

Allan & Barbara Pease

Mais de 3 milhões de livros vendidos no Brasil

SE A VIDA É UM JOGO, AQUI ESTÃO AS REGRAS

Uma abordagem científica sobre a Lei da Atração

Descubra seus verdadeiros desejos
e transforme-os em realidade



SEXTANTE

*Dedicamos este livro a Ray Pease, cujo
conhecimento, experiência e influência marcaram
a vida de todos os que o conheceram.
Sua sabedoria enche as páginas deste livro.*

Sumário

Introdução	9
capítulo 1 Revelado o segredo do SAR	12
capítulo 2 Decida o que você quer	22
capítulo 3 Estabeleça metas claras	43
capítulo 4 Faça planos com prazos	60
capítulo 5 Vá até o fim, apesar do que os outros pensem, façam ou digam	74
capítulo 6 Assuma a responsabilidade por sua vida	82
capítulo 7 A arte da visualização	102
capítulo 8 O poder das afirmações	115
capítulo 9 Desenvolva novos hábitos	133
capítulo 10 Pratique o jogo dos números	147
capítulo 11 Como lidar com o estresse	163
capítulo 12 Supere o medo e a preocupação	184
capítulo 13 Nunca desista	198

capítulo 14	Do barraco à cobertura	210
capítulo 15	Diga a seu corpo o que fazer	241
capítulo 16	Como juntar tudo	262
Agradecimentos		269
Bibliografia		270

Introdução

“A vida não deveria ser uma jornada para o túmