo o que deseja? Na realidade, por que não anota algumas idéias sobre esse tópico em seu caderno ou diário. Anote os tipos de habilidades que precisará desenvolver e o conhecimento que precisará adquirir. As respostas lhe darão algumas novas metas para o desenvolvimento pessoal.

Lembre-se desta regra: **A RENDA RARAMENTE EXCEDE O DESENVOLVIMENTO PESSOAL.** Por esse motivo, todos nós devemos nos submeter a uma auto-análise.

Com freqüência, visualizo minha vida e pergunto: “Bem, aqui está o que quero, mas estou disposto a tornar-me o tipo de pessoa que é preciso?” Se estou com muita preguiça, não estou disposto a aprender, ler, estudar e crescer para tornar-me o que necessito ser, então não posso esperar atrair o que desejo. E quando enfrento uma escolha, devo decidir ou mudar a mim mesmo ou mudar meus desejos.

## **NÃO SE DEIXE DOMINAR**

Ao estabelecer metas, especialmente pela primeira vez, é fácil deixar-se dominar pelo processo. Meu conselho é: relaxe.

Se sentir que não está preparado para obter o que deseja, lembre-se: **SUA CAPACIDADE CRESCERÁ PARA ESTAR À ALTURA DE SEUS SONHOS.** Essa é a magia do estabelecimento de metas. Quanto mais você trabalhar em suas metas, mais oportunidades novas se apresentarão à sua frente. E no interior de cada nova oportunidade, estará a semente da solução para um problema anterior, aparentemente insolúvel.

Dessa maneira, não fique com medo de começar. A trajetória o levará muito além do mais audacioso da sua imaginação. Sei disso. A pessoa que eu era há vinte e cinco anos, quando conheci o sr. Shoaff, é, atualmente, um estranho para mim. Não sou mais aquela pessoa. Eu mudei. Você também pode mudar.

Muitas pessoas têm medo de seguir para a frente, devido a um fracasso ou dor do passado. Elas carregam fardos pesados em suas almas, fardos que, se não forem descarregados, as puxarão para baixo para sempre.

Meu amigo, não há nada que você ou eu possamos fazer sobre o passado. Ele está morto e enterrado. Porém, você pode fazer muito por seu futuro. Você não tem que ser a pessoa que era ontem. Você pode fazer mudanças em sua vida — mudanças realmente surpreendentes, em um período razoavelmente curto de tempo. Poderá fazer mudanças que nem mesmo pode conceber nesse momento, se você simplesmente se der uma oportunidade.

Seus talentos *crescerão*. Você extrairá potenciais e talentos que nem sabia que existiam. E, com o tempo, recolherá novas reservas bem no íntimo de sua capacidade criativa. Antes que tome conhecimento, será capaz de realizar coisas que agora parecem impossíveis. Você será capaz de

lidar com coisas com as quais nunca imaginou lidar. Sua mente criará idéias novas e criativas.

Por que as metas são tão poderosas? Como elas fazem tudo isso acontecer? Não sei. Creio que esta pergunta cai naque-la categoria especial que chamo de “mistérios da vida”. Tudo que posso dizer é que *realmente* funciona. Descubra por si mesmo. Dê a si próprio a oportunidade de tornar-se tudo o que pode tornar-se e realizar tudo o que pode realizar.

## PEDIR

Há uma ordem na Bíblia que ensina tudo que você precisa saber para conseguir o que deseja. Diz o seguinte: “Peça”. É isso mesmo — *peça*. Uma das habilidades mais importantes a aprender, tenha a certeza de entender bem isso.

O que significa “pedir”? Pedir significa “pedir o que se deseja”. A fórmula completa é perturbadora. Ela é: “Peça e receberá”. Seria melhor analisarmos isso...

Primeiro, pedir aciona o processo do receber. Pedir é como apertar um botão que desencadeia um mecanismo incrível, tanto intelectual quanto emocional.

Como disse antes, não sei como ou por que funciona, mas sei que realmente funciona.

Há uma porção de coisas que funcionam igualmente bem, quer entendamos o mecanismo por trás delas ou não. Simplesmente trabalhe nelas! Algumas pessoas nunca começam porque estão sempre estudando as raízes. E há outras que decidem colher a fruta, enquanto estudam as raízes. Tudo depende de qual a extremidade em que deseja começar. Recomendo que comece no pedir.

Segundo, o receber, a outra metade da fórmula, não é um problema. Você não precisa trabalhar no receber. Ele é automático. Dessa maneira, se receber não é difícil, qual é o problema? É deixar de pedir.

O “sujeito” diz: “Sim, mas você sabe onde trabalho, na hora em que consigo chegar em casa, já é tarde. Tenho que comer alguma coisa, assistir um pouco de televisão para relaxar, depois tenho que ir dormir. Não dá para ficar acordado até tarde da noite e pedir, *pedir*, PEDIR”. E esse sujeito está com as contas atrasadas. É um bom trabalhador, um trabalhador vigoroso, um trabalhador *sincero*. Mas você deve fazer mais do que trabalhar arduamente e ser sincero toda sua vida, ou acabará sem um tostão e em dificuldades financeiras. Você terá que ser mais do que um bom trabalhador. Você terá que saber pedir bem.

“Agora já entendi”, diz ele. “Levantei todos os dias no ano que passou e dei duro. Mas não há uma lista de coisas que peço da vida em lugar nenhum de minha casa”.

E você... como está *sua* lista?

Terceiro, receber é como o oceano — há muito dele. Isso é bem verdadeiro nesse país. Aqui é como um oceano! Não há falta de estoque de sucesso. Não está racionado, como se quando chegar sua vez, já vão ter distribuído tudo. Não, não mesmo!

Se isso é verdade, qual é o problema? O problema é que a maioria das pessoas vai para esse oceano de oportunidades com uma colher de chá. Já visualizou o quadro? Uma *colher de chá*! Considerando o tamanho do oceano, posso sugerir que você troque a colher de chá por algo maior? Que tal um balde? Pode ser que não seja o melhor

do que é capaz, mas, pelo menos, as crianças não vão caçoar de você...

Mais duas idéias sobre o pedir...

Primeiro, peça com inteligência. A Bíblia pode não dizer: “Peça de maneira inteligente”. Mas não tenho dúvida de que isso está implícito. Assim, não murmure. Você não vai conseguir nada com o murmúrio. Seja claro... seja específico. Pedir com inteligência inclui responder sobre a altura, o comprimento, quanto, quando, que tamanho, que modelo, que cor. Descreva o que quer. Defina. Lembre-se, metas bem-definidas são como ímãs. Quanto melhor você talhá-los, mais fortemente eles vão atrair.

Segundo, peça com fé. Fé é a parte simples. Significa acreditar que você pode conseguir aquilo que deseja. Acredite da maneira em que uma criança acredita. Acredite sem o ceticismo e o cinismo do adulto em você.

Veja bem, muitos de nós nos tornamos *demasiadamente* céticos. Perdemos aquela fé e confiança infantis e maravilhosamente inocentes. Não deixe que isso o detenha. Acredite e ten-ha fé em si mesmo e em suas metas. E entusiasme-se — exatamente como uma criança. Entusiasmo infantil — não há nada mais contagiante.

As crianças acham que podem fazer qualquer coisa. Elas querem saber sobre tudo. Que maravilha! Elas odeiam ir para a cama à noite e ficam ansiosos em pular da cama de manhã. As crianças sabem fazer mil perguntas. E bem quando você acha que está prestes a subir pelas paredes, elas vão fazer mais mil perguntas. Elas vão levar você à beira de um ataque histérico. Mas, claro, essa curiosidade é realmente uma virtude. Quando você reacender seu próprio senso inocente de entusiasmo e curiosidade, estará bem no caminho de tornar-se um especialista em perguntar.

## **ESTABELECIMENTO DE METAS E ADMINISTRAÇÃO DO TEMPO**

A administração do tempo é um tópico popular nesses dias. Todos os tipos de livros, fitas e seminários são oferecidos a um público que está ávido por informações sobre como usar o tempo de maneira mais produtiva.

E você? Gostaria de tornar-se um administrador melhor do tempo? Então, precisa entender isso: **SE NÃO TIVER METAS, É IMPOSSÍVEL ADMINISTRAR SEU TEMPO COM EFICIÊNCIA.** A produtividade é o resultado de objetivos bem-definidos. A alocação do tempo não será importante se os objetivos não estiverem firmemente implantados na mente. É assim simples. Esta é uma das muitas razões pelas quais é tão importante anotar as metas no papel.

### **PRIORIDADES**

Uma das dificuldades que enfrentamos, em nossa era industrializada, é o fato de que perdemos nossa percepção das estações. Ao contrário do fazendeiro, cujas prioridades mudam com as estações, tornamo-nos impassíveis diante do ritmo natural da vida. Como resultado, desequilibramos nossas prioridades. Deixe-me exemplificar o que quero dizer:

Para um fazendeiro, a primavera é sua época mais ativa. É quando ele deve trabalhar sem qualquer interrupção, levantando bem antes do sol e ainda trabalhando arduamente ao dar a meia-noite. Ele deve manter seus equipamentos operando a toda a capacidade, pois ele tem apenas um curto espaço de tempo para o plantio de suas lavouras. Depois, chega o inverno, quando há menos coisas para ocupá-lo.

Há uma lição aqui. Aprenda a usar as estações da vida. Decida quando acirrar os ânimos e quando ir mais lentamente, quando tirar proveito e quando deixar as coisas correrem. É fácil ir levando de nove às cinco, ano após ano, e perder um senso natural de prioridades e ciclos. Não deixe um ano mesclar-se ao outro, em um desfile aparentemente infindável de tarefas e responsabilidades. Mantenha o olho em suas próprias estações, e não perca o valor e a substância de vista.

### **Pontos primordiais e secundários**

Uma parte importante no estabelecimento de prioridades é aprender a separar os pontos secundários da vida dos pontos primordiais. Essa é uma boa pergunta a ser feita toda vez que tiver que tomar uma decisão: Este é um ponto primordial ou secundário? Ao fazer esta pergunta, sempre com suas metas em mente, você reduzirá o risco de despendar tempo primordial em projetos secundários.

Em vendas, aprendemos que existe apenas um tempo primordial. É o tempo que despendemos na presença de um possível cliente. Qualquer tempo que for despendido no caminho para o cliente em potencial, não importa se essencial ou não, é tempo secundário. Um número demasiadamente grande de pessoas de vendas despendem mais tempo “no caminho” do que “com”. E seus lucros refletem isso. Por isso, em vendas, ensinamos: “Não vá até o outro lado da cidade até você ter coberto toda a rua”.

O conceito dos primordiais e dos secundários tem outra aplicação. Ele também diz: não despenda tempo secundário em coisas primordiais. É fácil misturar todos os valores. Um pai passa três horas assistindo TV e apenas dez

minutos brincando com os filhos. Um gerente passa a maior parte do dia preenchendo formulários e muito pouco tempo incentivando seus funcionários. Essas são pessoas que perderam o senso do que é importante e do que é trivial.

Este mesmo conceito também se aplica a dinheiro. Não gaste dinheiro primordial em coisas secundárias e, inversamente, não gaste dinheiro secundário em coisas primordiais. Algumas pessoas gastam uma fortuna em alimento para seus corpos e muito pouco em alimento para suas mentes. Se você gastasse mais em doces do que em livros e fitas motivacionais, isso seria tolice, certo?

O melhor uso para o tempo e o dinheiro é dar o *valor* máximo a eles. Isso é chamado de investimento cuidadoso para os máximos resultados.

## CONCENTRAÇÃO

Qualquer atleta profissional pode falar sobre o custo terrível da falta de concentração. Apenas um deslize momentâneo na concentração e “você perde o passe”. E lá vai o primeiro lugar e o prêmio em dinheiro. Não deixe isso acontecer com você.

Dedique a máxima atenção a tudo que faz. Quando estiver escrevendo uma carta, concentre-se. Tentando resolver um problema? Concentre-se. Está conversando? É isso, concentre-se. Você não acredita no efeito que isso trará para sua vida.

Naturalmente, há uma hora para deixar sua mente devanear. Mas faça isso no período que você reservar exatamente só para fazer isso. E quando devanear, não faça nada mais. Saia para aquela caminhada na praia ou aquele passeio nas montanhas — longe das pressões da vida. Deixe a brisa

soprar em seus cabelos e deixe sua mente voar. Sonhe acordado. Isso faz bem a você. Mas faça-o na ocasião que você denominou para ser a “hora de sonhar acordado”. Em todas as outras ocasiões, concentre-se.

## UMA DOSE DE REALIDADE

Há um último ponto a ser considerado... Mesmo com o plano de ação mais cuidadosamente engendrado, você não conseguirá tudo o que deseja. Sei disso. Como posso dizer isso, depois de despender tanto tempo mostrando a você como conseguir tudo o que deseja? Estou falando aqui de duas coisas contraditórias?

Por que você *não vai* conseguir tudo o que deseja? Porque, meu amigo, este não é o mundo ideal. Às vezes, você vai enfrentar chuva de granizo em sua plantação e chuva durante seu desfile. Às vezes, os cupins da vida vão corroer suas fundações. Isso não é justo, você dirá. Talvez não. Mas, como nem você nem eu fomos consultados durante o planejamento inicial, devemos aceitar as coisas como são.

A boa notícia, entretanto, é que há muitas coisas boas, também. Se trabalhar com a sistemática que acabei de compartilhar com você, conseguirá coisas em abundância. Com muita frequência, você conseguirá o que deseja. E há bastante probabilidade de que consiga — o melhor que existe.

Metas. Não haverá fronteiras para a sua capacidade de realização, ao inspirar-se nelas. Não haverá fronteiras para a sua capacidade de realização, ao acreditar nelas. Não haverá fronteiras para a sua capacidade de realização, ao você agir sobre elas. Apenas experimente essa sistemática durante três meses. Só experimente! Pode até funcionar melhor para você do que funcionou para mim.

# **ESTRATÉGIA DOIS**

***Buscar o Conhecimento***

## O Caminho para a Sabedoria

Uma das estratégias fundamentais para viver uma boa vida é saber quais as informações que você precisa para atingir suas metas. E, uma vez que você saiba *o que* precisa saber, é útil também saber *como* agir para acumular este conhecimento.

Uma das melhores coisas que o sr. Shoaff fez por mim, naquele início, foi me imbuir do valor do estudo.

Ele disse: “Se você quer ter sucesso, estude o sucesso. Se deseja ser feliz, estude a felicidade. Se quer ganhar dinheiro, estude sobre a aquisição da prosperidade. Aqueles que atingem essas coisas, não o fazem por acaso. É uma questão de estudar primeiro e praticar depois”.

Você conseguiria adivinhar quantas pessoas fazem da prosperidade um tópico de estudo? Certo, muito poucas. Levando em consideração o número de homens e mulheres que buscam a prosperidade e a felicidade, pode-se crer que eles fariam um estudo minucioso delas, não acha? O por quê não o fazem é ainda *outro* tópico naquela categoria especial que denomino “mistérios da vida”.

Há muitos anos, aprendi que alguns dos melhores conselhos já dados encontram-se na Bíblia. Há uma frase neste livro extraordinário que diz: “Se você procurar, encontrará”. *Essa* é a maneira de descobrir novos conhecimentos que criam novas idéias. Procure. Para encontrar algo, você deve primeiro procurar. Você precisa de uma grande idéia para mudar sua vida? Raras vezes ela virá

do nada. Mas se fizer uma busca perseverante pelo conhecimento que precisa, a idéia certa surgirá em seu caminho, geralmente, quando você menos espera.

## A CONQUISTA DOS TESOUROS DO CONHECIMENTO

Esta é outra palavra fundamental para você ponderar a respeito: conquistar. Grandes idéias passam rapidamente e são facilmente esquecidas... assim como também ocorre com aqueles momentos que fazem a vida valer a pena. Por isso é tão importante aprender a conquistar as coisas que realmente têm importância.

Primeiro, aprenda a captar momentos especiais. Use uma máquina fotográfica. Tire muitas fotos. Ser capaz de captar um evento em uma fração de segundo é um fenômeno do século vinte. E como é fácil não dar o valor devido aos fenômenos!

Deixe-me relatar uma experiência recente. Nos últimos três anos, tenho sido convidado para dar uma palestra anual em Taiwan. Em minha última viagem, para conduzir um seminário de fim-de-semana, havia cerca de mil pessoas na platéia. Agora, se havia mil pessoas na platéia, adivinhe quantas máquinas fotográficas havia também na sala? Certo — um mil! Todas as pessoas trouxeram uma câmera para registrar os momentos, os novos amigos, as novas experiências. Acabei despendendo uma boa parte de meu tempo lá posando para fotos.

Você já viu fotografias de algumas gerações passadas? Infelizmente, há muito poucas ainda em circulação. Mas não seria maravilhoso se, pelo contrário, tivéssemos fotografias em número suficiente para contar a história completa, de como era realmente a vida há cem anos? Assim,

não fique apático. Tenha a certeza de deixar *sua* história completa, através de um tesouro de fotografias e vídeos.

Outra forma de adquirir conhecimento encontra-se em sua própria biblioteca pessoal. Não quero dizer os livros que seu decorador comprou para combinar com a decoração azul. Quero dizer aqueles livros que estão com as páginas dobradas e bem-demarcadas — aqueles que você escolheu para estudar e sublinhar; livros com anotações nas margens; livros que ajudaram a moldar os valores de sua filosofia de vida. *Este* é verdadeiramente um tesouro que vale a pena ser conquistado!

Atualmente, com nosso ampliado conceito de comunicação, eu também incluiria neste tesouro todas as fitas cassetes e fitas de vídeo que estão moldando nossas vidas para melhor. Este, também, é um legado especial para nossos filhos.

Finalmente, você desejará conservar todo o conhecimento que adquire ao longo da vida. Por isso, incentivo você, como um autêntico estudante da prosperidade e da felicidade, a fazer uso de um diário, como um lugar para concentração de todas as idéias que surgem em seu caminho. O que, gradualmente, surgirá é um tesouro incrível — idéias comerciais, idéias sociais, idéias culturais, idéias de investimentos, idéias de estilos de vida. Você pode imaginar o valor disso? Com certeza, este tipo de tesouro é uma herança mais valiosa do que seu relógio antigo!

## COMO OBTER SABEDORIA

Há duas maneiras de acumular sabedoria. Uma maneira é aprender a partir da própria vida. A segunda é estudar as vidas dos outros.

## Reflexão pessoal

Examine detalhadamente suas experiências de vida. Aprenda a habilidade da reflexão, que é o ato de avaliar os eventos da vida com a intenção de aprender com eles. Chamo este processo de “repreisar as fitas”.

Os eventos de sua vida são algumas das melhores fontes de informação. Dessa maneira, não *passe* simplesmente seus dias — *obtenha* de seus dias. Esteja consciente do que se passa ao seu redor, para que você grave as trilhas dos registros do dia bem dentro de sua consciência.

Há uma hora e um lugar para tudo. Há momentos para agir e momentos para refletir. A maioria de nós não reserva o tempo para uma reflexão séria. Com nossas programações bastante cheias, com frequência, negligenciamos esta parte crucial da fórmula para o sucesso.

No final do dia, reserve alguns momentos para revisar os acontecimentos do dia — onde você foi, o que fez, o que disse. Avalie o que funcionou e o que não, o que deseja repetir e o que deseja evitar. Tente lembrar dos incidentes o mais nitidamente possível. Lembre das cores, cenas, sons, conversas, experiências.

Veja bem, a experiência pode transformar-se em bens, dinheiro vivo, moedas — uma incrível fonte de valor. Mas, somente pode tornar-se todas essas coisas, se você reservar o tempo para registrar a experiência, para avaliá-la e depois *transformá-la* em algo de valor. Afinal de contas, não é o que acontece para uma pessoa que faz a diferença nos resultados de sua vida. Pelo contrário, é o que ela faz com o que acontece que determina o resultado. E, para fazer algo positivo sobre a vida, devemos recolher informações valiosas dela.

Uma outra boa hora para refletir é no final de períodos maiores, como uma semana, um mês ou um ano. No final da semana, reserve algumas horas para refletir e avaliar os eventos dos últimos sete dias. No final do mês, reserve um dia. E, no final de um ano, reserve uma semana... para revisar, avaliar e refletir sobre tudo que aconteceu em sua vida.

As pessoas sofisticadas aprenderam como juntar do passado e investir no futuro. Quando meu pai fez setenta e seis anos, eu disse a ele: “Pai, você já imaginou como vai ser juntar os últimos setenta e cinco anos e investí-los em seu septuágésimo sexto ano!”

Você já pensou na vida desta maneira? Essa é a maneira dela tornar-se mais produtiva e sempre emocionante. Não viva meramente mais um ano. Em vez disso, junte os anos e *invista*-os no próximo ano. Não tenha somente mais uma conversa. Em vez disso, junte todas suas conversas passadas e invista todas elas em sua próxima conversa.

Desse modo, inicie uma nova disciplina. Descubra, ao observar sua vida, o que e como as coisas funcionam neste mundo. Nunca deixe dizerem que você viveu a vida sem descobrir a respeito dela. Pode ser que você não possa fazer tudo o que descobrir, mas certifique-se de descobrir tudo o que pode fazer. Você não deseja viver sua vida apenas para descobrir que, em última análise, viveu apenas a décima parte dela e que deixou as outras nove escaparem.

Ao estudar sua vida, esteja certo de estudar os pontos negativos e os positivos, seus fracassos e seus sucessos. Nossos chamados fracassos têm bastante serventia quando nos ensinam lições valiosas. Com freqüência, são melhores professores do que nossos sucessos.

Uma das formas de aprender a fazer alguma coisa corretamente é ao fazê-la de modo errado. Fazer as coisas

de modo errado é um curso valioso na vida. Porém, sugiro que não tome este curso por tempo *demasiado*. Se você estiver fazendo algo de modo errado durante os últimos dez anos, eu não recomendaria outros dez. Porém, se você aprende rapidamente, não há modo melhor, mais eficaz do ponto de vista emocional, do que aprender a partir da experiência pessoal.

Quando conheci o sr. Shoaff, eu estava trabalhando há seis anos. Logo depois de me conhecer, ele me perguntou: “Jim, há quanto tempo você está trabalhando?” Eu disse a ele.

“Como você está se saindo?”, perguntou ele.

“Não muito bem”, disse eu, um pouco aborrecido por ter que admitir isso.

“Então, sugiro que você não faça mais isso”, respondeu ele. “Seis anos é tempo suficiente para realizar o plano errado”.

Ele perguntou então: “Quanto de dinheiro você economizou nos últimos seis anos?”

“Nenhum”, admiti timidamente.

Erguendo as sobrancelhas, ele disse: “*Quem* vendeu a você *este* plano?”

Que pergunta fantástica. Onde *realmente* eu havia conseguido esse plano infeliz? É isso, todos compram o plano de *alguém*. A pergunta é: *de quem?*

## DE QUEM VOCÊ COMPROU SEU PLANO?

Bem, devo dizer que essas confrontações iniciais com suas próprias experiências passadas serão dolorosas. Isso vai ser especialmente verdade, se você fez tantos erros quanto eu fiz. Mas pense no desfecho! Pense no progresso que poderá fazer quando você, finalmente, confrontar esses erros!

## **Aprender com outros**

Outra forma de adquirir conhecimento é indiretamente, através das experiências de outras pessoas. E você pode aprender a partir dos sucessos e dos fracassos de outras pessoas. Uma das razões da Bíblia ser tão boa professora é o fato de ser uma coletânea de histórias humanas, pertencendo aos dois lados da balança.

Uma lista de histórias é chamada de “exemplos”. A mensagem é: Faça o que estas pessoas fizeram. A outra lista de histórias é chamada de “avisos”. A mensagem é: Não faça o que estes tolos fizeram. Que fartura de informações!

Mas, talvez, haja ainda outra mensagem. Se sua história, algum dia, entrar no livro de alguém, certifique-se de que ela seja usada como um exemplo, não como um aviso...

Há três maneiras de se aprender com os outros:

1. Através de literatura publicada, como livros e fitas de audio e de vídeo.
2. Ao escutar a sabedoria e a insensatez dos outros.
3. Através da observação de vencedores e perdedores.

Vamos discutir cada uma dessas áreas:

### ***Livros e Fitas***

Todas as pessoas bem-sucedidas, com as quais já tive contato, são boas leitoras. Elas lêem, lêem, lêem. É a curiosidade que as leva a ler. Elas simplesmente *têm* que saber. Elas estão em busca constante por novas formas de tornarem-se melhores. Eis uma boa frase para lembrar: **TODOS OS LÍDERES SÃO LEITORES.**

Houve uma época em que a publicação sempre se referia a material impresso, como livros. Mas, atualmente, podemos aprender através do milagre da editoração eletrônica também. Estou me referindo a fitas de áudio e vídeo, ambos excelentes formas de se adquirir conhecimento.

Muitas das pessoas mais ocupadas que conheço usam fitas cassetes para aprender, durante horas improdutivas. Por exemplo, geralmente, ouvem as fitas enquanto dirigem seus carros. Ouvir fitas é uma maneira fácil de obter idéias inovadoras e novas habilidades.

Você sabia que há milhares de livros e fitas sobre como ficar mais forte, mais decidido, melhor orador, um líder mais eficiente, um melhor amante; desenvolver influência; encontrar um companheiro; tornar-se mais sofisticado; iniciar um negócio — e milhares de outros tópicos úteis? Mesmo assim, muitas pessoas não usam esta abundância de conhecimentos. Como se explica isso?

Além disso, você sabia que milhares de pessoas bem-sucedidas colocaram suas histórias inspiradoras no papel? Mesmo assim, as pessoas não querem ler. Como você explicaria *isso*?

Nosso “sujeito” está ocupado, creio. Ele diz: “Bem, está bem. Mas você sabe onde trabalho, quando consigo chegar em casa, já é tarde. Tenho que comer alguma coisa, assistir a um pouco de TV para relaxar e, depois, ir para a cama. Não posso ficar acordado até tarde para ler, *ler*, LER”. E esse é o sujeito que está com as contas atrasadas. Ele é um bom trabalhador, trabalhador vigoroso, um trabalhador *sincero*. Ora, você pode ser sincero e trabalhar arduamente toda sua vida, e ainda terminar sem um tostão, confuso e em dificuldades financeiras. Você tem que ser mais do que um bom trabalhador. Você tem que ser um bom leitor. E, se não gosta de ler, pelo menos você pode ouvir uma boa fita cassete no caminho para casa, certo?

Mas você não tem que ler livros ou escutar fitas até tarde da noite (apesar de que, se estiver sem um tostão, não é tão má idéia). Tudo que peço é que devote apenas trinta minutos por dia para aprender. É tudo.

Você quer *realmente* se sair bem? Então, estique os trinta minutos para uma hora. Mas, no mínimo, dedique trinta minutos. E há mais um detalhe: Não falhe. Perca uma refeição, mas não trinta minutos de aprendizado. Todos nós podemos perder algumas refeições, mas nenhum de nós pode-se permitir perder idéias, exemplos e inspiração.

A Bíblia ensina que os seres humanos não podem viver apenas de pão. Diz que além de alimentos, nossas mentes e almas devem ser nutridas com palavras. Infelizmente, a maioria das pessoas sofre de desnutrição mental.

Recentemente, eu disse a meu pessoal: “Algumas pessoas lêem tão pouco que têm raquitismo mental”. Você não apenas deve alimentar sua alma, mas deve assegurar-se que segue uma dieta mental bem-equilibrada. Não alimente sua mente apenas com material fácil. Você não pode viver de doces mentais.

Pense em seu período de leitura como a hora de “explorar o tesouro das idéias”. E, se alguém tem uma boa desculpa para não explorar o tesouro das idéias durante, pelo menos, trinta minutos todos os dias, ou não investir dinheiro na aquisição de conhecimento, eu gostaria de escutar. Você *não acreditaria* em algumas das desculpas!...

Eu digo: “João, tenho uma mina de ouro. Tenho tanto ouro, que não sei o que fazer com todo ele. Venha escavar comigo”.

João diz: “Mas eu não tenho uma pá”.

Bem, João, vá comprar uma para você”.

Ele diz: “Você sabe quanto está custando uma pásseses dias?”

Vamos lá, invista o dinheiro. Compre os livros e fitas necessários para sua auto-educação. Não tente contar as moedas, quando se trata de investir em seu próprio futuro melhor.

O sr. Shoaff me iniciou nos livros desde o começo. Ele disse: “Dedique-se à sua auto-educação. A educação padrão lhe trará resultados padrão. Verifique os números da renda das pessoas com uma educação padrão e veja se é isso que você quer. Se não for, se você quiser mais do que a média, deve dedicar-se à auto-educação. Dessa forma, comecei a trabalhar para formar uma biblioteca. Atualmente, tenho uma das melhores.

O sr. Shoaff recomendou dois livros para o meu início. Um era a Bíblia, que eu já tinha. Ela consiste de sessenta e seis livros e meus pais fizeram com que eu me familiarizasse bem com eles, assim imaginei que já era uma bom começo.

Mas ele também insistiu que eu comprasse o livro *Think and Grow Rich* (Pense e enriqueça) de Napoleon Hill. Se você ainda não leu esse livro, sugiro que você compre um imediatamente.

Devo ter lido este grande livro dúzias de vezes. Eu precisava. O sr. Shoaff dizia: “A repetição é a mãe da aprendizagem”. E do jeito que andava minha conta bancária, eu precisava de *muita* aprendizagem.

Quando olho para trás, as informações no livro tiveram o valor de dezenas de milhares de dólares para mim. Apesar disso, paguei centavos por ele. Isso me ensinou uma grande lição: PODE HAVER MUITA DIFERENÇA ENTRE O CUSTO E O VALOR. Antes de conhecer o sr.

Shoaff, eu costumava perguntar: “Quanto custa?” Mas ele me ensinou a perguntar: “Qual é o valor?” Quando comecei a basear minha vida em valor em lugar de preço, todos os tipos de coisas começaram a acontecer.

Lembre-se: VOCÊ É AQUILO QUE LÊ.

Uma das primeiras coisas que faço, quando visito alguém, é analisar sua biblioteca. Descubro mais ao examinar a coleção de livros e fitas de uma pessoa do que através de qualquer conversa fútil.

Acima de tudo, uma biblioteca, ou a ausência dela, diz o que a pessoa está pensando, ou se está realmente pensando em alguma coisa. A escolha de livros e fitas revela os pensamentos, desejos e valores predominantes de uma pessoa.

O que sua biblioteca diz sobre você? Veja bem, ler livros não é um luxo da hora do lazer; é uma necessidade para aqueles que desejam crescer. Assim, não seja como alguns de meus amigos que pensavam que a formatura do colégio ou da faculdade já lhes dava licença para nunca mais ler um livro. Comece a ler. Especialmente, leia o tipo de livro que o ajudará a liberar seu potencial interior.

Você está pensando agora sobre todos os livros que deveria ler? Eis aqui uma boa notícia: Você não precisa ler todos os livros de uma só vez. Tente ler dois livros por semana. E se isso parecer muito, escolha dois livros finos para começar. Faça isso durante dez anos e você terá lido mais de mil livros! Você acha que adquirir o conhecimento contido em mil livros influenciarão as muitas dimensões de sua vida? Claro que sim.

Também é verdade que se você não tem lido dois livros por semana nos últimos dez anos, você está atrasado

mil livros em relação aos que leram. Você está começando a entender a incrível desvantagem que terá daqui a dez anos se enfrentar o mercado com um atraso de dois mil livros? Em algumas das confrontações mais sofisticadas, você servirá como forragem de cavalos. Eles vão mastigá-lo e depois cuspi-lo para longe.

Mas isso não é tudo. Você também perderá algumas excelentes oportunidades, por falta de conhecimento. E sua filosofia será superficial demais para sustentá-lo através das agruras da vida.

Perder habilidades, perder conhecimentos, perder opiniões, perder valores, perder estilo de vida são, todos, resultado de não ler livros. Lembre-se, o livro não lido é aquele que não pode ajudá-lo. Você não consegue ler livros em demasia, mas *consegue* ler livros de menos.

## Ouvir

Ouvir é uma ótima forma de aprender. Vou propor uma idéia surpreendente: Escolha uma pessoa realmente bem-sucedida e leve-a para jantar. Uma pessoa pobre (e somos todos pobres comparados a *alguém*, independente de sermos ou não bem-sucedidos) deveria investir, levando uma pessoa rica para jantar. E depois, fazer o quê? Correto — *ouvir*.

Vá em frente, tente. Gaste cinquenta, sessenta, oitenta, até mesmo cem dólares. E peça todos os pratos que tiver direito. Comece com a entrada e faça perguntas. Coma a salada (levará cerca de quinze minutos) e continue a conversa. Depois, levará mais quarenta e cinco minutos para comer o maior filé da cidade — continue a fazer perguntas. Peça a sobremesa. Veja quanto tempo você pode esticar a refeição. Tente, no mínimo, duas horas. Se você conseguir

que alguém assim converse com você durante duas horas, você conseguirá aprender estratégias e atitudes suficientes para multiplicar sua renda e mudar sua vida.

Mas é claro que você tem razão. As pessoas pobres não levam pessoas ricas para jantar fora. Provavelmente, é por isso que elas são pobres.

O “sujeito” diz: “Se ele é rico, deixe-o pagar por seu maldito jantar! Eu não vou entrar com nenhum dinheiro. E, além disso, se você trabalhasse onde trabalho, na hora em que conseguir chegar em casa, já é tarde. Você tem que comer alguma coisa, assistir um pouco de televisão para relaxar e, depois, ir dormir. Não dá para ficar o tempo todo tentando encontrar alguém rico para levar para jantar”. E este homem está com os pagamentos atrasados! Atrasados! Ele é um bom trabalhador, um trabalhador vigoroso, um trabalhador *sincero*. Mas você pode trabalhar arduamente e ser sincero a vida toda e, ainda assim, terminar sem um tostão e infeliz. Você tem que ser mais do que um bom trabalhador. Você deve ser um bom *ouvinte*.

### ***Observar***

A terceira forma de aprender com os outros é observar. Observe o que as pessoas bem-sucedidas fazem. Por quê? Porque o sucesso deixa pistas. Observe como o homem bem-sucedido aperta a mão de alguém. Observe como a mulher bem-sucedida faz perguntas. As pessoas que se saem bem *possuem* os hábitos do sucesso. Elas criam padrões de um comportamento vitorioso, assim como o vagabundo cria padrões de um comportamento perdedor. Você quer ser promovido? Observe seus superiores. Quer ganhar tanto dinheiro quanto seu tio? Observe como ele administra seu dinheiro e seu estilo de vida.

Um dos bons motivos para assistir a seminários ministrados por pessoas bem-sucedidas é poder observá-las. Nenhum livro ou fita, por melhor que seja, pode exprimir a força silenciosa da comunicação não-verbal. Por esse motivo, as fitas de vídeo estão se tornando ótimos instrumentos para a comunicação total.

Desse modo, torne-se um bom observador. Não perca nenhuma pista que possa ajudá-lo a mudar sua vida para melhor.

## INVESTINDO NO FUTURO

Buscar o conhecimento é uma das estratégias para a prosperidade e a felicidade. Que idéia eficaz, despender tempo em uma busca consistente, disciplinada e premeditada do conhecimento.

Porém, como com tudo o mais que tem valor, há um preço a pagar. E esse preço, infelizmente, faz algumas pessoas desistirem. A busca do conhecimento envolve um investimento. Na realidade, há três tipos de investimentos que serão necessários fazer para que você embarque com sucesso nessa viagem.

Primeiro, exigirá o dispêndio de dinheiro. É necessário algum dinheiro para comprar livros e fitas e para assistir a seminários. Por isso, recomendo que você estabeleça seu próprio fundo educacional.

Todos os meses, separe uma parte de sua renda e invista em sua busca do conhecimento. Gaste o dinheiro para cultivar o gigante adormecido dentro de você. O dinheiro — este é um preço pequeno. A promessa tem um potencial ilimitado.

Mais importante do que o dinheiro, é seu próximo dispêndio: tempo. O tempo é um dispêndio fundamental.

Entendo isso. Uma coisa é pedir a alguém para gastar dinheiro, mas é uma coisa totalmente diferente pedir a ele seu tempo.

Infelizmente, não há atalhos. Até a época em que uma máquina possa ser ligada para despejar conhecimento para dentro de nosso cérebro, é necessário tempo — o precioso tempo.

Felizmente, a vida tem uma maneira singular de recompensar o alto investimento com o alto retorno. O investimento de tempo que você faz, agora, pode ser o catalisador de grandes realizações.

Finalmente, você estará fazendo um investimento de esforços. Há muito mais esforço envolvido na aprendizagem séria do que na aprendizagem sem método. Em tudo que faz, seja a auto-observação, a leitura ou a observação de outros, a intensidade de seus esforços terá um efeito profundo na quantidade de conhecimento que você adquire.

Uma mente focalizada é como o tiro de uma espingarda mental que atinge um alvo de idéias. E é necessário muito esforço concentrado para se chegar a esse nível de focalização. Mas é exatamente esse esforço que abrirá as comportas do local em que as grandes idéias podem aplicar sua magia especial para trazer você mais perto da prosperidade e da felicidade.

# ESTRATÉGIA TRÊS

*Aprender*

*como*

*Mudar*

## **O Milagre do Desenvolvimento Pessoal**

Um dia, o sr. Shoaff disse: “Jim, se você quer ser rico e feliz, aprenda bem essa lição: Aprenda a trabalhar mais arduamente em você mesmo do que em seu emprego”.

Desde então, tenho trabalhado em meu próprio desenvolvimento pessoal. E devo admitir que esta tem sido a tarefa mais desafiadora de todas. A atividade voltada ao desenvolvimento pessoal tem a duração de uma existência.

Observe que aquilo que você se torna é muito mais importante do que aquilo que consegue. A pergunta importante a ser feita, durante a tarefa, não é: “O que estou conseguindo?” Em vez disso, você deve perguntar: “O que estou me tornando?” Conseguir e tornar-se são como dois irmãos siameses: O que você se torna influencia diretamente o que consegue. Pense da seguinte maneira: A maior parte do que tem hoje, você atraiu ao tornar-se a pessoa que é hoje.

Este é o grande axioma da vida: **PARA TER MAIS DO QUE TEM, TORNE-SE MAIS DO QUE É.** É aqui que você deve focalizar grande parte de sua atenção. Do contrário, você pode apenas ter que lutar com o axioma do *não* mudar, que é: **SE NÃO MUDAR O QUE É, VOCÊ SEMPRE TERÁ O QUE TEM.**

Raras vezes, a renda excede o desenvolvimento pessoal. Às vezes, a renda dá um salto afortunado, mas, a menos que você aprenda a lidar com as responsabilidades

que vêm com ela, geralmente ela encolherá de volta para uma quantia com a qual você pode lidar.

Se alguém lhe der um milhão de dólares, é melhor apressar-se para *tornar-se* um milionário. Um homem bem rico disse uma vez: “Se você tomasse todo o dinheiro do mundo e o dividisse igualmente entre todas as pessoas, em breve, ele estaria de volta aos mesmos bolsos em que estava antes”.

**É DIFÍCIL MANTER AQUILO QUE NÃO FOI OBTIDO ATRAVÉS DO DESENVOLVIMENTO PESSOAL.**

## VALOR

No início, havia várias coisas que costumavam me intrigar. Eu costumava me perguntar: “Por que uma pessoa pode receber dois mil dólares por mês e outra receber quatro mil por mês, quando as duas trabalham para a mesma companhia, lidam com o mesmo produto, trabalham lá o mesmo número de anos e têm a mesma formação?”

Que enigma! Por que uma pessoa se daria duas vezes melhor, economicamente? Na área da remuneração, qual é a diferença entre dois mil e quatro mil por mês? (E não me diga: “dois mil dólares”. Esse tipo de diferença eu já sabia calcular desde aquela época).

“Deve ser uma questão de tempo”, pensava eu. “Algumas pessoas saem-se muito melhor porque têm mais tempo. A Maria tem mesmo que se sair bem. Ela tem bastante tempo. Se eu tivesse o tempo que Maria tem, eu também poderia me sair bem”. Bem, isso é uma grande tolice, certo? Você não pode ter o tempo de outra pessoa...

Um homem disse-me uma vez: “Se eu tivesse algum tempo extra, faria algum dinheiro extra”. Eu disse: “Então,

esqueça do assunto. Não existe mais tempo. Onde você encontraria algum?”

Ouçá, amigo, quando o relógio dá a meia-noite, é isso! Está terminado. Não há mais tempo nenhum. E, se você insistir em encontrar mais de vinte e quatro horas em um dia, eles virão e o levarão para um hospício.

Dessa forma, se você não pode criar mais tempo, o que poderia criar, que poderia fazer uma diferença nos resultados econômicos? A resposta é *valor*. O valor faz a diferença. Você não pode criar mais tempo, mas pode tornar-se mais valioso.

Este conceito de valor é uma lição primária em economia. Quer você trabalhe na linha de montagem ou na venda de produtos ou serviços, você recebe pelo valor. Eu sei que você despende tempo trazendo valor ao mercado. Mas você não recebe pelo *tempo*, mas sim pelo *valor*, por sua produtividade.

Equivocadamente, o “sujeito” diz: “Ganho vinte dólares por hora”. Isso não é verdade! Se fosse verdade, ele poderia simplesmente ficar em casa e pedir que enviassem o dinheiro. Não, ele não recebe vinte dólares por *hora*. Ele recebe vinte dólares pelo *valor* que foi colocado na hora que trabalha. Pagar por hora é, simplesmente, uma forma conveniente de avaliar o valor antecipado.

Por isso é importante perguntar: “É possível tornar-se duas vezes mais valioso e ganhar duas vezes mais por hora? Há uma forma de eu me tornar três vezes ou até quatro vezes mais valioso dentro da mesma hora?” E a resposta é: “É claro!” Você *pode* tornar-se mais valioso *se...* (Sempre há um *se*, não é mesmo? A vida é conhecida como o “Grande Se”. Harry Truman disse uma vez: “A vida é cheia de ‘ses’”) *se* você trabalhar, em primeiro lugar, em você mesmo.

Veja bem, é fácil deixar-se “iludir”. O “sujeito” diz: “Tenho dez anos de experiência. Não sei por que não estou me saindo melhor”. O que ele ainda não entendeu é que ele *não* tem dez anos de experiência. O que ele tem é um ano de experiência, repetida dez vezes. Ele não fez uma única melhora, uma única inovação em nove anos!

Todas as pessoas querem mais dinheiro. Mas a maioria das pessoas o procura em lugares errados. Nosso “sujeito” diz: “Eu preciso de mais dinheiro. Vou tentar convencer meu chefe”. Olhe, descobri que os chefes são famosos por não procederem de maneira imprudente com o caixa da companhia. Nunca vi um chefe entusiasmar-se, de repente, e sem motivo, triplicar o salário de alguém.

Algumas pessoas dizem: “Entraremos em greve por um aumento”. O problema é que, uma vez que você comece, terá que sempre entrar em greve, toda vez que seu contrato terminar. Além disso, ao exigir, tudo o que conseguirá serão ninharias, mal o suficiente para dar um jeito. Esqueça os métodos que apenas o ajudem *mal* o suficiente para dar um jeito.

Você pode dar um jeito com um pedaço de pão e um par de sapatos. Mas isso não lhe serve. Você não está lendo este livro para conseguir as migalhas que caem da mesa da vida. Você deseja o banquete, certo?

Conheço alguns vendedores que estão sempre procurando os jeitinhos. Eles dizem: “Vamos conseguir aqueles livros de vendas que ensinam os truques para vender. Vamos apresentar o discurso de vendas aos clientes em potencial, impressioná-los e arrancar o dinheiro deles, antes que eles saibam o que aconteceu”. Bem, creio que pode-se tentar isso. Mas minha experiência mostra que, se você não der o valor justo, terminará no ponto mais baixo da escada econômica.

O que conta não é o que você consegue com truques. O que conta não é o que você consegue com exigências. O que conta é o que você consegue através do desempenho produtivo.

Eu costumava pensar que o desempenho vinha a partir de razões externas. Mas descobri que o desempenho real vem daqueles que têm os ingredientes certos em seu interior. Eu sempre procurava as respostas no plano externo. Depois, aprendi que o sucesso e a felicidade não são valores a serem perseguidos; mas sim, valores a serem desenvolvidos.

As pessoas, freqüentemente, me perguntam: “Como desenvolvo uma renda acima da média?” A resposta é: Torne-se uma pessoa acima da média. Como?

Para iniciantes, desenvolva uma aperto de mão acima da média. Algumas pessoas que dizem desejar vencer, nem mesmo trabalham em seu aperto de mão. Elas deixam isso passar, tão facilmente quanto seria melhorar. Elas não entendem. Você quer ficar acima da média? Então, desenvolva um sorriso acima da média; desenvolva um interesse pelos outros acima da média; desenvolva uma intensidade para vencer acima da média. *Isso* mudará tudo.

Não há nada mais fora de propósito que procurar um emprego acima da média, com um salário acima da média, sem tornar-se um realizador acima da média. Chamo isso de *frustração*.

Eu costumava dizer: “Com certeza, espero que as coisas melhorem”. Esta parecia ser minha única esperança. Se as condições não fossem mudar, eu estaria com sérios problemas. Aí, descobri que *nada* iria mudar, e senti como se fosse me afogar.

Não muito tempo atrás, apresentei um seminário em Honolulu, para uma grupo de executivos de companhias de

petróleo. Estávamos sentados ao redor de uma enorme mesa de reuniões, com altos executivos de todas as partes do mundo, quando um deles disse: “Sr. Rohn, o senhor conhece algumas pessoas importantes de vários lugares do mundo. O que o senhor acha que os próximos dez anos trarão?”

Eu disse: “Senhores, eu *realmente* conheço as pessoas certas. Posso dizer aos senhores *exatamente* o que vai acontecer”. Quando eu disse isso, a sala ficou bem silenciosa. Continuei: “Baseado nas pessoas que conheço e baseado em minha experiência de vida, concluí que, nos próximos dez anos, tudo vai ser como sempre foi”. (Você não está feliz por eu compartilhar isso com você? Não são *todos* que tem a oportunidade de ouvir isso).

Devo admitir que eu disse isso para tirar um pouco do gás deste grupo pretensioso de figurões. Mas, também, disse isso porque é absolutamente verdade!

A maré sobe e depois o que acontece? Certo... ela desce. Tem sido assim durante, pelo menos, seis mil anos da história em registro e, provavelmente, por muito mais tempo do que isso. Chega o dia e depois? Chega a noite... Tem sido assim durante, pelo menos, seis mil anos. Não devemos mais ficar surpresos com isso.

Se, quando o sol se põe, um homem disser: “O que está acontecendo, o que está acontecendo?”, certamente, saberíamos que ele acabou de chegar aqui, certo? A estação que vem depois do outono é... certo novamente. E diga, por favor, quantas vezes o inverno vem depois do outono? *Todas as vezes, sem erro...* por pelo menos seis mil anos.

É verdade que alguns invernos são longos e outros são curtos; alguns são difíceis e alguns fáceis. Mas independente de tudo, eles sempre vêm depois do outono. *Isso não vai mudar.*

Algumas vezes, você consegue resolver, algumas vezes, é um quebra-cabeça. Às vezes, sai tudo bem, às

vezes, é um desastre. Às vezes, tudo navega normalmente, às vezes, tudo fica enroscado. Veja bem, não vai mudar. Depois de seis mil anos de história em registro, a vida é uma mistura de oportunidades e dificuldades. Essa é a maneira de ser.

O “sujeito” diz: “E então, como minha vida vai mudar?” E a resposta é: “Sua vida vai mudar apenas quando  *você*  mudar”.

Todas as vezes que falo, quer minha audiência seja composta por executivos de negócios quer por adolescentes de colégio, minha mensagem é sempre a mesma: “A única maneira de tudo ficar melhor para  *você*  é quando  *você*  ficar melhor. MELHOR NÃO É ALGO QUE VOCÊ DESEJA; É ALGO QUE VOCÊ SE TORNA.

## AS ESTAÇÕES DA VIDA

Há duas frases que eu gostaria que  *você*  analisasse. A primeira é: “A vida e o comércio são como as estações do ano”. A segunda é: “ *Você*  não pode mudar as estações, mas  *pode*  mudar a si mesmo”.

Com estas duas frases como guias, vamos examinar as estações da vida e como melhor lidar com elas:

### **Inverno: época de se fortalecer**

Antes de qualquer coisa, aprenda a lidar com os invernos. Há todos os tipos de invernos. Há invernos econômicos, quando os lobos financeiros estão à sua porta; há invernos físicos, quando nossa saúde é atingida; há invernos pessoais, quando nosso coração é despedaçado. Inverno. Decepções. Solidão. Assim é que os **blues** são escritos.

A grande pergunta é como lidamos com os invernos. Algumas pessoas vão para o calendário, rasgam o mês de julho e fingem que ele não está lá. Mas esse é o método ingênuo. Não resolve nada.

Deixe-me dizer o que as pessoas maduras fazem: Elas se fortalecem. Elas ficam mais sábias. Elas melhoram.

Não é uma má idéia — usar o inverno para o desenvolvimento pessoal.

Antes que eu soubesse disso, costumava passar meus invernos esperando pelos verões. Eu não sabia.

Finalmente, quando eu estava passando por uma queda brusca nas vendas, o sr. Shoaff disse: “Não deseje que seja mais fácil, deseje que seja melhor. Não deseje menos problemas, deseje mais habilidades. Não deseje um desafio menor, deseje mais sabedoria”. Desde então, não posso dizer honestamente que dou as boas-vindas aos invernos, mas posso dizer que os utilizo para me preparar para a primavera, que *sempre* vem depois do inverno.

### **Primavera: época de tirar proveito**

Aprenda a tirar proveito da primavera. Que excelente lugar para a primavera acontecer, logo depois do inverno. A oportunidade segue a dificuldade. A expansão segue a recessão — exatamente como o mecanismo de um relógio. Deus é um gênio.

A primavera é a época de tirar proveito. Anote essas duas palavras: TIRAR PROVEITO. Não deixe o clima refrescante lhe confundir. Se você quer estar bem no outono, essa é a época de plantar as sementes. Na realidade, todos temos que nos destacar em uma entre duas coisas. Ou nos tornamos bons no plantio durante a primavera, ou aprendemos a mendigar durante o outono.

Dessa maneira, ocupe-se na primavera. Há apenas um punhado de primaveras para cada um de nós. Os Beatles escreveram: “A vida é tão curta”. E para John Lennon, nas ruas de Nova York, a vida foi extremamente curta.

### **Verão: época de cultivar**

Aprenda a nutrir e a proteger suas plantações durante todo o verão. Você pode apostar que, assim que tiver plantado, os insetos e as ervas daninhas vão tentar destruir sua plantação. E eles vão conseguir, se você não impedi-los.

Parte do processo para se chegar ao sucesso é aprender a proteger o que você criou. E essa é a maior lição do verão.

Eis aqui duas verdades que você aprenderá durante seus verões:

Primeiro, vai aprender que todo o bem será atacado. Não me pergunte a razão. Não sei por quê. Mas, com certeza, sei que é verdade. Todos os jardins serão invadidos. É ingenuidade não saber disso.

Segundo, você vai aprender que todos os valores devem ser defendidos. *Todos* os valores — sociais, políticos, conjugais, comerciais — devem ser defendidos. Todos os jardins devem ser cultivados durante todo o verão. Se não defender aquilo em que acredita, virá o outono e você não terá nada sobrando.

### **Outono: época de assumir a responsabilidade**

O outono é a estação em que colhemos os resultados de nossas primaveras e verões. A maturidade pode ser definida por nossa capacidade de assumir total responsabilidade pelas plantações que cultivamos, fartas ou escassas.

Aceitar total responsabilidade é uma das mais altas formas de maturidade humana — e uma das mais difíceis. É o dia em que você passa da infância para a maturidade.

Aprenda a dar as boas-vindas ao outono, sem justificativas ou reclamações — sem justificativas, se você se saiu bem e sem reclamações, se não se saiu bem. Não é fácil, mas é a coisa madura a ser feita.

Eu costumava ter muitos problemas nessa área, naquele meu início. Para o caso em que alguém perguntasse, eu sempre levava comigo uma lista das razões para não estar me saindo bem. Minha lista, que profeticamente chamava de “razões para não me sair bem” incluía uma porção de álibis.

Eu culpava o governo. O governo estava no topo de minha lista.

Eu culpava os impostos. “Olhe só o que sobra, depois que eles levam tudo”.

Eu culpava os preços. “Você vai para o supermercado com vinte dólares e sai com meia sacola de compras”.

Eu culpava o clima.

Eu culpava o trânsito.

Eu culpava meu carro e o fabricante do carro.

Eu culpava meus parentes negativistas. “Eles estão sempre me colocando para baixo”.

Eu culpava meus vizinhos céticos.

Eu culpava o bairro.

Olhe só, eu tinha uma porção de boas razões para não me sair bem. Pelo menos, eu achava que tinha.

O sr. Shoaff foi muito gentil, mas também foi insensível. Um dia, olhou diretamente para mim, com uma expressão meio irônica em seu rosto, e me perguntou: “Jim, só por curiosidade, diga-me por que você não se saiu bem até agora?” Excelente pergunta, não é mesmo?

Bem, para não ficar em má situação, decidi relatar a ele minha lista. Como tive a coragem de fazê-lo, nunca saberei, mas o fiz.

Enumerei toda a ladainha — o governo, os impostos, os preços — tudo. Ele ouviu, pacientemente, enquanto eu enumera-va tudo. Quando terminei, ele examinou minha lista por alguns momentos. Finalmente, balançando a cabeça, ele disse: “Há apenas uma coisa errada com sua lista... *Você* não está nela”.

Mais tarde, rapidamente, rasguei minha lista de “razões para não me sair bem”. Depois, peguei uma nova folha de papel e coloquei uma palavra bem no topo: “Eu”.

Há um *spiritual*, um canto religioso dos negros, que diz tudo: “Não é minha mãe, nem meu pai, nem meu irmão, nem minha irmã, mas sou eu, Oh, Deus, quem precisa de uma prece”. Eu costumava culpar tudo ao meu redor por minha falta de progresso, até descobrir que meu problema estava em meu íntimo.

Não é o que acontece que determina o resultado. O que acontece, acontece. E acontece para todos.

Dois irmãos têm um pai violento e alcoólatra. Um torna-se um criminoso, o outro um juiz. O mesmo evento — resultados diferentes. Como pode ser? Porque não é o que acontece, mas sim o que você e eu fazemos sobre a ocorrência, é que importa. Tudo pode acontecer, certo? Já ouvi todas as histórias; já *fui* uma dessas histórias. Poderíamos todos contar histórias de guerra durante dias sem fim...

Você já ouviu falar da Lei de Murphy? Esta lei diz: “Se algo puder dar errado, dará”. E realmente acontece! Eu, também, já caí das alturas muitas vezes — uma vez, em um montante de dois milhões de dólares. Foi devastador! (Levou um bom tempo para me recuperar dessa vez).

Admito que, para algumas pessoas, dois milhões não é tanto assim. Mas era *tudo* que eu tinha. Quando você perde tudo o que tem, isso é muito. Houve uma época em que, quando você ficava sem dinheiro e chegava a zero, estava tudo terminado. Veja você, hoje em dia você pode ultrapassar o zero, entrando no negativo, com dinheiro emprestado. Atualmente, você é soterrado por crédito.

Mas esses são acontecimentos...

Todos têm sua história. Alguém diz: "Mas você não sabe que decepções eu tive". Ora, veja! Todos têm decepções. As decepções não são dádivas especiais reservadas a você. A questão é: o que *você* vai fazer a respeito?

## LIMITAÇÕES IMPOSTAS A SI MESMO

Para ter sucesso, todos devemos trabalhar para eliminar aquelas limitações impostas a nós próprios, que estão tolhendo nosso desenvolvimento pessoal. Não importa quem você seja, há três limitações impostas a si próprio, com as quais tem que lutar. Vou falar sobre elas.

A primeira limitação é a protelação. A protelação é especialmente perigosa em virtude de sua natureza acumulativa.

Quando adiamos alguma tarefa secundária, não parece ser tão importante. E, ao não fazermos caso de algumas coisas durante o dia, não parecerá um dia tão ruim. Porém, deixe um certo número destes dias acumularem e você terá o potencial de um ano desastroso.

A acusação é outra limitação imposta a si mesmo. Em uma ocasião ou outra, todos nós já acusamos alguém de

alguma coisa. Tivemos bastante treinamento neste tipo de limitação, se voltarmos a um certo pomar onde o homem disse: “Foi a mulher. Ela me forçou a isso”. E a mulher culpou a serpente.

Por que apontamos para um pretense culpado, em vez de olharmos para nosso interior? O ego tenta defender-se. Portanto, quando acusamos forças externas, não temos que encarar nossas próprias fraquezas e falhas. Essa deve ter sido minha própria razão para manter minha vergonhosa “lista de razões”.

Um de meus itens favoritos na lista era o alto custo de tudo. Um dia, após ter feito alguma afirmação boba sobre o custo de alguma coisa, o sr. Shoaff me interrompeu abruptamente. “Ouça, Jim”, disse ele, “o custo não é seu problema. O fato não está em que *isto* custe muito. O problema é que *você* não pode pagar”. E ele estava certo.

Nunca a culpa é do *outro*. Se você continuar deslocando a responsabilidade para o *outro*, estará sempre sem um tostão e decepcionado. Você nunca ganhará o suficiente. Mas, quando começar a pensar em termos de “eu” em vez de o “outro”, experimentará uma fase de crescimento pessoal e de renda.

As desculpas, a terceira limitação imposta a si mesmo, é um parente próximo da acusação. Adivinhe quantas desculpas existem? Certo, milhões! E as pessoas criam mais um milhão, ao longo de suas vidas. Na realidade, as pessoas percorrem distâncias tremendas para evitar encarar a verdade — que *elas* são responsáveis. Creio que elas preferem criar um milhão de desculpas do que criar um milhão de dólares. (Não se pode ter os dois.)

Desse modo, esta é a pergunta fundamental que você deve responder: O que você vai fazer, começando *hoje*, para

melhorar? Na realidade, podemos resumir da seguinte maneira: Se você não se livrar de algumas das limitações impostas a si mesmo, os próximos cinco anos serão muito semelhantes aos últimos, com a exceção de que você estará cinco anos mais velho. Porém, ao assumir a responsabilidade e ao livrar-se das limitações impostas a si próprio, você poderá, em vez disso, tornar-se cinco anos melhor. *Isto* não lhe parece empolgante?

Há muitas pessoas que têm pouca fé em sua própria capacidade. Elas se perguntam: “O que sou *capaz* de fazer? O que posso fazer para produzir uma diferença nos resultados de minha vida?”

Deixe-me, primeiramente, dar uma resposta mais genérica a estas perguntas. *Você* pode fazer as coisas mais notáveis, independente dos tipos de invernos que a vida lhe coloca no caminho. As pessoas podem elevar-se a alturas inacreditáveis quando necessário: uma mulher levanta um carro de duas toneladas para salvar seu filho; um homem sobrevive à fome e à doença em um campo de concentração, porque sonha em rever a família; imigrantes começam novas vidas lavando pratos e, em cinco anos, ao racionar e economizar, são donos de seus próprios e prósperos negócios, com dúzias de pessoas do próprio país em suas folhas de pagamento. Extraordinário!

Eu também descobri que as crianças podem fazer coisas notáveis — isto é, se tiverem coisas notáveis para fazer. Simplesmente, afaste-as da televisão e lance desafios a suas mentes e corpos; elas serão adultos notáveis. (Também descobri que, se elas não tiverem coisas notáveis para fazer, não há como antecipar o que serão capazes de realizar. Mas este é outro assunto...)

Os seres humanos podem fazer coisas extraordinárias porque são extraordinários. Você e eu não somos amebas, peixes, aves ou cachorros. Podemos transformar o nada em alguma coisa, centavos em fortunas, desastre em triunfo. Em contraste, quando um cachorro começa com ervas daninhas, terminará com ervas daninhas. A razão? Ele é apenas um cachorro. Ele não tem a capacidade de criar.

Assim, aceite o fato de que você é extraordinário. Desenvolva sua singularidade! Vá até o mais íntimo de si mesmo e descubra os extraordinários dotes humanos lá existentes. Eles estão lá, esperando serem descobertos e utilizados.

Assim que você descobrir todos os seus dons, você poderá mudar tudo o que precisa mudar:

Se você não gosta de como as coisas estão agora, mude.

Se não há o suficiente, mude.

Se não lhe serve, mude.

Se não lhe agrada, mude.

Lembre-se: VOCÊ PODE MUDAR TODAS AS COISAS PARA MELHOR, QUANDO MUDAR A SI MESMO PARA MELHOR. Afinal de contas, você não é apenas uma planta ou animal, completamente dependente do comportamento instintivo. Você é um ser humano, uma criação realmente extraordinária.

Você e eu somos demasiadamente sofisticados para pensar que podemos mudar apenas ao ler esse bocado de pensamento filosófico. Será necessário muito mais do que isso. O que *será* necessário? Talvez seja melhor, primeiro, expor o que *não* vai ajudar...

Algumas pessoas vão dizer: "O entusiasmo faz toda a diferença". Ouvimos muito sobre entusiasmo hoje em dia.

O velho lugar-comum persiste. Na típica reunião de vendas, ainda se ouve um coro de vendedores, com olhos lacrimajantes, cantando em um destacado uníssono:

**“Pa.ra.ser.en.tu.si.as.ma.do.vo.cê.de.ve.  
sen.tir.en.tu.si.as.mo.”**

Porém, veja bem, entusiasmo, *por si só*, não vai ajudar. Sinto muito.

Após saltar, pular e gritar, há ainda algumas coisas, à espera, para você fazer. E, a menos que você as faça, as coisas, simplesmente, não vão mudar. Um homem pode ficar todo entusiasmado para levantar pesos de cem quilos — até chegar à academia. Depois, ele precisa de um novo tipo de entusiasmo, um entusiasmo de longo prazo, que o manterá no treinamento, até que ele *consiga* levantar os cem quilos. Chamamos esse tipo de entusiasmo de *disciplina*.

Francamente, a disciplina é a única coisa que ajudará. É o único veículo para o progresso real. Se há uma coisa que pode nos entusiasmar, é a disciplina. Entusiasme-se com sua capacidade de fazer as coisas necessárias para o crescimento. Este é o verdadeiro entusiasmo, não apenas o pânico promissor.

## COMO MUDAR

Ninguém entende, como eu, a dificuldade inerente em mudar hábitos antigos e persistentes. Mas os hábitos começam a mudar quando começamos a mudar nossas percepções.

A maioria de nós não vivencia uma enorme transformação cataclísmica. Não, para a maioria de nós, a mudança virá como um processo evolucionário de mudanças quase imperceptíveis. Devemos, apenas, continuar nos enca-

minhando para a direção certa, formando um ou dois hábitos melhores aqui e ali, até, finalmente, percebermos que transformamos uma área central de nossa vida.

## **As três áreas de desenvolvimento pessoal**

Em sua busca pelo desenvolvimento pessoal, há três áreas que devem ser consideradas. Você deve procurar desenvolver-se espiritualmente, fisicamente e mentalmente.

### *O autodesenvolvimento espiritual*

Devo confessar que me considero um amador nesta área. Como cresci em um lar muito bem suprido de uma profunda fé (meu pai é um pregador, um fato que me torna — para melhor ou pior — o filho de um pregador), fui imbuído de um amor pela criação de Deus. Mas, independente de sua formação, (este livro foi escrito para pessoas de todas as formações e crenças) creio que você deve avaliar que crescimento e mudança deseja fazer nesta área vital. Os valores éticos e espirituais o ajudarão a construir um alicerce forte para dar suporte à sua busca pela prosperidade e felicidade.

### *O autodesenvolvimento físico*

A Bíblia ensina que devemos tratar nossos corpos como templos. E, realmente, as leis judaicas para a higiene são elaboradas e específicas.

Mas, além da higiene, creio que precisamos fazer questão de “ornamentar nosso templo”, vestindo-nos de uma maneira adequada ao nosso desejo de vencer.

Vamos encarar os fatos, a maneira que nos apresentamos para os outros, realmente, faz uma diferença, em termos de nossa capacidade de atuar bem no mercado. Na realidade, há outra frase bíblica que nos diz para cuidar do exterior para as pessoas, e para cuidar do interior para Deus. As pessoas olham para o exterior, pelo menos inicialmente, e Deus olha para o interior, sempre.

Talvez você ache que as pessoas *não deveriam* julgá-lo por sua aparência pessoal. Deixe-me dizer uma coisa, elas o fazem! E por isso, você deve fazer questão de ter a melhor aparência possível. (Há uma porção de bons livros sobre este assunto, procure em sua livraria ou biblioteca).

Outro aspecto do desenvolvimento físico tem a ver com manter a forma. O corpo e a mente trabalham juntos. Para que sua mente tenha a energia de lutar, seu corpo deve estar na melhor forma possível.

Você tem um programa regular de exercícios? Se não, descubra um que pode seguir e comece. Além disso, tenha a certeza de prestar atenção aos alimentos que come e aos suplementos nutricionais que ingere.

### *O autodesenvolvimento mental*

Para a maioria das pessoas, o desenvolvimento mental pára muito cedo. Assim que arranjam um bom emprego, é fácil para muitos pararem de perseguir o desenvolvimento mental.

Você já ouviu falar sobre a curva de aprendizagem acelerada? Do nascimento até os dezoito anos, nossa curva de aprendizagem é impressionante. Aprendemos uma quantidade assombrosa rapidamente, mas, à medida que amadurecemos e encontramos nosso lugar no mercado, nossa linha de aprendizagem atinge um platô.

No passado, quando todos queriam uma vida média, esta mentalidade de não-crescimento era aceitável. Eu digo *era* porque isso não é mais verdade. As últimas décadas do século vinte estão exigindo crescimento e aprendizagem constantes.

À medida que a tecnologia continua acelerando o ritmo de mudanças, ninguém pode, simplesmente, prender-se a um emprego e esperar que o emprego permaneça o mesmo durante quarenta anos. A mentalidade do *meu-avô-trabalhava-aqui-meu-pai-trabalha-aqui-e-agora-eu-trabalho-aqui* está morrendo, matando com ela as esperanças das pessoas que não estão dispostas a aceitar a necessidade de crescimento e adaptação.

No lado positivo, você consegue imaginar o que pode tornar-se, se mantiver uma curva de aprendizagem acelerada durante toda sua vida? Pode imaginar as habilidades que desenvolverá, que opiniões terá?

## **O CAMINHO FÁCIL PARA A DISCIPLINA**

Como a formação do hábito do crescimento pessoal exigirá um esforço consistente, que apenas a disciplina fornece, deixe-me dar a você uma chave para a disciplina.

Comece com as pequenas disciplinas e comece a ligá-las umas às outras. Gradualmente, você descobrirá que, ao assimilar muitas disciplinas pequenas, você terá dominado uma grande.

Insisto para que você aceite um pequeno desafio, algo que possa fazer imediatamente. Depois, aceite outro. Depois de um tempo, quando os grandes desafios surgirem em

seu caminho, você será capaz de enfrentá-los com toda a confiança.

Você quer perder peso? Comece a comer o pão sem manteiga.

Quer ir à Europa? Comece a economizar vinte dólares, toda semana.

Quer ser pontual? Comece a levantar meia hora mais cedo.

Quer fazer uma venda de um milhão de dólares? Comece a fazer uma venda de cinquenta dólares.

Como Robert Schuller diz: “Aos pouquinhos, fica tudo mais fácil”. Porém, se nunca der os pequenos passos, ninguém, nem você mesmo, terá confiança em você para os grandes passos. Não seja como o homem que sai todo empertigado de casa, determinado a endireitar o quadro financeiro da companhia, quando nem conseguiu ainda endireitar seu próprio orçamento pessoal. A quem ele está enganando?

Veja bem, tudo influencia todo o resto. Cada disciplina, ou a falta da mesma, influencia todas as outras disciplinas.

Erroneamente, um homem diz: “Este é o único ponto em que não me saio bem”. Não pode ser! Cada padrão baixo influenciará adversamente o resto do desempenho. Por quê? Porque fazer menos do que se é capaz, cria falta de auto-estima. E a falta de auto-estima é o maior repressor do sucesso.

## **AUTOMOTIVAÇÃO**

Recentemente, eu estava em um circuito de palestras na Austrália e fui entrevistado pela mídia. Eles perguntaram: “Sr. Rohn, o senhor é um daqueles motivadores americanos?” Eu disse: “Não, sou um homem de negócios. Pos-

so compartilhar minhas idéias e experiências, mas as pessoas têm que se motivar por conta própria”.

Levou um tempo, mas, finalmente, compreendi que não se pode mudar os outros. Deus sabe como eu tentei.

Uma vez, eu estava gerenciando um grupo de vendedores pouco inspirados. Sentindo-me desafiado, eu disse: “Vou fazer com que eles tenham sucesso, mesmo que isso me mate”. Adivinhe? Eu quase morri.

As boas pessoas são encontradas, não se consegue transformá-las em boas. Claro, *elas* podem transformar *a si mesmas*, mas você e eu não podemos mudá-las. As pessoas me perguntam: “Como posso recrutar boas pessoas?” e respondo: “Você tem que encontrar boas pessoas”. Essa é a melhor resposta que posso dar.

Eis a primeira regra para a administração de sucesso: **NÃO MANDE SEUS PATOS PARA A ESCOLA DAS ÁGUIAS**. Por quê? Porque não vai funcionar. Tudo que vai conseguir serão patos infelizes. Eles não vão pairar nos ares como as águias. Eles só vão grasnar, grasnar, grasnar. E, depois, vão “fazer cocô” em você. Eu sei... eu tentei.

Recentemente, um anúncio de página inteira de uma cadeia de hotéis chamou minha atenção. A chamada dizia: “Nós não ensinamos nossos funcionários a serem gentis”. *Aquilo* chamou minha atenção. E, em letras menores, o anúncio continuava: “Simplesmente, contratamos pessoas gentis”. Puxa! Que atalho brilhante!

A motivação é um mistério. Por que um vendedor visita o primeiro cliente em potencial às sete da manhã e outro vendedor está somente saindo da cama às onze? Não sei. Faz parte dos mistérios da vida.

Dou uma palestra para mil pessoas. Uma pessoa sai e diz: “Vou mudar minha vida”. Uma outra pessoa sai, dando um bocejo, resmungando para si mesmo: “Já ouvi es-

sa mesma história antes”. Por que isso? Por que as duas não são influenciadas da mesma maneira? Outro mistério.

O milionário diz para mil pessoas: “Li esse livro e ele me colocou no caminho para a riqueza”. Adivinhe quantas pessoas saem para comprar o livro? Certo... muito poucas. Não é incrível? Por que *todas as pessoas* não iriam comprar o livro?... um mistério da vida.

Mas você já tem muita coisa a seu favor. Ao ler este livro, você prova que tem a motivação interior para crescer e mudar. Insisto em que você construa sobre este alicerce, para tornar-se tudo o que é capaz de ser.

Sei que você o fará!

# ESTRATÉGIA QUATRO

*Controlar*

*as*

*Finanças*

## Como Alcançar a Liberdade Financeira

O dinheiro é um tópico emocional e a maioria de nós tem sentimentos ambivalentes sobre o assunto. Por um lado, queremos a segurança e o conforto que ele pode trazer; por outro lado, tememos que o sucesso financeiro vá, de alguma forma, corromper nossa ética. Certamente, a televisão e o cinema têm parte nisso, ao caracterizar as pessoas ricas como ardilosas e más. Quando foi a última vez que você viu um programa que retratasse uma pessoa rica como o “bom sujeito”?

Em círculos religiosos, vê-se, com freqüência, a Bíblia citada erroneamente por pessoas bem-intencionadas. Em vez de “O *amor* pelo dinheiro é a raiz de todo o mal”, algumas pessoas nos dizem que “O *dinheiro* é a raiz de todo o mal”. Obviamente, é a citação completa da Bíblia que é a correta. Se você fizer do dinheiro o seu amor e se buscar a riqueza, excluindo ou sacrificando outros valores, você perderá, não ganhará.

Entretanto, vamos analisar essa pergunta: Se você *pudesse* se sair melhor, você não deveria? Dentro do prazo que você alocou para trabalhar proveitosamente, você não deveria tentar realizar o máximo que pudesse?

Acredito que as maiores satisfações da vida vêm para aqueles de nós que têm o hábito de fazer o melhor com o que têm. Na realidade, fazer menos do que o nosso máximo tem uma maneira de pesar em nosso espírito.

Nós, seres humanos, parecemos ser criaturas de iniciativa. Somos desafiados pelas estações. Vemos o solo,

o sol, a chuva e a semente, e sentimos que eles nos instigam a aproveitar deles. É como se a vida e a natureza estivessem nos dizendo: “Você tem o gênio para fazer de nós algo singular? Somos a matéria bruta. Que coisas esplêndidas você pode criar, enquanto está aqui?”

Você e eu, como criaturas de iniciativa, não devemos relutar em nos dedicarmos — à alta produtividade, à utilização total de nossos talentos, ao total desenvolvimento de nossos potenciais em todas as áreas de nossas vidas — inclusive a área da criação de riqueza. Esta é a essência da vida.

As pessoas sofisticadas sabem que não é a quantia que importa; o que importa realmente é fazer tudo o que podemos fazer com as habilidades concedidas por Deus.

Este último pensamento — fazer tudo o que podemos com o que temos — é a essência de um livro especial, chamado *The Richest man in Babylon* (O homem mais rico da Babilônia), de George Clayson. É um pequeno livro que pode ser lido de uma só vez, mas que cobre o essencial. Eu o denomino : O antepasto para a dissertação completa sobre a independência financeira, e o recomendo a você.

Nossas ações e aquisições dizem muito sobre nós. Elas revelam nossa filosofia de vida, atitude, conhecimento e pensamentos — até mesmo nosso caráter. Como o exterior sempre reflete o interior, elas oferecem um comentário contínuo sobre nossa capacidade de ponderar e perceber.

Há até uma frase que diz: “Aquilo que se faz, fala tão alto, que não dá para ouvir o que se diz”.

Não há como escapar: Tudo é sintomático de algo. Ou é sintomático de algo bom ou é sintomático de algo ruim. Por isso, não ignorar os sintomas é uma política bastante sábia. Se alguma coisa em sua vida não está funcionando como deveria, os sintomas agem como um sistema de aviso

antecipado, proclamando a todos dispostos a escutar que algo deve mudar.

Por exemplo, você pode fazer uma comparação de seu estilo de vida em relação a sua renda. Se está gastando mais do que recebe, pode estar cometendo um lento suicídio financeiro. Seu próximo “brinquedo”, comprado a prazo, pode ser nada menos que outra dose de veneno, servido a você em uma bandeja de prata.

Examine o que está fazendo com sua renda atual. Você a está usando de maneira sensata, não gastando mais do que setenta por cento de sua renda total? Ou está vivendo algumas centenas ou alguns milhares de dólares acima de sua renda? Repare nos sintomas, antes que seja tarde demais.

Lembro de dizer ao sr. Shoaff: “Se eu tivesse mais dinheiro, faria um plano melhor”. Ele respondeu prontamente: “Minha opinião é que, se você tivesse um plano melhor, você teria mais dinheiro”. Esta é uma afirmação de importância vital! Veja bem, não é a *quantia* que importa; o que importa é o *plano*. Não é *quanto* você distribui, mas *como* distribui.

## A DIVISÃO DA TORTA FINANCEIRA

Quando foi a última vez que alguém ensinou a você como funciona nosso sistema econômico? Não quero dizer de forma teórica ou acadêmica, mas em termos de vida real, a economia do cotidiano? Alguém já lhe contou a maneira mais sensata de alocar cada dólar que você ganha? Com certeza, ninguém havia me ensinado nada disso, até que o sr. Shoaff, pacientemente, me pegou pela mão e explicou para mim.

A economia da vida real deve ser uma das omissões mais evidentes de nosso sistema educacional. Digo isso por-

que, em minhas viagens para dar palestras ao redor do mundo, constantemente, conheço pessoas com uma ótima formação — médicos, advogados, altos executivos, até empresários — que não têm a mais vaga noção de como administrar suas finanças.

Essas pessoas sofisticadas, sob outros aspectos, são capazes de ler complexos relatórios anuais, mas parecem não entender a economia do cotidiano, a economia para tornar-se financeiramente independente, em base firme, contínua e sempre previsível.

Como resultado de sua ignorância, elas não ensinam essa economia básica para seus filhos. E assim, geração após geração permanece ignorante com relação ao milagre que é o sistema de livre empresa.

Portanto, aproveite agora que vou tomar um tempo para rever quanto dinheiro deve ser alocado para a criação da riqueza.

## **Impostos**

Sei que o tópico impostos pode parecer um ponto estranho para começar a discutir sobre a criação de riqueza. No entanto, ao longo da vida, jovens ou idosos, devemos aprender sobre a necessidade de pagar impostos. E, assim que tiverem algum dinheiro, nossos filhos, também, devem aprender que, quando gastam dinheiro, imediatamente, transformam-se em consumidores. E todos os consumidores de bens e serviços, independente da idade, devem pagar impostos.

Se uma criança tem apenas seis anos, quando vai pela primeira vez para a loja para comprar algo que custa um dólar, o proprietário vai lhe pedir seis centavos adicionais. A criança pode olhar para a etiqueta de preço e perguntar ao

proprietário para que são os seis centavos. Esta é a hora de dar uma explicação completa. Se ele vai tirar seis centavos de uma criança, o comerciante não deveria lhe dizer para onde vão? Afinal de contas, são os seis centavos *da criança*. Ela poderia perguntar ao proprietário quem fica com os centavos. O comerciante explicaria, então, que são para os impostos, que *ele* não vai ficar com estes centavos, mas somente os coleta.

As duas próximas perguntas óbvias que a criança pode fazer são quem fica com o dinheiro e para que é usado. Com estas perguntas, vêm respostas bem importantes. A criança deve saber disso, pois todos concordamos em viver juntos, chamamos a nós mesmos de sociedade. E para que a sociedade funcione de modo adequado, há algumas coisas que não podemos fazer somente para nós próprios.

Por exemplo, não podemos, cada um de nós, construir uma parte da rua. As máquinas sairiam muito caras e levaria tempo demais para aprender a usá-las. Por isso, temos um governo. E um governo é formado por pessoas que fazem coisas por nós que não podemos fazer ou não queremos fazer por nós mesmos. Como as ruas, as calçadas, a polícia e o corpo de bombeiros devem ser pagos, concordamos em acrescentar uma quantia, todas as vezes que compramos alguma coisa, para dar ao governo.

Entender isso é importante. Nossos filhos têm que aprender isso. *Nós* temos que aprender isso.

Vamos passar, agora, para os impostos federais. Eis uma boa maneira de explicar os impostos federais. Chamo de: O cuidado e a alimentação da galinha que põe os ovos de ouro. É tão importante alimentar a galinha — não para abusar da galinha ou cortar suas asas — mas para alimentar e cuidar dela.

O que você está dizendo? A galinha come demais? É provável que sim. Mas então, *todos* nós não comemos demais? Assim, não deixe um apetite acusar o outro. Se você pisar na balança e estiver cinco quilos mais gordo, você deve dizer: “É verdade, o governo e eu estamos, cada um, com cerca de cinco quilos a mais. Parece que nós dois comemos demais”. Não há dúvida sobre isso. Todos os apetites devem ser disciplinados — o seu, o meu e o do governo. Nós poderíamos, *todos*, entrar em dieta!

O sr. Shoaff insistiu em que eu me tornasse um pagador de impostos feliz. Devo admitir que levou um tempo, mas, finalmente, tornei-me um pagador de impostos feliz. Parte desta transformação ocorreu quando comecei a entender a função dos impostos, e que é certo que todos paguem sua cota justa.

Finalmente, decidi que não me importava pagar minha parte das despesas da defesa. É extremamente necessário para nossa segurança, como país, manter os tiranos internacionais afastados. Algumas pessoas dizem: “Para que se preocupar com todo aquele equipamento caro? Eles não virão até aqui”. Obviamente, essas pessoas não têm lido os livros de história.

Outras dizem: “Não queremos pagar as despesas da defesa”. Bem, minha sugestão é para elas irem para um lugar que não ofereça a defesa como parte do pacote. Se alguém vai desfrutar os benefícios, deve pagar uma cota.

Jesus, o mestre dos professores, deu um conselho bastante claro, quando disse: “Pague a Cesar primeiro”. Isso é bastante claro — pague a Cesar primeiro. Por algum motivo, ele não qualificou essa afirmação, nem tomou tempo para criticar o governo. Tudo o que ele disse foi: “Pague a Cesar primeiro”. Não creio que precisamos de um profeta para interpretar *isso* para nós.

Porém, antes que você vá e demita seu consultor de impostos, deixe-me acrescentar o seguinte: Não pague *mais* do que você deve. Tire proveito dos incentivos, por todos os meios. Eles foram dados a você como uma recompensa por canalizar seu dinheiro em áreas que o governo considera úteis para a economia.

Tudo que estou dizendo é que quando tudo já tiver sido computado, todas as deduções legítimas feitas, e você chegar à última linha do formulário de imposto de renda, independente da quantia, pague-a. E pague contente, sabendo que está alimentando a galinha dos ovos de ouro — os ovos de ouro da liberdade, segurança, justiça e da livre empresa.

Algumas galinhas!

Alguns ovos!

Além disso, acredito que todos devem pagar — mesmo a pessoa mais pobre. Não importa se for apenas um dólar por ano. Já seria o suficiente. O ponto é que todos devem *desfrutar* a dignidade de pagar sua cota justa.

Há a história sobre Jesus e alguns de seus discípulos, que estavam observando as pessoas virem oferecer suas contribuições ao templo. Algumas vinham com grandes quantias. Outras davam quantias menores. Finalmente, uma mulher idosa veio e colocou, cuidadosamente, dois centavos no tesouro. Jesus apontou para a mulher e disse: “Olhem essa mulher maravilhosa que deu seus dois centavos”. Os discípulos ficaram intrigados. “Dois centavos!”, exclamaram. “Entre todas as doações grandiosas feitas aqui hoje, por que o senhor está indicando essa pobre mulher como exemplo?” Jesus disse: “Vocês não sabem, mas ela deu mais do que os outros”. Eles disseram: “Dois centavos — mais do que os outros? Explique isso para nós, Rabino”. Ele disse: “Sim,

para ela os dois centavos representavam tudo que tinha”.

Que incrível!

Mas vamos examinar mais ainda essa história. Às vezes, o que *não* é contado contém uma lição mais profunda do que aquilo que *é* contado. Analisem o que Jesus não fez. Ele não tirou os dois centavos do tesouro e devolveu-os à senhora idosa, dizendo: “Aqui, senhora, observamos que a senhora é tão pobre e tão merecedora de compaixão que vamos devolver seus dois centavos”. Que insulto isto teria sido! Com certeza, ela teria dito: “Qual é o problema, meus dois centavos não são bons o suficiente? Eles representam uma boa parte do que possuo. O senhor levaria minha dignidade?” É claro, esta cena não aconteceu. E aqui se encontra uma lição bem profunda.

### **A regra dos 70/30**

Depois de pagar sua cota justa dos impostos, você deve aprender a viver com setenta por cento de suas rendas, depois dos impostos. Isso é importante, devido à forma em que você vai alocar os restantes trinta por cento. Você vai gastar os setenta por cento em necessidades e luxos. E os trinta por cento? Vamos alocá-los das seguintes maneiras:

### ***Caridade***

Dos trinta por cento não gastos, um terço deve ir para a caridade. A caridade é o ato de devolver à comunidade aquilo que você recebeu, para ajudar aqueles que precisam de assistência. Acredito que contribuir com dez por cento de sua renda após os impostos é uma boa quantia para se empenhar. (Você pode escolher uma quantia maior ou menor — este é o *seu* plano).

Algumas pessoas gostam de fazer sua caridade através de suas igrejas ou organização comunitária; outras preferem dar individualmente. Mas quer você administre por conta própria, quer dê seu dinheiro para uma organização administrar, assegure-se de colocar de lado uma porcentagem de sua renda para dar.

O ato de dar deve ser ensinado bem cedo na vida. A melhor época de ensinar a uma criança o ato da caridade é quando ela recebe seu primeiro dólar. Leve-a a um passeio visual. Leve-a para um lugar onde as pessoas precisam realmente de ajuda, para que ela aprenda a compaixão. Se uma criança entender, não terá qualquer problema em dar dez centavos. As crianças têm grandes corações.

Há um bom motivo para que o ato de dar seja ensinado quando as quantias são pequenas: É bem fácil tirar dez centavos de um dólar. Mas é consideravelmente mais difícil tirar cem mil dólares de um milhão. Você vai dizer: “Ah, se eu tivesse um milhão, não teria problema em dar cem mil”. Não tenho certeza. Cem mil é muito dinheiro. É melhor que você comece cedo, para que desenvolva o hábito, antes que as grandes quantias entrem em seu caminho.

### *Investimento de Capital*

Com os próximos dez por cento de sua renda após impostos, você vai criar uma fortuna. Este é o dinheiro que usará para comprar, consertar, fabricar ou vender. A chave é entrar no comércio, mesmo que não seja em horário integral.

Acredito que todas as pessoas neste país deveriam se envolver em alguma forma de capitalismo. Aqui, acreditamos que o capital pertence ao povo.

O comunismo, por outro lado, ensina que o capital pertence ao estado.

Isto produz um grande contraste. O comunismo tem pouca confiança na capacidade do indivíduo de tomar decisões sábias. Ao contrário, as pessoas no poder querem manter tudo centralizado nas mãos do governo. Em nosso país, como em todos os outros países com livre empresa, acreditamos que o gênio mora com o populacho. É o indivíduo, e não o estado, que surgirá com as inovações para as mercadorias e serviços. A busca do lucro é um incentivo poderoso para criar uma vida de abundância para todos.

Que tal criar uma fortuna com os dez por cento de sua renda que você separa para esse objetivo?

Há muitas maneiras. Deixe sua imaginação voar. Examine de perto as habilidades que você desenvolveu no trabalho ou em suas atividades de lazer; você pode conseguir convertê-los em um empreendimento lucrativo.

Além disso, você pode aprender a comprar um produto no atacado e vendê-lo no varejo. Ou pode comprar uma propriedade e melhorá-la. Ou se tem a sorte de trabalhar em um lugar onde é recompensado pela produtividade adicional, pode trabalhar por uma renda extra e usar essa renda para investir em um posição como proprietário através da compra de ações.

Use esses dez por cento para comprar equipamentos, produtos ou patrimônio — e comece. Não há como dizer que tipo de gênio encontra-se adormecido dentro de si, à espera de ser acordado pela centelha da oportunidade.

Eis uma idéia excelente! Por que não trabalhar em tempo integral em seu emprego e meio expediente em sua fortuna? Por que não? E que emoção você terá quando puder honestamente dizer: “Estou trabalhando para me tornar rico. Não estou apenas trabalhando para pagar minhas contas”. Quando você tiver um plano bom, ficará tão motivado, que terá dificuldade em ir para a cama à noite.

## ***Poupança***

Os últimos dez por cento devem ser alocados na poupança. Considero esta uma das partes mais emocionantes de seu plano de riqueza, pois ela pode lhe oferecer paz mental ao prepará-lo para os “invernos” da vida. E através da magia da composição, grandemente ajudada pelos novos programas de aposentadoria isentos de impostos, disponíveis a todos os trabalhadores no país, você pode acumular um soma principesca ao longo dos anos.

## **Economia 101: uma visão da criança**

A melhor época para ensinar capitalismo é quando uma criança descobre que pode ganhar algum dinheiro extra ao tornar-se útil. Mas, além de dar a seu filho uma mesada, você pode mostrar a ele como entrar no reino do verdadeiro empreendimento.

Por exemplo, as crianças deveriam ter duas bicicletas — uma para andar e outra para alugar. Desta forma, elas começam a entender o mundo do comércio. Não é realmente necessário muito para entrar nos negócios; não é necessário um milhão de dólares. E o emocionante é que a criança pode aprender os princípios básicos da administração de uma General Motors ao operar um negócio de aluguel de bicicletas bem-sucedido.

Eis outra idéia. Mostre às crianças como comprar uma garrafa de detergente por dois dólares e vendê-la por três dólares — lá mesmo no bairro. É o capitalismo em ação — lucros, produtos e serviços comprados para o mercado. É a essência da fortuna.

E ensine seu filho a vantagem de ser uma criança.

Diga a ele que algumas pessoas vão comprar dele só porque ele é uma criança...

*O Joãozinho dirige-se a umas casas depois da sua e bate na porta da sra. Silva. A sra. Silva responde. Joãozinho diz: “Senhora Silva, tenho esta garrafa de detergente. É a melhor que existe. Minha mãe a usa e muitas pessoas que conheço não usam outro produto. A senhora deveria ter uma. Custa só três dólares e já que é minha vizinha, posso cuidar da senhora. E além do mais... sou só uma criança”.*

*Veja, não é simples? Este é um pequeno exemplo do comércio em ação, capitalismo em seu nível mais básico.*

*A senhora Silva diz: “Joãozinho, gostei de você passar por aqui. Acho que seu produto é bom, mas realmente, para ser honesta com você, tenho bastante detergente”.*

*“Deixe-me ver”, diz Joãozinho, se adiantando. (As crianças sabem como superar objeções. Elas não fazem cerimônia).*

*A sra. Silva, sabendo que suas objeções são inúteis, diz: “Está bem, vou comprar seu produto”.*

*Joãozinho vai para casa, todo entusiasmado. Ele diz: “Tenho três dólares para gastar”.*

*“Se você gastar todos os três dólares”, você lembra a ele, “você entrará em falência”.*

*“Ah”, suspira Joãozinho, um pouco decepcionado. “Sei o que você quer dizer”.*

*Você continua a explicar. “Primeiro, você deve separar dois dólares para investir em outra garrafa de detergente. Você não deve gastar seu capital. O capital deve ser preservado cuidadosamente. O que você acha de um fazendeiro que come suas sementes de milho? Fazendeiro tolo, não é mesmo? Assim, o capital, que é conhecido como semente de dinheiro, deve ser defendido. É sua única oportunidade para outra colheita”.*

Joãozinho não pôde argumentar com sua explicação, então, depois de pensar sobre o assunto, ele diz: “Está bem, vou separar dois dólares, para continuar no negócio e continuar a lucrar um dólar. Mas posso gastar o lucro de um dólar, não posso?”

Agora é a oportunidade de mostrar a Joãozinho a diferença entre ficar pobre e tornar-se rico. Você explica: “Se você gastar todo seu lucro, terminará sem um tostão e infeliz”.

Joãozinho não entende. Você o leva, então, para o bairro mais pobre da cidade e pergunta a ele: “Você quer viver desse jeito?”

“Não”.

“Então está certo. Você não pode gastar todo o dólar”.

“Então o que faço com ele?”

“Primeiro, você deve pagar seus impostos”. E para as crianças, isto é fácil. Elas pagam quando gastam — a menos que comecem a ganhar muito dinheiro, neste caso você deve ensiná-los sobre os impostos federais. (Lembra da galinha e dos ovos de ouro?)

Depois, você fala a Joãozinho sobre a necessidade de caridade. Joãozinho lembra. “Ah, claro, aqui estão os dez centavos para aqueles que não têm condições. Agora posso gastar o resto?”

“Não, não”, você responde. “Ainda assim você terminará sem um tostão e apenas um pouco menos infeliz”.

“Está bem, e agora o quê?” Joãozinho está ficando impaciente.

“Os outros dez centavos de seu lucro de um dólar é para o aumento de seu capital. Se você continuar separando dez centavos de cada dólar que ganha, algum dia terá o suficiente para comprar duas garrafas de detergente em vez de uma”.

“Ah, claro”. Agora Joãozinho está realmente entendendo. “Se posso comprar duas garrafas em vez de uma, poupo uma viagem e vendo mais garrafas”.

Que esperto!

Depois, você explica que algumas companhias vão cobrar menos por garrafa, quando você compra duas. Se elas vendem uma garrafa por dois dólares, podem vender duas garrafas por três dólares e oitenta centavos. Joãozinho está entusiasmado. “Puxa!” exclama ele. “Quando vender essa garrafa, posso fazer ainda mais lucro!”

E é verdade. Todos se beneficiam do aumento de capital. A companhia vai vender duas garrafas por vez, Joãozinho poupa uma viagem e algum custo, e pode manter parte do que poupou ou repassá-la para a sra. Silva, como um incentivo a comprar duas garrafas em vez de uma.

Joãozinho diz: “Ei, isso é legal. Agora posso gastar o resto de meu lucro?”

“Não, ainda precisamos fazer mais uma coisa. Vamos alugar seu dinheiro para o banco”.

“Como isso funciona?”

Você explica. “De seu lucro, você precisa tirar dez centavos e colocar em uma instituição financeira, como um banco. Eles vão pagar a você uma taxa por alugar seu dinheiro. Eles o chamam de juros”.

“Por que um banco iria querer fazer isso?”

“Porque alguns projetos, como a construção de um alto edifício ou uma fábrica, exigem mais capital do que um indivíduo tem. Assim, temos um sistema onde todos nós podemos investir nosso dinheiro em um banco, para que o banco tenha dinheiro suficiente para emprestar para grandes projetos. Isto ajuda a criar mais empregos, e ajuda a todos. Nesse meio tempo, o banco vai pagar a você pelo uso de seu dinheiro”.

“Que tipo de juros eles pagam às crianças?”

*“O mesmo que pagam aos adultos”.*

*Joãozinho teve dificuldade em acreditar nisso. “Você quer dizer que eu recebo os juros de um adulto, quando sou apenas uma criança?” pergunta ele, incredulamente.*

*“É isso mesmo. Seu dinheiro cresce tão rapidamente quanto o dos outros”.*

*“Posso pegar meu dinheiro de volta?”*

*“Claro, e você sempre terá mais do que colocou”.*

*“Ei, isso é muito bom. Agora posso gastar o que sobrou?”*

*“Sim, Joãozinho, vamos sair e tomar um sorvete”.*

Aposto que, provavelmente, você sabia de tudo isso. Mas quando conheci o sr. Shoaff, aos vinte e cinco anos, eu era tão ingênuo quanto o Joãozinho. Me pergunto quantos adultos nunca aprenderam como podem ter um plano de riqueza...

Se você tem filhos, tenha a certeza de explicar a eles o plano de riqueza. Mostre a eles que, se eles começarem a usar a fórmula do 70/30 enquanto forem jovens, eles se tornarão financeiramente independentes aos quarenta. Eles poderão, então, passar o resto de suas vidas fazendo somente o que desejam fazer.

Deixe-me explicar a você a definição de “rico” e “pobre”. As pessoas pobres gastam seu dinheiro e poupam o que sobra. As pessoas ricas economizam seu dinheiro e gastam o que sobra. É a mesma quantia de dinheiro — só uma filosofia diferente.

Há vinte anos, duas pessoas ganhavam mil dólares cada uma por mês, e ganharam os mesmos aumentos, no decorrer dos anos. Uma tinha a filosofia de gastar o dinheiro e poupar o que sobrava; a outra tinha a filosofia de economi-

zar primeiro e gastar o que sobrava. Hoje, se você as conhecesse, você chamaria uma de pobre e a outra de rica.

Mas poupar, como qualquer outra forma de disciplina, tem um efeito sutil. No final de um dia, uma semana ou um mês, os resultados raramente são perceptíveis. Mas deixe passar cinco anos e as diferenças tornam-se pronunciadas. No final de dez anos, as diferenças são radicais.

Eis uma grande filosofia que podemos aprender de um membro inferior do reino animal. É chamada “a filosofia da formiga”. Você conhece as formigas. Há uma frase bíblica que recomenda a todos, especialmente as pessoas preguiçosas, a estudarem as formigas. Elas são singulares por duas razões:

Primeiro, uma formiga nunca desiste. Se está se dirigindo a algum lugar e você coloca um obstáculo em seu caminho, ela tentará pular sobre ele, passar por baixo ou dar a volta nele. Se você remover o obstáculo, ela segue em frente. E, se colocar outro obstáculo no caminho, a formiga procurará uma forma — por cima, por baixo ou ao redor. Quanto tempo uma formiga continuará tentando? Até morrer. Uma formiga *nunca* desiste.

Que grande lição!

A segunda razão das formigas serem singulares? Adivinhe o que as formigas planejam durante todo o verão? Certo — o inverno. E quanto uma formiga juntará no verão para se preparar para o inverno? *Tudo* que puder! Que inteligente!

Lembra da fábula do gafanhoto? Ele ria da formiga por ela armazenar grãos todo o verão, enquanto ele conti-

nuava saltando pela grama, sem qualquer preocupação com o futuro. Quando o inverno rigoroso chegou, ele morreu de fome, enquanto a formiga tinha mais do que o suficiente.

Rico ou pobre — a diferença não é tanto o quanto você ganha, mas como usa o que ganha. A escolha é sua.

## **CORREÇÕES NO MEIO DO PERCURSO**

O que você imagina quando pensa em pessoas idosas? Você vê pessoas que, de alguma forma, são indefesos e vivem com recursos limitados? Na verdade, esta é a condição predominante da maioria daqueles que se encontram no grupo conhecido como “cidadãos de terceira idade”.

Não seria maravilhoso se pudéssemos mudar essa imagem? Imaginei uma nova definição do que os avós deveriam ser. O maior papel dos avós deveria ser ensinar seus netos a serem ricos, cultos e felizes “exatamente como nós”. Os avós não deveriam ter que dizer: “Trabalhei toda minha vida e agora preciso de ajuda”. Eles deveriam ser capazes de dizer: “Trabalhei toda minha vida; agora posso ajudar”.

Se você não estiver financeiramente independente aos quarenta ou cinquenta, não significa que você vive no país errado. Não significa que você vive no bairro errado. Nem significa que você vive na época errada ou que é a pessoa errada. Simplesmente significa que você tem o plano errado.

E você não está sozinho. A maioria de nós sai do caminho.

Quando mandam um foguete para a lua, eles sabem que o foguete pode sair um pouco do caminho. O primeiro conjunto de sistemas de direção não será suficiente para a viagem inteira. Haverá necessidade de uma correção no meio do percurso.

Você e eu não somos diferentes. De tempos em tempos, nós, também, devemos fazer nossa própria correção de meio de percurso, se quisermos nos tornar financeiramente independentes. Afinal de contas, você não gostaria de ser o tipo de avô que pode servir de modelo para a prosperidade e a felicidade?

## MARCAR OS PONTOS

Logo depois de conhecer o sr. Shoaff, ele me perguntou se eu tinha um demonstrativo financeiro. Eu perguntei: “O que é um demonstrativo financeiro?” O sr. Shoaff pacientemente explicou que é muito importante saber com exatidão onde você se encontra, sem se enganar. Apenas ao saber onde se encontra, você poderá, provavelmente, ter um bom plano para ir para onde deseja ir.

Não é difícil fazê-lo. Simplesmente, você faz uma lista com o valor de seus bens, em um lado da folha de papel, e o total de quanto você deve, ou compromissos financeiros, no outro lado. Depois, ao subtrair seus compromissos de seus bens, você terá um número que constitui seu valor financeiro líquido. Isso não vai lhe dizer qual o seu valor como pessoa, apenas lhe dirá o seu valor em termos monetários.

Eu disse ao sr. Shoaff: “Meu demonstrativo financeiro não vai parecer muito bom”. Ele disse: “Sua aparência não é importante. O que é importante é que você o faça”.

Desse modo, fiz meu primeiro demonstrativo financeiro. Eu tinha muitos compromissos financeiros. Eu devia dinheiro aos meus pais, à companhia financeira de meu carro e a várias outras instituições que esperavam ser pagas todos os meses. Mas, no lado dos bens, tive muita dificuldade. Coloquei tudo que podia me lembrar. Até incluí meus sapa-

tos! Afinal de contas, eles valem alguma coisa. Puxa, que vergonha ter tão pouco — depois de seis anos de trabalho!

Sem dúvida, você está se saindo muito melhor. Mas, mesmo que não esteja, você precisa ter um demonstrativo financeiro. Você não precisa colocar os resultados em um quadro público de avisos; não é importante que você declare os resultados à comunidade. Mas é incrivelmente importante que você conheça os pontos de seu atual plano do jogo financeiro.

Com seu demonstrativo financeiro, comece a fazer bons registros de sua renda e despesas. Você já ouviu a expressão: “Não sei para onde vai?” Nunca seja a pessoa a dizê-la. Daqui para a frente, assegure-se de saber exatamente para onde vai tudo e de onde vem tudo.

Veja, descobri que apenas ganhar um bom dinheiro não é o suficiente. Descobri que uma pessoa pode ganhar dez mil dólares por mês e ainda assim, ficar sem um tostão. Você dirá: “Como você fica sem um tostão ganhando dez mil por mês?” É fácil! Simplesmente, gaste onze mil. E acredite, quando se ganha dez mil, não é difícil gastar onze mil. Como alguém já disse: “Se suas despesas excedem seus ganhos, seu custo de manutenção vai se tornar sua ruína”.

Dessa maneira, torne-se o mestre do que você tem e do que você é. É aí que as sementes da grandeza são plantadas — grande riqueza, grande saúde, grandes resultados, grande influência e grande estilo de vida. Tenha interesse e até prazer em fazer bem as pequenas coisas. Vai ajudar você a tornar-se uma pessoa sofisticada — uma pessoa que conhece as estratégias fundamentais para a prosperidade e a felicidade.

Há um ditado bíblico que diz que se você for fiel a umas poucas coisas, será um dia o mestre de muitas coisas.

É isso — esta é a filosofia que conta. A vida reluta em entregar fortuna e responsabilidade a alguém que se atrapalha até com seu próprio contracheque. Porém, assuma a responsabilidade de manter a contagem de sua vida financeira e você terá dado um passo importante para que lhe confiemos uma vida de abundância.

## A ATITUDE DE PROSPERIDADE E FELICIDADE

Eu costumava dizer: “Odeio pagar meus impostos”.

O sr. Shoaff disse: “Bem, você pode viver dessa forma se quiser — essa, certamente, é uma atitude”.

Fiquei um pouco perplexo. Eu achava que essa era a única atitude a se ter. Fiquei curioso em saber o que ele queria dizer...

Eu costumava dizer: “Odeio pagar minhas contas”.

E ele disse: “Bem, você pode viver dessa forma se quiser”.

Eu achava que era a única forma.

Eu costumava dizer: “Odeio me separar de meu dinheiro”.

O sr. Shoaff disse: “Essa é uma escolha para a atitude e o estilo de vida”.

Finalmente, perguntei: “Há alguma outra forma de se sentir a respeito dessas coisas?”

O sr. Shoaff respondeu: “E se você dissesse: ‘Adoro pagar meus impostos, pois sei que é minha parcela no cuidado e na alimentação da galinha que põe os ovos de ouro’? E se você dissesse: ‘Adoro pagar minhas contas, diminuir meus compromissos financeiros e aumentar meus bens’? E se você dissesse: ‘Adoro me separar de meu dinheiro e colocá-lo em circulação, onde ele possa ajudar a construir uma economia dinâmica’? Não seria uma maneira melhor se você aprendesse a ‘adorar’ em vez de ‘odiar’?”

Que maneira incrível de encarar a vida! E, embora tenha me levado um tempo para aprender a dizer, sinceramente, “adoro”, a mudança em minha vida, do ódio para o amor, fez uma tremenda diferença.

O sr. Shoaff até me ensinou a pagar as prestações de meu carro com entusiasmo. Ele disse: “Na próxima vez que você pagar cem dólares do seu empréstimo em prestações, coloque um bilhete dentro do envelope dizendo: ‘Com grande entusiasmo, envio estes cem dólares’”. Com um amplo sorriso, ele continuou: “Você não acredita que alvoroço isso causará no outro lado. Eles não recebem muitos bilhetes como este. Mas o mais importante, você não acredita o que acontecerá no seu lado. Você se sentirá em controle, levando consigo uma filosofia que traz alegria em vez de frustração”.

Independência financeira? Você pode alcançá-la. Por que não começar hoje? Tudo que é necessário é a disciplina para aplicar a regra do 70/30 à sua vida. Jovem ou idoso, nunca é tarde demais para tomar o caminho certo.

# ESTRATÉGIA CINCO

## **Dominar o Tempo**

## **Como Ser um Administrador Iluminado do Tempo**

Alguns anos atrás, enquanto fazia uma viagem para dar conferências na África do Sul, me deparei com um curto ensaio de Arnold Bennet, cujo tema era o tempo. Gostei tanto dele que desejo compartilhá-lo com você:

O tempo é a inexplicável matéria-prima de tu-do. Com ele, tudo é possível; sem ele, nada. A dádiva do tempo é verdadeiramente um milagre diário, um acontecimento genuinamente surpreendente, quando o examinamos.

Você acorda de manhã, e, olhe só, sua bolsa recebe magicamente vinte e quatro horas de um tecido bruto do universo de sua vida. Ele é seu. É sua posse mais preciosa... ninguém pode tirá-la de você. É impossível roubá-la. E ninguém recebe mais ou menos do que você.

No reino do tempo, não há aristocracia da riqueza e nem aristocracia do intelecto. O gênio nunca é recompensado nem com uma hora extra por dia. E não há punição. Desperdice seu bem infinitamente precioso tanto quanto quiser, mas a dádiva nunca lhe será negada.

Além disso, você não pode retirar do futuro. É impossível entrar em dívida! Você pode apenas gastar o momento presente. Não pode gastar o amanhã; ele será mantido para você.

Eu disse que o acontecimento é um milagre, não disse? Você tem essas vinte e quatro horas de tempo diário para viver. Dele,

você quer produzir saúde, prazer, dinheiro, alegria, respeito e a evolução de sua alma imortal.

Seu uso correto, seu uso mais eficaz é uma questão da maior urgência e da mais emocionante realidade. Tudo depende disso. Sua felicidade — o prêmio ilusório que você está tentando agarrar, meu amigo — depende disso.

Se não se conseguir estabelecer que uma renda de vinte e quatro horas cubra exatamente todos os itens adequados de gastos, só se vai conseguir atrapalhar a vida inteira, indefinidamente.

Nunca teremos mais tempo. Nós temos, e sempre tivemos, todo o tempo que existe.

## **AS QUATRO ATITUDES PARA ADMINISTRAR O TEMPO**

O tempo é o bem mais precioso que temos. Portanto, o modo de administrá-lo tem o mais profundo efeito sobre os resultados de nossas vidas. Cada um de nós desenvolveu uma atitude com relação ao tempo, quer tenhamos consciência disso quer não. Esta atitude determina a abordagem que a pessoa utiliza para a alocação do tempo.

Existem quatro atitudes separadas para com o tempo. Cada uma cria um estilo de vida bastante diferente.

### **A mentalidade da espera**

Há aqueles que esperam e ignoram completamente o assunto do tempo. Eles escolhem manter seu estilo de vida o mais desestruturado possível. Eles deixam suas vidas vagarem, sem objetivos, como o mato sem raízes voa ao sa-

bor do vento do deserto, desfrutando a incerteza e a espontaneidade que acompanham essa vida.

Se eles têm um emprego, geralmente é um temporário, pois se rebelam contra qualquer estrutura, qualquer tentativa de utilizar o tempo. A típica pessoa que vive à espera dirá: “Vivi atrasado a vida toda. Parece que não consigo comandar meu tempo. Que se dane! Vou, simplesmente, relaxar e só vou para onde devo ir quando estiver totalmente pronto”.

Algo errado com esta atitude? Quem sou eu para dizer? É *sua* vida. Mas, caso se sinta atraído por este modo de vida, pense que esta atitude de ficar à beira da estrada ou em estradas secundárias da vida será um obstáculo para qualquer oportunidade de progresso real. Você não pode *ficar à espera* de sua oportunidade para uma vida melhor.

### **O administrador de tempo das nove às cinco**

Outro grupo de pessoas, talvez a maioria, adotou uma atitude com relação ao tempo que cai em um ponto entre aquele que fica à espera e aquele aficionado pelo trabalho. Estas pessoas parecem funcionar melhor com um nível moderado de pressão. Elas podem lidar apenas com um número limitado de projetos por vez. Elas gostam de ter suas noites livres — para “sentir o perfume das flores” ao longo da vida.

Um homem trabalha para uma companhia, e decide ter seu próprio negócio. Mas, à medida que suas responsabilidades crescem, à medida que vê como deve ir para o trabalho antes que os outros e sair bem depois que o porteiro saiu, ele pensa: “Prefiro trabalhar para alguém. Deixe-o receber a glória e as dores de cabeça”.

Ele está errado? É claro que não — não, se suas duas únicas opções são trabalhar até altas horas da noite ou trabalhar em um emprego das nove às cinco. (Você logo verá, quando discutirmos sobre a quarta atitude para com o tempo, que estas não são as suas únicas opções). Quando ele tentou administrar sua própria companhia, ultrapassou o compromisso do nível máximo de tempo que pôde suportar, de modo confortável. E assim, decide se afastar do desafio, convencido que, para ele, o preço do sucesso é alto demais.

Nem todos conseguem encarar o alto preço do sucesso. Isso não é apenas verdade na administração de um negócio independente, mas também é verdade com muitos executivos de empresa que conheço. Eis uma história que ilustra como algumas pessoas devem colocar limites no preço que pagam:

Uma garotinha pergunta a sua mãe: “Por que o papai não brinca comigo? Ele vem do trabalho e vai direto para seu escritório. E, assim que o jantar termina, ele volta para lá, para fazer mais algum trabalho. Quero brincar com meu pai. Ele não gosta mais de mim?”

A mãe, lutando contra as lágrimas de sua própria solidão e dor, tenta explicar: “Querida, seu pai está muito ocupado. Ele gosta muito de você, e é por isso que ele trabalha tanto. Ele tem tanto trabalho a fazer no escritório, que tem que trazer para fazer em casa também”.

A garotinha pensa um pouco sobre o que sua mãe acabou de lhe dizer. De repente, com os olhos brilhantes, ela diz: “Bem, se ele não consegue fazer todo seu trabalho no escritório, por que não o colocam em um grupo mais lento?”

Na verdade, por que não? Há um limite que a pessoa deve pagar por seu sucesso na carreira e nas finanças. E esse limite surge quando outros valores importantes são sacrificados no altar do sucesso material.

Eu sei... eu, também, fui atrás de algumas coisas em minha vida, só para descobrir, mais tarde, que paguei demais. Se soubesse quanto elas iriam custar antes de começar, eu nunca teria pago o alto preço.

## **O aficionado pelo trabalho**

O conceito antiquado de sucesso, conforme tipificado por Willy Loman na peça *Morte de um caixeiro-viajante*, é o tipo que mantém a pessoa trabalhando mais e mais arduamente. Para o aficionado pelo trabalho, nunca há trabalho suficiente. Ele trabalha dez, doze, quatorze horas por dia. O aficionado tem dois empregos, dividindo seu tempo entre os dois. A satisfação só vem quando o sono vai embora, o prazer é negado e mais tarefas são terminadas.

Todos conhecemos os resultados deste tipo de comportamento. Embora, geralmente, incite a admiração de estranhos, o comportamento do aficionado pelo trabalho pode resultar na alienação da família, perda da saúde e, mais tarde, em uma crise de valores.

Ironicamente, o aficionado não é sempre aquele que ganha mais dinheiro. Isto porque ele é, geralmente, mais orientado às tarefas do que aos resultados.

Se eu tivesse que escolher entre as três atitudes para com o tempo, que descrevi até agora, eu seria obrigado a escolher o anterior. Mas, felizmente, há uma outra atitude, que considero ideal:

## **O administrador iluminado do tempo**

A quarta atitude é a mais iluminada para com o tempo empresta características das outras três. O administrador iluminado do tempo aloca tempo para cada aspecto de sua vida.

Ele até aloca tempo para ficar à espera, ao programar um tempo para não fazer nada. Como aquele que trabalha das nove às cinco, ele sabe limitar as horas de trabalho e ter tempo de qualidade para outros valores importantes, como a família. E como o aficionado pelo trabalho, ele nunca tem medo de trabalhar longas horas — mas apenas quando necessário.

O que torna um administrador de tempo iluminado é sua capacidade de se programar apenas um número determinado de horas e, ainda assim, fazer mais coisas do que o aficionado. Como ele faz isso? Simplesmente, ao trabalhar de modo mais inteligente, nem sempre por longas horas — ao focar em mais produtividade por hora do que ao colocar mais horas.

Os administradores iluminados do tempo procuram novas formas de multiplicar sua produtividade. Em outras palavras, eles desenvolvem a riqueza através do uso de alavancagem.

A alavancagem permite que você multiplique seus recursos muitas vezes. Por exemplo, você pode alavancar dinheiro, ao fazer um empréstimo, sensatamente, para comprar um imóvel ou para montar um negócio. Você pode alavancar o tempo ao multiplicar seus esforços através do recrutamento de uma maior força de vendas ou ao delegar trabalho menos produtivo a funcionários competentes.

## **O DOMÍNIO DO TEMPO**

Eis aqui uma chave para entender a administração do tempo. Ou você gerencia seu dia ou seu dia vai gerenciar você. É realmente uma questão de decidir ficar no poder. Veja, é muito fácil renunciar ao controle, entregar as rédeas da autoridade e perder a capacidade de administrar o tempo.

Uma das melhores maneiras para começar a reconquistar o controle de seu tempo é aprender a palavra mais eficaz para a administração do tempo. Você sabe qual é? A palavra é “**não**”. Aprenda a dizer “**não**”.

Ainda tenho alguma dificuldade com isso. É tão fácil dizer sim para tudo — ser uma pessoa “gentil”. O resultado de dizer sim é que despendemos longas horas tentando sair de obrigações com as quais nunca deveríamos ter concordado, desde o início. Este é um dos grandes desperdiçadores de tempo.

Finalmente, aprendi a dizer não de modo gentil. Como? Fiz o seguinte. Disse: “Não, acho que não posso. Mas se alguma coisa mudar, ligo para você”. Não é melhor ligar para as pessoas com boas notícias e lhes dizer que você vai poder fazer, afinal de contas? Tente, funciona! Um amigo meu, Ron Reynolds, adora dizer: “Não deixe sua boca sobrecarregar suas costas”.

Outra maneira de reconquistar o controle de seu dia é o seguinte. Quando trabalhar, trabalhe; e quando se distrair, distraia-se. Misturar as duas coisas nunca dá certo. Tudo o que vai conseguir fazer é se enganar, nas duas tarefas. Se trabalhar e se distrair ao mesmo tempo, você perderá a alegria que vem das grandes realizações e o completo alívio que é o dom da pura distração.

Eu sei... eu costumava dizer: “Tenho que levar minha família para a praia. Prometi a eles que iríamos. O que eles vão pensar de mim se não levá-los?” Assim, eu os levava para a praia, todo o tempo pensando: “Eu deveria estar no escritório. Como posso estar na praia? Tenho tanto a fazer. Como posso encurtar esse passeio e voltar para o trabalho?” O resultado? Eu atrapalhava um tempo potencialmente maravilhoso ao pensar em “trabalho” durante o período de diversão.

Eu também fazia o oposto. Eu dizia: “Vou sair às três para andar com minha moto pelas estradas afastadas”. Adivinhe em que eu ficava pensando durante o resto do dia? Certo, em passear pelas estradas afastadas.

Agora, quando saio para uma viagem de palestras para a Espanha, África ou Austrália, eu a torno uma viagem de trabalho. O dia todo é tomado por palestras, entrevistas e conferências. Mas, assim que minhas obrigações de trabalho estão terminadas, dedico o tempo para me distrair, explorar e desfrutar. Tem sido uma lição valiosa.

Um amigo meu, um construtor bem-sucedido, criou um esquema de trabalhar uma semana e folgar uma semana. Ele o chama de plano de trabalho-uma-semana-e-folga-uma-semana. Na realidade, se você contar os fins-de-semana, ele realmente folga nove dias e trabalha cinco dias. Que luxo, não é mesmo? Entretanto, deixe-me acrescentar um detalhe: durante os cinco dias, ele trabalha; ele *realmente* trabalha. É difícil acreditar no turbilhão de atividades que ele cria. A poeira sacode realmente à medida que secretárias, contadores, arquitetos e superintendentes têm reunião com ele hora após hora. Seus cinco dias são tomados pelo máximo esforço. Ela dá tudo de si, sem parar. Depois, ele fecha tudo e sai para desfrutar com sua família. Surpreendente!

## **Autoconhecimento**

Uma das grandes regras da administração criativa do tempo é esta: **CONHEÇA-SE A SI MESMO**. Cada um de nós tem um relógio biológico único, que controla diariamente os pontos culminantes e os refluxos de nossa produtividade. Descubra quando você está em seu máximo energético. Se você for mais produtivo de manhã cedo, aproveite

ao programar seus maiores projetos como as primeiras tarefas do dia. Por exemplo, se sua carreira envolver a persuasão de pessoas, trate de programar suas visitas durante o café da manhã.

Mas se acontece o oposto com você, e se tem dificuldade em lembrar de seu próprio nome até a hora do almoço, programe suas atividades profissionais mais difíceis para a tarde e noite.

Depois, analise seus hábitos. Por exemplo, se você não é bom para manter seus papéis em ordem e atualizados ou se tem prometido a si mesmo, durante anos, manter registros melhores e controlar o saldo de seu talão de cheques e ainda não fez — aceite o fato e arranje alguém para ajudá-lo. É bem provável que você não mude.

Suas fraquezas não precisam prejudicá-lo, se você aprender a delegar responsabilidades. Isso, também, faz parte da administração criativa do tempo.

Há alguns anos, meus funcionários chegaram à conclusão que sou um péssimo transportador de documentos. Como viajo constantemente, eles sempre me pediam para entregar documentos a pessoas na cidade para onde eu estava indo. “Claro, sem problema”, eu respondia, enquanto distraidamente colocava os papéis no bolso do casaco. Lembro, várias vezes, de saber destes documentos não entregues pelo meu tintureiro...

Depois de um tempo, meus funcionários se dirigiam a mim como se eu tivesse cinco anos de idade. Em uma ocasião, ele disseram: “Este documento tem que ir para Nova York. Você tem *certeza* de que vai entregá-lo *desta vez*?” Eu disse: “Claro. Podem contar comigo. Ei, não sou doido”. Desnecessário dizer, o documento ainda estava em minha pasta quando retornei.

Desse modo, agora a notícia se espalhou. Cada novo funcionário é doutrinado pelos antigos: “Não dê nada ao presidente para ele entregar. Ele é bom em muitas coisas, mas é um péssimo transportador. Dê outro jeito”.

E esse é meu ponto. Não há nada de vergonhoso em admitir que você não é bom em tudo — conquanto que seja sensato o suficiente para não deixar que suas fraquezas o impeçam de atingir suas metas. Em verdade, conhecer a si mesmo é um aspecto crucial da administração do tempo.

## O telefone

Todos aprendemos a considerar o telefone uma coisa certa. Ele é tão comum, atualmente, que, em vez de termos um em cada residência, temos um telefone em cada cômodo e, em breve, haverá um em cada carro. Mesmo assim, poucos de nós tomamos o tempo para analisar como usar o telefone com a máxima eficiência. Portanto, precisamos reconhecer que, embora tenha um incrível potencial de eficiência, o telefone também pode ser um dos maiores destruidores do tempo em nossas vidas.

Veja, assim como o telefone é um notável instrumento para você, também é um notável instrumento para todas as outras pessoas. Assim como temos a capacidade de alcançar os outros em segundos, os outros também têm a capacidade de nos alcançar instantaneamente. Esta realidade pode destruir qualquer plano ou rotina diária.

Portanto, tenha a certeza que o telefone está aí principalmente para *sua* conveniência. Tenha controle sobre quem pode entrar em contato com você e quando. Se você tem o luxo de ter uma secretária, treine-a para selecionar seus telefonemas, de modo eficaz. Ou use uma secretária eletrônica, para que possa devolver as chamadas de acordo com *sua* conveniência.

Lembre-se, também, que o telefone permite que os outros controlem seu tempo, mesmo em casa. Isso significa que, se não tomar cuidado, os outros podem também se intrometer com sua família e seu tempo de lazer. Não deixe isso acontecer. Durante os períodos sociais com amigos ou família, descubra uma forma de evitar atender o telefone. Você pode usar um serviço de recados, uma secretária eletrônica, ou pode, simplesmente, tirar o telefone da tomada. Sua família e amigos são importantes demais para que a campanha insistente do telefone monopolize o tempo que você reservou para eles.

Além de controlar as chamadas telefônicas que recebe, há uma forma simples para administrar melhor as chamadas que faz: tenha uma agenda. Todos nós gastamos tempo e dinheiro em conversas telefônicas ineficazes. Você já se ouviu falando: “Deixe-me ver, há mais alguma coisa que queria falar com você. Não consigo lembrar o que era agora. Vou ter que ligar de novo”? Todos já dissemos isso em uma ocasião ou outra. É um grande desperdiçador de tempo e também parece antiprofissional.

A solução? Antes de cada telefonema, anote os pontos principais que deseja cobrir. Fará com que cada conversa torne-se mais eficiente, mais curta e mais profissional. Também lhe dará um registro de cada ligação.

Se você precisar relembrar uma conversa telefônica, terá a informação bem à sua frente. Por exemplo, você pode dizer: “João, como você está com os quatro itens que comentamos no outro dia?” E se João responder: “Que quatro itens? Nós não falamos sobre *isso*”, você pode mostrar a ele, calmamente, o registro por escrito de sua conversa.

## **Organização com o tempo eficaz**

Todos fazemos coisas como resultado de hábitos adquiridos há muito tempo. Entretanto, isto torna-se um

luxo destrutivo, quando queremos ser mais eficientes. Assim, dedique um tempo para analisar seus procedimentos de trabalho. Seu método de arquivo é atual? E sua contabilidade? Atualmente, há muitas maneiras eficientes de aumentar a produtividade por meios eletrônicos. Nossa era trouxe, com ela, imensas possibilidades para processar mais informações, mais rapidamente. Você pode querer aproveitar algumas delas.

Em meu escritório, tenho um computador que pode fazer as coisas mais incríveis e economiza bastante tempo. Além disso, tenho também uma máquina portátil que posso usar durante as viagens. Depois de entrar as informações, simplesmente transfiro, via modem, para meu computador principal. Que economia de tempo!

É claro que estas novas maravilhas eletrônicas podem causar perda de tempo também. Milhões de pessoas compraram computadores para controlar o saldo de seus talões de cheque ou para guardar números de telefones. Isso é como entrar no carro e ir visitar seu vizinho ao lado. Dessa maneira, analise *realmente* e com cuidado como usar estes novos instrumentos eletrônicos. E, se seu negócio for mais sofisticado, receba a ajuda de um especialista. Lembre-se, você não precisa ser bom em tudo, se você tiver outras pessoas para cobrir suas fraquezas.

### **Fazer as perguntas certas**

Ao gerenciar pessoas, um dos maiores economizadores de tempo é fazer perguntas — mais corretamente, fazer as perguntas *certas*. Na psicologia comportamental, aprendemos que tudo é um resultado de alguma outra coisa. E quando surge um problema, isso, em geral, é um indício de que um problema mais profundo encontra-se sob a superfície.

A melhor forma de chegar ao fundo das coisas é não apressar as conclusões, mas sim, fazer perguntas...

Se a Maria não está realizando vendas, podemos dizer: "Bem, precisamos dar a Maria uma palestra sobre como realizar vendas". Ou, talvez, podemos perguntar ao seu supervisor: "Por que Maria não está realizando vendas?" O supervisor pode dizer: "Ela não está fazendo visitas suficientes". Assim, nos aprofundamos mais ainda. "Por que ela não está fazendo visitas suficientes?" E nos dizem: "É porque ela não começa seu dia muito cedo". Suponho que poderíamos parar aqui e tentar motivar Maria a começar mais cedo. Mas, em vez disso, fazemos mais uma pergunta: "Por que Maria não inicia seu dia mais cedo?" *Agora*, finalmente chegamos ao centro da questão. Talvez Maria esteja enfrentando um problema pessoal. Talvez não seja sua habilidade de vendas que necessite de aprimoramento.

As causas reais para os problemas importantes, em geral, estão enterradas várias camadas abaixo. Ao aprimorar a habilidade de fazer as perguntas certas, você pode economizar um tempo enorme ao chegar à raiz dos problemas bem mais rapidamente.

## **QUATRO MANEIRAS DE PENSAR SOBRE O PAPEL**

Um dos melhores instrumentos para a administração bem-sucedida do tempo é ter a capacidade de pensar sobre o papel. Construir um empreendimento de êxito é como construir uma casa. Você visualiza as idéias, coloca-as no papel e as executa. Em minha companhia, temos um ditado: TRABALHE A PARTIR DE DOCUMENTOS, NÃO A PARTIR DE PENSAMENTOS.

Construir um dia também requer pensar sobre o papel. Está quase terminado quando uma pessoa levanta-se de manhã e diz: “Vamos ver, o que vou fazer hoje?” É *tarde demais*. A melhor coisa que essa pessoa pode fazer é tirar o resto do dia de folga para começar a planejar o dia seguinte, a semana seguinte, o mês seguinte.

Pensar sobre o papel é um processo criativo. Há muito mais nele do que fazer apenas uma lista de “afazeres”. Na realidade, há quatro métodos diferentes, mas essenciais, que você deve usar para planejar sua vida.

## **Seu diário**

Em minhas palestras e seminários intensivos, despendo bastante tempo promovendo o uso de diários. Faço isso porque é minha convicção que eles são instrumentos inestimáveis para os estudantes sérios da vida de sucesso.

Um diário é um local para reunir todas as boas informações e sabedoria que surge em seu caminho. As boas idéias podem ter origem em quase todos os lugares. Você pode ouvir um sermão particularmente significativo. Ou pode ler alguma informação que pode usar. Você pode até pensar em uma grande idéia enquanto está dirigindo.

O ponto é: **NÃO DEIXE QUE AS BOAS IDÉIAS ESCAPEM**. Uma grande idéia pode mudar sua vida — se você a registrar. Tenha um diário consigo em todas as ocasiões, não importa onde esteja.

## **Um livro de projetos**

Por ser ambicioso e estar sempre ocupado, você tem muitos projetos nos quais está trabalhando e pessoas com as quais está lidando. Pessoas ocupadas como você, com fre-

qüência, sentem-se como se fossem malabaristas que devem manter todos os pratos girando ao mesmo tempo. Não é fácil.

Uma das melhores formas de ficar em controle é fazer um livro de projetos — uma pasta de arquivo, com divisórias. Se estiver trabalhando com pessoas, reserve uma seção separada em sua pasta para cada indivíduo. Na divisória de cada pessoa, mantenha todas as informações pertinentes a ela. Anote o desempenho de cada pessoa, história da família, metas, pontos fortes, necessidades ou algo mais que considerar relevante. Como gerente, você pode também querer ter informações como os registros de vendas ou tabelas de desempenho. Desta forma, se você precisar avaliar o desempenho, você terá informações concretas e úteis.

Dependendo de seu negócio ou profissão específica, você também pode querer ter uma divisória para cada escritório ou departamento. Ou pode querer categorizar os itens, de acordo com cada projeto. A chave é *centralizar* todos os dados, para que você possa focalizar neles, sem ter que desperdiçar horas procurando informações em incontáveis arquivos esquecidos.

Este conceito de ter um livro de projetos também funcionará com seus assuntos pessoais...

Por exemplo, você pode manter divisórias para cada um de seus filhos. Parece um pouco frio manter informações sobre seus filhos? Então deixe-me perguntar: Você lembra do último boletim de seu filho? Se lembra, como ele pode ser comparado com o anterior? Que evento seu filho pediu que você assistisse? Você anotou o fato? Lembra da última conversa significativa e a sós que os dois tiveram? Qual era a principal preocupação de seu filho?

Veja, as crianças lembram de todas as interações com seus pais. Infelizmente, nós, como pais, freqüentemente es-

tamos preocupados e desatentos. Manter uma seção separada para cada filho pode sempre nos fazer lembrar das partes essenciais.

Naturalmente, seus assuntos financeiros pessoais também vão se beneficiar com este sistema, ao permitir que você consulte, num relance, todos seus investimentos, apólices de seguros e coisas desse tipo.

Porém, você realmente *precisa* de um diário ou um livro de projetos para se virar? É claro que não! Se tudo o que você deseja é se virar, nada disso realmente importa. Mas para aqueles que estão no caminho da prosperidade e da felicidade, estas técnicas podem acelerar seu progresso, de maneira inacreditável.

## **Uma agenda**

Outro método para organizar seus pensamentos sobre o papel é ao usar uma agenda diária. Quando falo em agenda, não quero dizer o tipo que mal lhe dá espaço suficiente para fazer suas anotações. O tipo a que me refiro é o chamado “uma página para cada dia” (esse também é o nome de uma companhia). Esse tipo de agenda permite que você registre diariamente suas anotações e programas. Mas é muito mais que isso. Tem um espaço para acompanhar as despesas de seu negócio, resultados de reuniões, conversas telefônicas e para as listas de “afazeres”.

A agenda também pode ser usada como um local para reunir todos os pontos de interesse diários ou semanais que deseja registrar em seu diário ou livro de projetos. Pense nela como o local central, a partir do qual você processará todas as informações do dia, da semana, do mês e mesmo do ano.

## Um plano de jogo

Um plano de jogo pode fazer toda a diferença do mundo com relação aos resultados de seu jogo da vida. O termo “plano de jogo” é irônico, pois, embora pareçamos entender a importância de planejar minuciosamente um estratégia para uma partida de futebol ou basquete, poucos de nós reservamos o tempo para fazer um plano de jogo para nossas vidas.

Eis a primeira e mais importante regra para seu plano de jogo da vida: **NÃO COMECE SEU DIA ANTES DE TÊ-LO TERMINADO.** Como cada dia é um mosaico inestimável em sua estratégia eterna para a prosperidade e felicidade, sempre planeje seu dia antes de seu início. E faça isso todos os dias. Sim, eu sei, toda essa escrita pode ser entediante. Mas lembre-se, o valor é o resultado produtivo do esforço, não da esperança.

Depois de dominar a arte de planejar seu dia, todos os dias, você estará pronto para passar para o próximo nível de maior sucesso. A próxima chave é: **NÃO COMECE A SEMANA ANTES DE TÊ-LA TERMINADO.**

Planeje sua semana antes de seu início. Imagine como será sua vida, se você se perguntar no domingo à noite: “O que desejo realizar nesta semana?” Sim, eu sei, exige um pouco de esforço, mas se aprender a planejar seus dias como parte do plano de jogo *global* para a semana, todas as partes se encaixarão bem melhor. Como resultado, cada dia será bem mais eficiente.

Depois de dominar seu planejamento semanal, você estará pronto para planejar sua vida um mês de cada vez. Portanto, a próxima chave é: **NÃO COMECE SEU MÊS ANTES DE TÊ-LO TERMINADO.**

Ao seguir esta regra, suas semanas e dias tornam-se parte de um projeto maior. Você está desenvolvendo uma vi-

são de longo prazo de sua vida, ganhando maior perspectiva, pois você agora está planejando.

E estará aprendendo a coordenar suas metas diárias, semanais e mensais com suas metas trimestrais, semestrais e anuais.

Vai exigir muita disciplina de sua parte. Mas, quando tiver realizado isto, será chamado de mestre. Pode ser uma “longa estrada” para o domínio do tempo, mas tenho certeza que você desfrutará a vista, o sabor e a companhia de outros mestres iguais a você!

## **COMO PREPARAR UM PLANO DE JOGO**

Há duas coisas que você deve entender sobre a criação de seus planos de jogo. Primeiro, um plano de jogo atua como uma planilha, mas em vez de números, ele lista atividades. Segundo, você pode usar a técnica do plano de jogo para um projeto único ou uma série de projetos simultâneos.

Eis como funciona: Em uma folha quadriculada, faça colunas verticais do número de dias que este plano vai cobrir. Depois, no lado esquerdo do papel coloque um título chamado “atividades”. Sob este título liste todas as atividades a serem realizadas dentro deste prazo.

Por exemplo, vamos dizer que você esteja trabalhando no lançamento de uma campanha para um novo produto. Para cada atividade necessária (conferências de vendas, apoio de propaganda, embalagem, pesquisa de mercado), determine o prazo que deve ser cumprido e marque-o na planilha. Depois calcule os dias que serão necessários para realizar a tarefa e bloqueie-os na folha de seu plano de jogo. O resultado final é uma clara apresentação visual das tarefas à sua frente.

É frustrante criar os planos de jogo. Você rasgará vários antes de produzir o perfeito. Mas é frustrante apenas porque você está encontrando dificuldade em priorizar todos seus projetos. Entretanto, depois de terminar seu plano de jogo, você desfrutará de um imenso sentimento de satisfação.

Mantenha o plano de jogo onde você possa vê-lo. Coloque-o na parede do escritório ou em seu livro de projetos. Servirá como um constante lembrete das tarefas à sua frente.

Os planos de jogo são entusiasmantes e dolorosos, ao mesmo tempo. São dolorosos pois estão sempre lembrando a você a continuar com seus planos. São também dolorosos quando você sai da programação. Mas eles são entusiasmantes, também, pois você vê a magia dos sonhos e dos planos tornando-se realidade. Isto é *imensamente* recompensador. O sentimento que você obtém não é diferente ao do grande artista admirando uma tela terminada. É o incrível sentimento de estar no comando.

Um dia bem configurado, com um início e um fim, um objetivo e um conteúdo, uma cor e um caráter, um sentimento e uma textura - este dia bem configurado assume seu lugar entre os muitos e torna-se uma memória e um tesouro valioso. E, à medida que um dia bem configurado transforma-se em outro, surge uma vida que é uma obra-prima, um patrimônio de experiência e espírito. Pois, como alguém já disse: “À meia-noite os mensageiros alados vêm e reúnem todas estas peças e levam-nas para onde o mosaico é mantido. E, com certeza, nessa hora, um mensageiro diz para o outro: “Espere até ver *este* aqui”.

# ESTRATÉGIA SEIS

*Cercar-se*  
*de*  
*Vencedores*

## O Princípio da Associação

Uma das maiores influências na formação da pessoa que você deseja ser é também uma das menos entendidas. É sua associação com os outros — as pessoas que você permite entrar em sua vida. Você já pensou em como os outros influenciam sua vida? Esse pensamento nem havia me ocorrido até que o sr. Shoaff disse: “Jim, nunca subestime o poder da influência”.

Claro que ele estava certo. A influência das pessoas ao nosso redor é tão poderosa, tão sutil, tão gradual, que, geralmente, nem entendemos como ela pode nos afetar.

Pense sobre isto. Se você está ao redor de pessoas que gastam toda sua renda, há grande chance de você tornar-se um esbanjador. Se está ao redor de pessoas que vão mais a lutas-livres do que a concertos, é provável que você vá se juntar a eles. Este é o poder da pressão dos similares.

Mas vai mais além. Se você está ao redor de pessoas que acham que não há problemas em trapacear um pouco, você, também, pode ser persuadido a facilitar um pouco as coisas. As pessoas podem, realmente, empurrá-lo para fora do caminho, até que um dia, dez anos depois, você acorda se perguntando: “Como foi que cheguei até aqui?”

E esse não será um momento muito feliz...

Para evitar desperdiçar seu tempo com os grupos errados, você precisa fazer três perguntas fundamentais a si mesmo:

1. Com quem passo meu tempo?

2. O que eles estão fazendo comigo?

3. Esta associação está me fazendo bem?

Não deixe de se fazer estas perguntas. Analise o tempo que você passa com cada um de seus principais conhecidos. Ele é positivo e construtivo ou é negativo e destrutivo?

Você não tem certeza? Pense, então, sobre estes pontos:

- O que eles o fazem fazer?
- O que eles o fazem escutar?
- O que eles o fazem ler?
- Onde eles o fazem ir?
- O que eles o fazem pensar?
- Como eles o fazem falar?
- Como eles o fazem sentir?
- O que eles o fazem dizer?

Finalmente, depois de ter realmente ponderado sobre estes pontos, faça uma pergunta final a si mesmo: Minhas atuais associações estão me ajudando a crescer na direção que escolhi para o estabelecimento de minhas metas? Se você tiver a sorte de responder sim a esta pergunta, fico feliz por você. Mas, se não tem tanta certeza, está na hora de avaliar os relacionamentos com alguns dos jogadores-chave em sua vida.

É tão fácil desprezar esta questão da influência. O “sujeito” diz: “Vivo aqui, mas não importa. Estou cercado por estas pessoas, mas eles não me incomodam”. Bem, ele está errado. Tudo importa! Esta é uma boa frase para lembrar: **TUDO IMPORTA.**

Este livro é diferente de muitos outros, pois ele trata com a realidade, não com esperanças. Na realidade, um dos principais objetivos deste livro é fazer com que você diga: “Os dias para me iludir se acabaram. Realmente, quero saber o que me tornei e em que estou me tornando. Quero saber quais são meus pontos fortes e meus pontos fracos, o que tem poder sobre mim, o que está me influenciando, o que permiti que afetasse minha vida”.

Desse modo, analise uma vez e depois outra vez. Tudo que vale a pena merece uma segunda análise, especialmente o poder da influência.

Talvez você já conheça a história da pequena andorinha...

Ela estava cobrindo um olho com a asa e chorava muito. Uma coruja voou para perto dela e perguntou: “O que há de errado, passarinho?” A andorinha tirou a asa e mostrou um talho onde antes havia um olho. “Agora entendendo”, piou a coruja, piscando. “Você está chorando porque o corvo bicou seu olho!” “Não”, respondeu o pássaro, tristemente, “Não estou chorando porque o corvo bicou meu olho; estou chorando porque o *deixei* fazer isso”.

Há alguém que está tentando impedir sua visão? Há alguém que está tentando impedi-lo de ver seus sonhos? É fácil deixar as influências moldarem nossas vidas, especialmente as influências negativas. É fácil deixar as associações determinarem nossa direção, deixar a persuasão nos dominar, deixar a maré nos surpreender e deixar as pressões nos moldarem. A questão é, é isto o que você quer?

Você está se tornando, atingindo e adquirindo o que você quer, ou está deixando outros roubarem seus sonhos?

## SEPARAÇÃO

Se, após analisar seus relacionamentos atuais, você determinar que tem algumas ervas daninhas no jardim de associações, há duas coisas que pode fazer.

Primeiro, você pode separar-se destas pessoas que estão sendo prejudiciais a seu bem-estar. Admito que esta é uma coisa difícil de fazer, especialmente se for um membro da família. Mas, se você tem alguém que encontra um grande prazer em tentar bicar seus sonhos, metas ou crenças, livre-se de sua influência. Lembre-se, pode ser a escolha que poupa a qualidade de sua vida.

É claro que a vida, raramente, é assim simples. Às vezes, temos que despende tempo com pessoas desagradáveis — colegas de trabalho, sócios do negócio e outras. Nessas circunstâncias, em que não se pode afastar totalmente, tente a associação *limitada*.

Há, também, as situações em que associações superficialmente agradáveis podem ter um efeito negativo de longo prazo em nossas vidas. Se você passa duas noites por semana bebendo com seus amigos, sua vida pode, mais tarde, sair perigosamente do equilíbrio. As conseqüências, daqui a cinco, dez ou vinte anos, podem ser devastadoras.

É fácil permanecer medíocre. Tudo o que precisa fazer é despende tempo importante em coisas pequenas com pessoas pequenas. As pessoas sofisticadas pesam suas ações. Elas sabem o que é prioritário e o que é secundário. Elas, em geral, não se confundem com estas coisas.

É claro que as pessoas sofisticadas têm amigos casuais. A diferença é que, em vez de passar muito tempo com eles, elas passam tempo relativamente sem importância e sem tensões com eles. Elas simplesmente não *desperdiçam*

seu tempo em amizades de menos importância e com a “turma da farra”.

É sua vida. Você pode passar seu tempo com quem quiser e como quiser. Mas não creio que você investiu neste livro para que eu o distraísse. Você deve analisar suas prioridades e valores, incluindo suas associações, e avaliá-los. Seu tempo nesta terra é curto demais para que não o desfrute sabiamente.

## ASSOCIAÇÃO EXPANDIDA

Da separação, vamos mudar para um tópico mais alegre: associação expandida. Eis a lei da associação expandida: **DESPENDA MAIS TEMPO COM AS PESSOAS CERTAS.** Quem são estas pessoas *certas*? Vai depender de suas metas e objetivos. Mas, em geral, procure pessoas de substância e cultura — pessoas que despendem tempo refletindo sobre o significado da vida e que realizam grandes coisas através da disciplina e da perseverança.

Isso foi o que o sr. Shoaff me aconselhou, logo depois que nos conhecemos. Ele disse: “Se você verdadeiramente quer o sucesso, você tem que cercar-se das pessoas certas”. E depois, com um olhar estranho, ele acrescentou: “É claro que, em sua situação atual, você terá que planejar e programar fazer isso”. E isso era verdade! Eu *realmente* tive que planejar e programar minha aproximação das pessoas certas.

Durante aquele início, quando convocado a fazer uma apresentação de vendas, geralmente, eu estacionava meu calhambeque, caindo aos pedaços, há alguns quarteirões de distância. Com freqüência, alguém me perguntava: “Por curiosidade, Jim, como você chegou aqui?” — e eu respondia: “Ah, alguém me deu uma carona”. É claro, aquele al-

guém era *eu mesmo* me levando em minha “bomba” barulhenta.

Na realidade, não é tão difícil associar-se com as pessoas bem-sucedidas. Simplesmente, envolva-se com sua comunidade. Tenho um amiga que começou um negócio de vendas. Ela, então, se afiliou à câmara de comércio de sua cidade, tornou-se ativa em algumas comunidades, e antes que soubesse, já havia sido convidada para jogar tênis com algumas das pessoas mais influentes da cidade. Veja, não é tão difícil criar novas associações.

Além disso, como discutimos em um capítulo anterior, invista no apetite de uma pessoa rica. Leve uma pessoa rica para jantar. Não há como dizer o que você pode aprender em uma hora ou duas de conversa bem orientada.

Ao expandir suas associações, analise as prioridades de sua vida. Isso é chamado associação com um objetivo.

Por exemplo, descubra alguma pessoa bem-sucedida para ajudá-lo em seu plano de sucesso; descubra alguma pessoa saudável para incentivá-lo a fazer um plano de exercícios e de nutrição; descubra alguém que saiba como viver e que o ensine os segredos de um estilo de vida recompensador. E não fique embaraçado em cultivar a amizade destas pessoas. As pessoas mais bem-sucedidas adoram compartilhar seu conhecimento com os outros. (Provavelmente, este é o motivo principal de seu sucesso).

As pessoas bem-sucedidas procuram aqueles que eles admiram. Elas entendem que a inspiração e o conhecimento podem ser adquiridos a partir do tipo certo de associação. Não sou exceção a esta regra. Tenho uma destas associações, uma pessoa com quem gosto de passar o maior tempo possível. Ele é um caçador de animais de grande porte, um milionário, viajante e um empreendedor. É também um dos maiores filósofos do mundo.

Meu amigo tem muitas habilidades, mas duas são positivamente excepcionais...

Primeiro, ele tem a capacidade de absorver os eventos de um dia em detalhes minuciosos. Ele não apenas lembra cada dia, mas creio que pode lembrar todos os dias de sua vida adulta. É capaz de lembrar cada livro que já leu. Parece reter cada fato que aprende. Se eu tivesse que escolher entre ir para o exterior eu mesmo ou ele visitá-lo e recontar sua viagem para mim, escolheria o último. Por quê? Porque ele não perde nada que é importante. Ele absorve cada evento feito uma esponja.

Seu segundo talento é sua expressividade. Quando volta de uma viagem, ele descreve, em vívidos detalhes, os sons e cores do país, os costumes e preocupações de seu povo, as pequenas experiências e os grandes acontecimentos de sua viagem. Ele consegue colocar tudo que viu, tocou e sentiu em palavras vibrantes e emocionadas.

Quando reconta uma viagem, seus ouvintes podem sentir o cair de uma queda d'água, a brisa fria dos ventos do norte, as cores e os odores das cidades e do campo. Que dom ele oferece aos privilegiados que o conhecem!

Que valor pode-se colocar em uma associação tão singular? Não sei, mas posso dizer com confiança que, a partir de nossa associação, expandi meus conhecimentos, minha percepção, minhas habilidades, meu empreendimento e meu estilo de vida muitas vezes.

Onde *você* deve ir para seu banquete intelectual? Pobre daquele que tem um restaurante favorito, mas não um pensador favorito. Esta pessoa cuidou de alimentar seu corpo, mas não sua mente e alma.

Hoje, graças a Gutenberg, Marconi e outros pioneiros no campo das informações registradas, podemos também nos

associar através de oceanos e através dos séculos. Talvez você não conheça o indivíduo pessoalmente, mas pode ler suas palavras ou ouvir sua voz gravada. Churchill, Aristóteles e Lincoln não estão mais vivos, mas suas palavras ainda podem admirar, inspirar e instruir.

Associação — é uma das sete estratégias para a prosperidade e felicidade. Mantenha as ervas daninhas das influências negativas afastadas de sua vida. Em vez disso, “cultive” as sementes da influência construtiva. Você não acreditará na colheita de boa sorte que virá!

**ESTRATÉGIA SETE**

*Aprender a Arte*

*de*

*Viver Bem*

## O Caminho para um Estilo de Vida Mais Rico

Em seu papel como professor, o sr. Shoaff me desafiava continuamente. Assim que eu aplicava seus princípios em uma área, ele, imediatamente, trazia outro princípio de importância fundamental.

Assim que comecei a fazer meu caminho no mercado e ganhar mais dinheiro, ele disse: “Jim, não aprenda apenas a ganhar, aprenda a viver!”.

Eu não entendi. Na realidade, eu não estava nem prestando muita atenção. “Aqui estou eu”, pensava, “trabalhando arduamente, lutando para atingir minhas metas, ver o sucesso. De que ele está falando? O que ele acha que estou perdendo? *O que mais existe?*”

Lendo meus pensamentos, o sr. Shoaff sorriu e disse: “Jim, há algumas pessoas que têm lindas coisas ao seu redor, e, ainda assim, sentem-se pouco felizes; outros acumularam enormes quantias de dinheiro e ainda são pobres de espírito e encontram pouco prazer em suas vidas. Quero que você aprenda a arte de planejar um estilo de vida, a arte de aprender como viver”.

“Bem”, respondi, “posso pensar nisso quando tiver realmente bastante dinheiro. Agora devo aprender somente a ganhá-lo, não acha?”

“Não, Jim”, disse ele, balançando a cabeça, “é mais fácil aprender a arte de planejar um estilo de vida com pequenas quantias. Na realidade, começa com cinquenta centavos”.

“Cinqüenta centavos!” exclamei. “Como é possível alguém poder desenvolver um estilo de vida com cinqüenta centavos?”

O sr. Shoaff sorriu. O vendedor experiente, ele sabia que, finalmente, havia conquistado toda minha atenção. “Imagine que você está engraxando os sapatos. O engraxate está fazendo um ótimo trabalho. Na verdade, você está obtendo um dos melhores trabalhos do mundo. Quando você paga a ele, você pensa que tipo de gorjeta dar a ele. Você pensa: ‘Devo dar a ele vinte e cinco ou cinqüenta centavos?’ Se duas quantias diferentes virem à mente, sempre escolha a quantia mais alta; torne-se uma pessoa dos cinqüenta centavos”.

“Acho que não estou entendendo bem”, pensei. Perplexo, perguntei: “Que diferença faz — vinte e cinco ou cinqüenta centavos?”

“Faz toda a diferença do mundo. Se você dissesse: ‘Bem, vou somente dar a ele vinte e cinco centavos’, isso iria afetar você pelo resto do dia. Você vai se sentir um pouco culpado, *um pouco* inseguro. E, em algum momento durante o dia, você olharia para o brilho do sapato e diria: ‘Com certeza sou mesquinho, uma pequena gorjeta de vinte e cinco centavos por um brilho desses!’”.

“Por outro lado”, ele acrescentou, “se você escolher os cinqüenta centavos, você vai se sentir próspero e confiante o dia todo. Você não pode acreditar na diferença que a mentalidade de cinqüenta centavos pode fazer”.

Anos mais tarde, um homem em Detroit veio até mim, depois de um de meus seminários e disse: “Sr. Rohn, o senhor me inspirou hoje à noite com sua descrição da atitude dos cinqüenta centavos. Decidi mudar toda minha vida. O senhor vai ouvir falar de mim um dia”. E saiu.

Realmente, alguns meses mais tarde, quando estava dando outra palestra em Detroit, o mesmo homem veio até o pódio, com um largo sorriso no rosto, e disse: “O senhor lembra de mim?”

“Claro que lembro”, respondi. “O senhor é o homem que disse que ia mudar sua vida”.

Ele balançou a cabeça e disse: “Tenho que lhe contar uma história”.

“Depois de seu último seminário, comecei a pensar em formas de começar a mudar minha vida, e decidi começar com minha família. Tenho duas filhas adolescentes adoráveis — as melhores filhas que alguém poderia pedir. Elas nunca me deram trabalho. Entretanto, sempre fui rígido com elas. Uma das coisas que elas adoram fazer é ir a shows de rock para ver seus artistas preferidos. Sempre fui muito rígido a este respeito. Elas me pediam permissão para ir e eu dizia: ‘Não, não quero que vocês vão. A música é muito alta. Vocês vão estragar a audição. E além disso, não são as pessoas certas’.

“A mesma coisa sempre acontecia. Elas imploravam: ‘Por favor, papai, queremos ir. Não damos qualquer problema a você. Somos boas garotas. Deixe-nos ir’.

“Depois delas implorarem bastante, eu, relutantemente, jogava o dinheiro a elas e dizia: ‘Está bem, se vocês querem *tanto...*’

“Foi aí que decidi começar a fazer algumas mudanças em minha vida. Eis o que fiz: Vi um anúncio de um show com um dos artistas preferidos de minhas filhas, e fui eu mesmo comprar as entradas.

“Quando cheguei em casa, entreguei o envelope e disse: ‘São entradas para o próximo show de rock. Sei que o grupo é um de seus favoritos’.

“Jim”, o homem continuou, as lágrimas enchendo seus olhos, “o senhor tinha que ver a expressão de seus rostos. Eu disse a elas que os dias de súplicas estavam terminados. Que abraço recebi! Aí as fiz prometer não abrir o envelope até chegarem ao show.

“E sabe do que mais? Como eu tinha comprado entradas para a décima fileira, no meio, me diverti muito, a noite toda, só imaginando o entusiasmo delas.

“Minha recompensa verdadeira veio quando elas chegaram em casa. Uma delas sentou em meu colo e a outra me abraçou pelo pescoço, e as duas disseram: “Pai, você é o maior””.

Que história maravilhosa! E que exemplo irresistível de como é possível, com apenas um pequena mudança de atitude, transformar um estilo de vida. É apenas uma questão de aprender a ser generoso em espírito e aprender a desenvolver uma mentalidade de cinquenta centavos em um mundo de mentalidade de vinte e cinco.

## **MESMO DINHEIRO, ESTILOS DIFERENTES**

Eis um pensamento importante: **SEJA FELIZ COM O QUE TEM, ENQUANTO BUSCA O QUE DESEJA.**

Tento vivenciar isso todos os dias de minha vida.

Não é realmente difícil aprender a arte de viver. Mesmo as pessoas com meios modestos podem experimentar um estilo de vida sofisticado. Elas, simplesmente, economizam parte do dinheiro do refrigerante para comprar uma garrafa de bom vinho. Ou deixam de ir ao cinema e vão ao teatro. Ou, ao economizar dinheiro o ano todo, têm o sufi-

ciente para uma viagem para a Europa ou para comprar uma boa obra de arte.

Não gaste todo seu dinheiro, vinte e cinco centavos por vez. Economize e compre algo especial — algo fino, de valor duradouro, ou algo que lhe dê boas memórias para a vida toda. Lembre-se, todo aquele dinheiro gasto em doces pode chegar a uma pequena fortuna. E para uma pessoa sofisticada, a qualidade é bem mais importante do que a quantidade. Melhor alguns tesouros do que uma casa cheia de bugiganga.

Estilo de vida, como defino aqui, é uma questão de consciência, valores, educação e gosto disciplinado. É uma arte que traz satisfação quando praticada. É a decisão deliberada de saborear e desfrutar todas as experiências e possibilidades da vida.

Estilo de vida significa expandir seus conhecimentos e experiências a partir da influência de livros, pessoas, filmes e novas aventuras. Dessa maneira, trate de desfrutar e aprender a partir de tudo e de todos com os quais entrar em contato.

Pense em algo que pode fazer hoje para fazer sentir-se mais rico e melhor consigo mesmo e com sua vida; faça uma ligação telefônica para reservar entradas para um concerto, compre alguns discos de boa música, envie flores, mande uma nota de agradecimento, planeje uma viagem, comece a ler um clássico.

Ainda não consegue pensar em nada para fazer? Aposto que, em uma área de cinquenta milhas de onde você está agora, há alguns lugares que nunca viu, algumas comidas que nunca experimentou, algumas experiências que nunca teve.

Isso é verdade para mim. Como você sabe, cresci em Idaho, onde fica uma parte do grande parque nacional de Yellowstone. E, ainda assim, nunca estive em Yellowstone. Imaginem! Milhões de pessoas viajaram ao redor do mundo para ver os ursos cinzentos e o Old Faithful, e eu, um nativo de Idaho, nunca estive lá. Estive na África, mas não em Yellowstone.

Você tem um história de “Yellowstone” em sua vida? Você mora em Nova York e nunca esteve na Estátua da Liberdade? Ou é um texano que nunca esteve em Álamo? Ou um canadense que nunca visitou Ottawa? Então, como eu, você está perdendo excelentes oportunidades para experimentar um estilo de vida expandido.

Vamos todos estabelecer novas metas para não perder nada, especialmente aquelas coisas que estão ao nosso alcance. Pode requerer um pouco de iniciativa de nossa parte, mas pense nas recompensas à nossa espera! Tudo que precisamos fazer é permitir que um ato consciente brote de um pensamento singular. E este ato ligará nossos sonhos à realidade da nova experiência.

Agora você já sabe que tenho um respeito saudável pelo valor da riqueza material na vida. Mas o dinheiro também pode ser superestimado, até mesmo idolatrado. E, com frequência, recebe poderes que simplesmente não possui.

Lembro de dizer ao sr. Shoaff: “Se eu tivesse mais dinheiro, seria feliz”. Mas ele respondeu: “A chave para a felicidade não é mais. A felicidade é uma arte a ser estudada e praticada. Mais dinheiro apenas fará mais do que você já é. *Mais* apenas o enviará mais rapidamente para seu destino. Assim, se você tem inclinação para ser infeliz, você será um miserável luxuoso com mais dinheiro. Se tem inclinação pa-

ra ser desagradável, a riqueza fará de você um terror. E, se tem inclinação a beber um pouco a mais, mais dinheiro apenas o capacitará a se acabar em bebida.

“Por outro lado, se você dominar a arte do estilo de vida e felicidade, mais dinheiro o ajudará a ampliar sua felicidade e sua riqueza interior”.

Estilo de vida é estilo acima da quantia. E estilo é uma arte — a arte de viver. Você não pode comprar estilo com dinheiro. Não pode comprar bom gosto com dinheiro. Pode apenas comprar *mais* com dinheiro.

Estilo de vida é cultura — apreciar boa música, dança, arte, escultura, literatura e peças. É o gosto pelo fino, pelo único, pelo bonito.

Mortimer Adler, o filósofo, disse: “Se não buscarmos os gostos melhores, ficaremos satisfeitos com os piores”.

Desse modo, lembre-se da busca. É ter o melhor no tempo que temos disponível. Não é a quantia, é o valor.

Estilo de vida também significa recompensar pela excelência, onde quer que você a encontre, ao não considerar as coisas pequenas da vida como certas. Deixe-me exemplificar este ponto com um acontecimento pessoal.

Minha amiga e eu estávamos viajando para Carmel, na Califórnia, para compras e exploração. No caminho, paramos em um posto de gasolina. Assim que paramos o carro em frente das bombas, um jovem, de dezoito ou dezenove anos, veio caminhando com vontade para nosso carro e, com um grande sorriso, disse: “Posso ajudá-lo?”

“Sim”, respondi. “Encha o tanque, por favor”.

Eu não estava preparado para o que se seguiu. Nesta época de termos que fazer tudo sozinhos e de deterioração do tratamento ao cliente, este jovem verificou cada pneu, lavou

cada janela — até o teto solar — cantando e assobiando o tempo todo. Não podíamos acreditar tanto na qualidade do serviço quanto na atitude positiva para com o seu trabalho.

Quando ele trouxe a conta, eu disse ao jovem: “Ei, você realmente cuidou muito bem de nós. Gostei muito”.

Ele respondeu: “Gosto muito de trabalhar. É divertido e tenho a oportunidade de conhecer pessoas agradáveis como o senhor”.

Este garoto era realmente incrível!

Eu disse: “Estamos a caminho de Carmel e gostaríamos de tomar um milkshake. Você pode nos dizer onde encontrar a lanchonete mais próxima?”

“A lanchonete fica a alguns quarteirões daqui”, ele disse e nos deu a direção detalhada. Depois acrescentou: “Não estacione em frente — estacione ao lado, para que seu carro não seja roubado”.

Que garoto!

Quando chegamos à lanchonete, pedimos milkshakes, mas em vez de dois, pedimos três. Depois, voltamos ao posto de gasolina. Nosso jovem amigo se apressou em nos cumprimentar. “Ei, estou vendo que o senhor achou o milkshake”.

“Achei, e este é para você!”

Ele abriu a boca. “Para mim?”

“Claro. Com todo este fantástico serviço que você nos deu, não podia deixar você fora do milkshake”.

“Puxa!” foi sua atônita resposta.

Quando saímos, pude vê-lo pelo espelho retrovisor, em pé, com um enorme sorriso no rosto.

Veja, o que este pequeno ato de generosidade me custou? Apenas cerca de dois dólares. (Esta quantia tem uma forma de se repetir, não é mesmo?). Veja bem, não é o dinheiro, é o estilo.

Eu devia estar me sentindo especialmente criativo naquele dia. Em nossa chegada a Carmel, fui diretamente para uma floricultura. Quando entrei, disse ao florista: “Preciso de uma rosa de cabo longo para a senhora levar com ela, enquanto fazemos compras em Carmel”.

O florista, um tipo bem pouco romântico, respondeu: “Vendemos somente a dúzia”.

“Não preciso de uma dúzia”, respondi, “mas só uma”.

“Bem”, ele respondeu desdenhosamente, “vai lhe custar dois dólares”.

“Ótimo”, exclamei. “Não há nada pior do que uma rosa barata”.

Escolhendo a rosa com deliberação, entreguei-a à minha amiga. Ela ficou impressionada! E o custo? *Dois dólares*. Apenas dois dólares. (Um pouco depois, ela olhou para cima e disse: “Jim, devo ser a única mulher em Carmel usando uma rosa hoje”.)

Além da lição dos cinquenta centavos, o sr. Shoaff me ensinou outra lição sobre gorjetas. Ele explicou que a palavra “gorjeta” vem das palavras “assegurar presteza”.

“Agora”, disse ele, “se uma gorjeta destina-se a assegurar presteza, quando se deve dar a gorjeta?”

Eu sabia a que ele se referia, mas eu ainda pensava “medianamente”. “Quando está no restaurante e o serviço é bom, você deixa uma gorjeta. Se recebe um mal serviço, não há gorjeta”, foi minha resposta.

“Não, Jim, você não entendeu. Pessoas sofisticadas não arriscam receber ou não um bom serviço. Elas *asseguram* o bom serviço ao dar o dinheiro adiantado”.

Tente. A próxima vez que tiver uma refeição especial em um restaurante, peça ao garçom para vir até sua mesa,

coloque um braço em seu ombro e diga: “Tome cinco dólares. Você vai servir bem nossa mesa?”

Como o sr. Shoaff disse: “Você não acredita no que vai acontecer. Eles vão estar sempre ao seu lado. Você não vai ter que perguntar onde foram ou esperar por uma segunda xícara de café”.

Você está entendendo a mensagem? O mesmo dinheiro, estilo diferente.

## AMOR E AMIZADE

Viver a vida com estilo também significa viver uma vida de equilíbrio. E um dos ingredientes mais importantes de uma vida equilibrada é ter alguém para amar e para amar você. Se você tem alguém que ama, não há nada mais valioso. Uma pessoa se preocupar com a outra representa a vida em seu ápice.

Proteja o amor com vigor. Não deixe nada ficar em seu caminho. Se uma cadeira ficar no caminho, sugiro que destrua a cadeira. Não deixe nada bloquear o amor.

Já foi dito, sabiamente, há muito tempo: “Há muitos tesouros, mas o maior deles é o amor”. Em outras palavras, é melhor viver em uma barraca na praia e conhecer o amor, do que viver em uma mansão sozinho. Pergunte a mim... eu sei. Sua família e seu amor devem ser cultivados como um jardim. Tempo, esforço e imaginação devem ser convocados constantemente para mantê-los florescendo e crescendo.

Depois do amor, a amizade é muito importante. É inestimável. Os amigos são aquelas pessoas maravilhosas que sabem tudo sobre você e, ainda assim, o apreciam. Os ami-

gos são aquelas pessoas que chegam quando todos estão saindo. E como a vida não oferece garantias, certifique-se, em seu caminho para cima, de fazer o tipo de amigos que estarão com você no caminho para baixo. A vida tem subidas e descidas, e os amigos, os verdadeiros amigos, tornarão as subidas mais alegres e as descidas menos devastadoras.

Tenho um amigo assim. Se eu fosse colocado injustamente na cadeia em um outro país, seria ele que eu chamaria. Sabe por que o chamaria? Certo, porque ele viria. Esse é um amigo — alguém que o tiraria de uma cadeia em um país estrangeiro. E sei que, se custasse uma fortuna para me tirar, ele a gastaria. E se levasse muito tempo, ele despenderia o tempo necessário. Este é um verdadeiro amigo. Espero que você tenha um amigo como esse.

Tenho também amigos casuais, conhecidos que provavelmente diriam: “Ligue para mim quando voltar para os Estados Unidos”. Creio que todos nós temos amigos assim. O problema surge quando confundimos sua função em nossas vidas com a verdadeira amizade.

Em conclusão, lembre-se disso: A boa vida não é uma quantia; é uma atitude, um ato, uma idéia, uma descoberta, uma busca. A boa vida vem de um estilo de vida totalmente desenvolvido, independente do tamanho de sua conta bancária; um estilo de vida que lhe proporciona um sentido constante da alegria de viver; um estilo de vida que abastece seu desejo de tornar-se uma pessoa de grande valor e conquistas. Afinal de contas, o que é a riqueza sem caráter, a indústria sem arte, a quantidade sem qualidade, o empreendimento sem a satisfação, e a posse sem a alegria?

Você pode se tornar a pessoa de cultura que soma à cultura global. Você pode ser a pessoa de substância incomum que possui o estilo e a individualidade, dos quais nossos filhos e seus filhos podem ser os beneficiários.

## O Dia que Vai Transformar Sua Vida

Nós percorremos uma longa estrada juntos. Neste livro, compartilhei um banquete de idéias com você — estratégias que sei que vão satisfazer seu apetite por prosperidade e felicidade. E devo, contudo, também compartilhar com você uma preocupação.

Veja, se assimilar todas as informações neste livro, você, provavelmente, pode denominar-se um especialista nos princípios da prosperidade e felicidade. Você, sem dúvida, poderia dar uma palestra sobre os aspectos filosóficos do sucesso e impressionar bastante.

Contudo, você deve fazer mais na vida do que conhecer a teoria sobre como as coisas devem, *supostamente*, funcionar. No sistema de livre empresa, você deve *agir* para fazer as coisas acontecerem. Apenas o *conhecimento aplicado* conta.

Dessa forma, o que você faz para preencher a lacuna entre o conhecimento e a ação? Há um terceiro componente que atua como catalisador? Felizmente, há. São nossas emoções.

### EMOÇÕES

As emoções são as forças mais poderosas em nosso interior. Sob o poder das emoções, os seres humanos podem realizar os atos mais heróicos (e também os mais bárbaros).

Até um certo ponto, a própria civilização pode ser definida como a canalização inteligente da emoção humana. As emoções são o combustível e a mente é o piloto que, juntos, impulsionam o navio do progresso civilizado.

Que emoções fazem as pessoas agirem? Há quatro emoções básicas: cada uma, ou a combinação de várias, podem acionar a mais incrível atividade. O dia em que você permitir que estas emoções abasteçam seu desejo será o dia em que sua vida vai se transformar.

## **Revolta**

Em geral, a palavra “revolta” não é vinculada à ação positiva. Entretanto, se adequadamente canalizada, a revolta pode mudar a vida de uma pessoa.

A pessoa que sente revolta atingiu um ponto sem volta. Ela está pronta para desafiar a própria vida e dizer: “*Já chega!*”

Foi isso o que eu disse, após minha humilhante experiência com a menina Bandeirante e os biscoitos de dois dólares. “Já chega!” eu disse. Não quero viver deste jeito *nunca mais*. Já chega de ficar sem um tostão. Já chega de ficar sem jeito, e já chega de mentir”.

Sim, os sentimentos produtivos de revolta surgem quando uma pessoa diz: “Já é demais”. Chega.

O “sujeito” finalmente se revoltou com o fato de ser um perdedor. Ele cansou da mediocridade. Cansou daqueles sentimentos horríveis de medo, dor e humilhação. Ele vê sua mulher, mais uma vez, caminhando pelo corredor de comida enlatada do supermercado, para comprar uma lata de ervilhas e ele sabe o que vai acontecer. Ele sabe que ela vai olhar para a marca que custa sessenta e nove centavos e para a marca

que custa sessenta e sete centavos. E ele sabe que, embora ela prefira a marca de sessenta e nove centavos, ela vai comprar a de sessenta e sete centavos. E ele sabe, exatamente, a *razão* dela comprar a lata mais barata — para economizar dois centavos. *Dois centavos!* Nosso “sujeito”, sentindo-se enojado, diz: “Já chega de ficar de joelhos na poeira procurando centavos. Não vamos viver deste jeito *nunca mais*”.

Preste atenção! Este pode ser o dia que vai mudar sua vida. Chame-o como quiser — o dia do “já chega”, o dia do “nunca mais”, o dia do “é demais”. Não importa o nome dado, você pode torná-lo poderoso! Não há nada que muda mais a vida que a revolta vinda bem do íntimo.

Inversamente, não há nada mais digno de pena do que a revolta leve. Alguém diz: “Creio que já chega para mim...” Que ridículo, que falta de coragem. Não há combustível suficiente neste tipo de emoção para acionar um barco de brinquedo numa banheira!

## Decisão

A maioria de nós precisa ser colocado contra a parede para tomar decisões. E, assim que chegamos a este ponto, temos que lidar com as emoções conflitantes que surgem na tomada de decisões. Chegamos a uma bifurcação na estrada.

Entretanto, esta bifurcação pode oferecer duas, três ou até mesmo quatro opções. Não é de estranhar que a tomada de decisão possa criar um frio em nosso estômago, manter-nos acordados no meio da noite ou nos causar um suor frio.

Tomar decisões de mudança de vida pode ser comparado a uma guerra civil interna. Exércitos de emoções conflitantes, cada um com seu próprio arsenal de razões, lutam contra o outro pela supremacia de nossas mentes. E as deci-

sões resultantes, sejam audaciosas ou tímidas, bem pensadas ou impulsivas, podem estabelecer o curso da ação ou cegá-lo.

Não tenho muitos conselhos a dar sobre a tomada de decisão; a não ser este: Qualquer coisa que você faça, não fique na bifurcação da estrada. Decida. É muito melhor tomar uma decisão errada do que não tomar nenhuma decisão. Todos nós devemos enfrentar nosso turbilhão emocional e separar nossos sentimentos.

Como um jovem empreendedor me disse, depois de decidir arriscar tudo e começar um novo negócio: “Desisti da idéia de me livrar das borboletas em meu estômago. Mas, pelo menos, agora possa fazê-las voar em formação, a maior parte do tempo”.

Você, é claro, tem um tremendo instrumento para a tomada de decisão, não é mesmo? Se fez os exercícios sobre o estabelecimento de metas (Você os fez, não é mesmo? Em caso negativo, não é tarde demais se os fizer agora), tem um plano de longo alcance e de curto alcance para sua vida. Tudo o que tem a fazer agora é decidir agir, mostrando o *desejo* apropriado.

## **Desejo**

Como se pode adquirir desejo? Não creio que eu possa responder a isto diretamente, pois há muitas maneiras. Mas sei duas coisas sobre o desejo:

1. Ele vem do interior, não do exterior.
2. Ele pode ser acionado por forças externas.

Quase tudo pode acionar o desejo. É uma questão de época e de preparação. Pode ser uma canção que toca o co-

ração. Pode ser um sermão memorável. Pode ser um filme, uma conversa com um amigo, uma confrontação com um inimigo ou uma experiência amarga. Até um livro como este pode acionar o mecanismo interno que fará algumas pessoas dizerem: “Quero isto agora!”.

Assim, durante a busca pelo “ponto central” do desejo puro e bruto, dê as boas-vindas a cada experiência positiva em sua vida. Não construa um muro para impedi-lo de experimentar a vida. O mesmo muro que mantém a decepção afastada também mantém afastado o sol das experiências enriquecedoras. Assim, deixe a vida tocá-lo. O próximo toque pode ser aquele que vai transformar sua vida.

## Resolução

A resolução diz: “Eu vou”. Estas duas palavras estão entre as mais poderosas da língua portuguesa. EU VOU.

Benjamin Disraeli, o grande estadista britânico, disse: “Nada pode resistir à vontade humana que arrisca sua própria existência na busca de seu objetivo”. Em outras palavras, quando alguém decide “fazer ou morrer”, nada pode impedi-lo. O alpinista diz: “Vou escalar a montanha. Disseram que é muito alta, muito distante, muito íngreme, tem muitas pedras e é muito difícil. Mas é *minha* montanha. Eu a *vou* escalar. Em breve, você me verá no topo, acenando, ou nunca mais me verá, porque, se não conseguir chegar ao topo, não voltarei”. Não podemos lutar contra tal resolução!

Quando confrontado com uma determinação de ferro, posso ver o Tempo, o Destino e a Circunstância se reunindo rapidamente e decidindo: “É melhor deixá-lo realizar seu sonho. Ele disse que vai conseguir ou morrerá tentando”.

A melhor definição para “resolução” que já ouvi, veio de uma menina em Foster City na Califórnia. Como de costume, estava dando uma palestra sobre o sucesso para um grupo de crianças bastante inteligentes de um colégio local. Perguntei: “Quem pode me dizer o que significa ‘resolução’?” Várias mãos se ergueram e ouvi algumas boas definições. Mas a última foi a melhor. Uma menina tímida, no fundo da sala, levantou-se e disse, intensamente: “Acho que resolução significa prometer a si mesmo que nunca vai desistir”. É isso! Esta é a melhor definição que já ouvi: **PROMETA A SI MESMO QUE NUNCA VAI DESISTIR.**

Pense sobre isto! Quanto tempo um bebê deve tentar aprender a andar? Quanto tempo você dá a um bebê médio antes de dizer: “Está bem, você já teve sua vez?” Você acha que isto é loucura? É claro que é. Qualquer mãe do mundo diria: “Meu bebê vai continuar tentando *até* aprender a andar!” Não é de se admirar que todos andam.

Há uma lição vital nisto. Pergunte a si mesmo: “Quanto tempo vou trabalhar para tornar os meus sonhos realidade?” Sugiro que responda: “Tanto tempo quanto for necessário”. Isto é que é resolução.

## AÇÃO

O conhecimento alimentado pela emoção é igual a ação. A ação é a última parte da fórmula. É o ingrediente que assegura os resultados. Somente a ação pode causar a reação. Além disso, somente a ação positiva pode causar a reação positiva.

Ação. O mundo inteiro adora observar aqueles que fazem as coisas acontecerem, e os recompensa por causarem ondas de empreendimento produtivo.

Enfatizo isto, pois atualmente vejo muitas pessoas que realmente compram afirmações. Entretanto, há uma famosa ditado que diz: “A fé sem a ação não tem propósito útil”. Quanta verdade!

Não tenho nada contra as afirmações, como um instrumento para criar a ação. Repetidas para reforçar um plano disciplinado, as afirmações podem ajudar a criar resultados maravilhosos.

Mas há também uma linha bastante tênue entre a fé e a insensatez. Veja, as afirmações sem ação são o início do auto-engano. E para seu bem-estar, há pouca coisa pior do que o auto-engano. É como o executivo de vendas que sai de uma reunião de vendas todo agitado e diz: “Vou ser o maior nesse negócio”, mas não coloca nenhum pensamento ou ação disciplinada para amparar suas palavras. Ele poderia, igualmente, estar indo para o oeste procurando o nascer do sol.

## QUATRO PERGUNTAS

À medida que chegamos ao fim de nossa viagem conjunta, tenho algumas perguntas sobre as quais gostaria que você ponderasse. A primeira é: Por que você deve tentar? As crianças geralmente fazem perguntas com “por quê”. E esta é uma pergunta importante com “por quê”. Quero dizer, por que levantar cedo? Por que trabalhar arduamente? Por que ler tantos livros? Por que fazer tantos amigos? Por que ir tão longe? Por que ganhar tanto? Por que dar tanto?

A melhor resposta para a pergunta “Por que você deve tentar?” é uma outra pergunta: *Por que não?* O que mais você vai fazer com sua vida? Por que não ver até onde pode ir? Por que não ver quanto pode ganhar, ou ler, ou di-

vidir? Por que não ver o que você pode se tornar ou quanto pode crescer? Por que não? Afinal de contas, você estará aqui até partir. Por que não ficar aqui com estilo?

A terceira pergunta vai um pouco além. Ela pergunta: “Por que não você?” Algumas pessoas fizeram as coisas mais incríveis com recursos limitados. Algumas pessoas se saem tão bem que conseguem tudo. Por que não você?

Por que você não pode observar a bruma da manhã nas Ilhas Hébridias na costa da Escócia? Por que você não pode mergulhar na história na Torre de Londres ou explorar os mistérios obscuros da Espanha? Por que você não pode almoçar em um daqueles cafés charmosos que dão para o famoso Champs Elysees em Paris? Por que não você?

Não há nada como um passeio pela Sala dos Espelhos no palácio de Versalhes ou mirar a Mona Lisa no Louvre.

Por que você não pode navegar em uma escuna no Caribe? Você sabe onde estão as conchas mais raras em Miami? Posso mostrar a você.

Por que você não pode comprar na Fifth Avenue em Nova York, ficar no Waldorf ou no Plaza, ou ainda no Carlisle, e comer ganso assado com “apple strudel” no Luchow’s? Por que você não pode tomar uma bebida ao por do sol do Arizona? Por que você não pode desfrutar tudo o que a vida tem a oferecer, sabendo que é sua recompensa pelo esforço consistente e disciplinado?

Por que não você?

E agora, meu amigo, uma última pergunta para você: Por que não agora? Por que adiar um futuro melhor quando tanta coisa maravilhosa espera seu comando? Comece hoje.

Compre alguns livros, faça seu plano detalhado de metas, leve um milionário para almoçar, descubra novas formas de aumentar sua produtividade, para desenvolver um estilo de vida de generosidade e amor, para fazer um novo esforço para acreditar em si mesmo. E comece a se mexer.

Finalmente, peça a ajuda de Deus. Sim, acredito que nosso sucesso futuro depende de nós. Mas também sei que todos precisamos de apoio espiritual, especialmente quando nossa resolução enfraquece, quando enfrentamos a adversidade.

Há uma história sobre um homem que pegou uma pilha de pedras e, em dois anos, a transformou em um lindo jardim com as mais lindas flores. Um dia um homem santo passou por lá. Ele tinha ouvido falar do jardim, pois sua fama se espalhou por milhas de distância. Mas ele também queria se certificar que o jardineiro não havia esquecido do Criador máximo. Assim, ele disse: "Jardineiro, o Senhor certamente o abençoou com um lindo jardim". O jardineiro entendeu. "Você está certo, santo homem" disse ele. "Se não fosse pelo brilho do sol, a chuva, o solo e o milagre da semente e das estações, não haveria jardim. Mas você deveria ter visto este lugar há dois anos, quando Deus o tinha somente para Ele".



Você e eu recebemos as dádivas da vida, mas depende de nós decidir se vamos usar as leis de Deus para criar e para prosperar.

## Testemunhos de alguns empresários

*"Com a força de suas palavras e o impacto de seus conceitos em sua maneira particular de transmitir-los, Jim Rohn provoca mudanças profundas na procura por sermos melhores."*

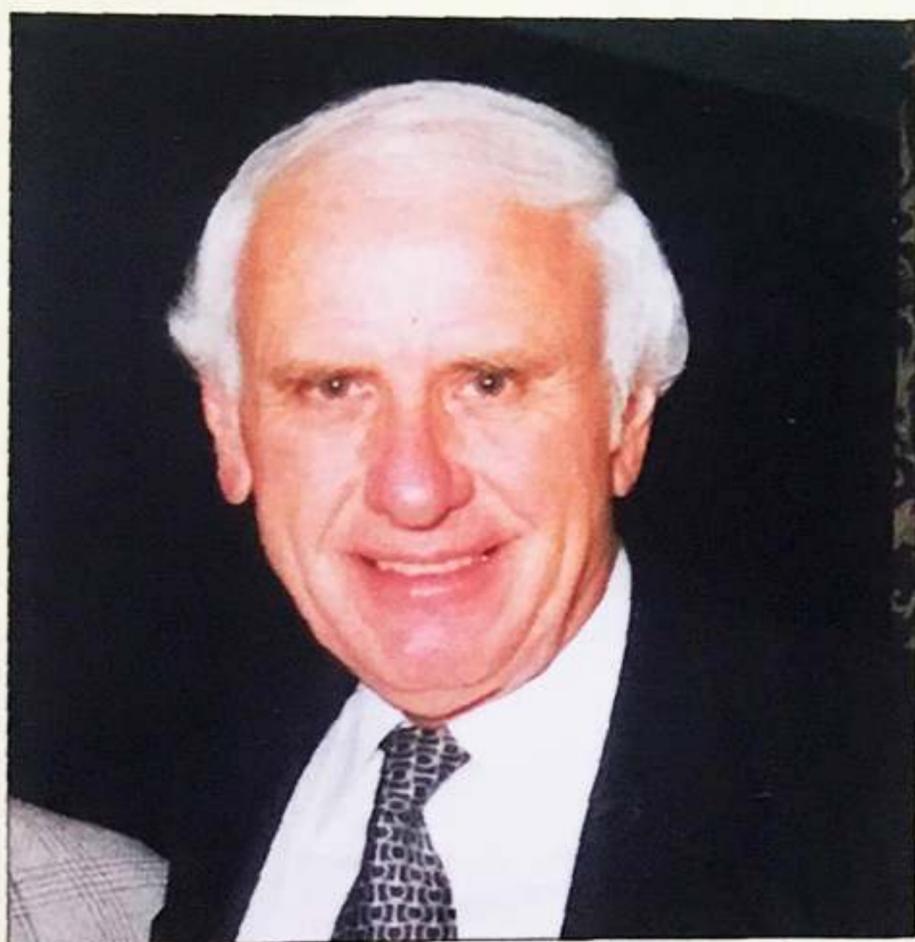
ALFONSO DIAZ AGUILAR  
Coca-Cola, Femsa de Buenos Aires

*"É um líder de quem sempre podemos aprender sem importar o quanto já sabemos. Depois de estarmos expostos às suas conferências, muitos de nós chegamos a conclusões similares: ter aprendido a lição que faltava."*

SR. ABEL DI GILLO  
Diretor da Divisão Farmacêutica  
Parke Davis - Argentina

*"Participar de um seminário de **Jim Rohn** é como refletir sobre si mesmo, seu presente, seu futuro, suas atitudes e comportamentos. Mas a diferença está em que quando termina, terá anotadas várias idéias-chaves que irão ajudá-lo a partir daquele momento."*

SR. ERNESTO CARRO  
Gerente  
Aerolíneas Argentinas Plus

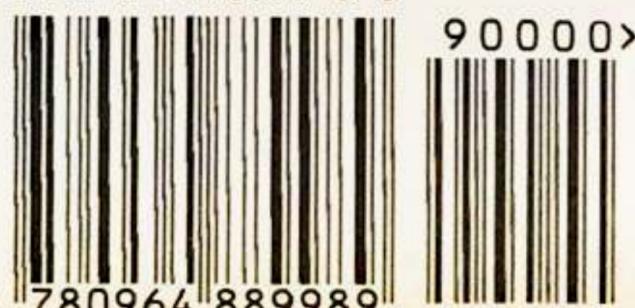


### Sobre Jim Rohn

Durante mais de 34 anos, Jim Rohn tem ajudado as pessoas de todos os grupos econômicos e sociais a melhorarem suas vidas. Suas fitas e numerosas apresentações fizeram dele uma influência poderosa nas vidas de milhões de pessoas. Ele é reconhecido por seus colegas como o notável professor do sucesso e da felicidade.

ISBN 0-914629-73-5

ISBN 0-9648899-8-6



9 780964 889989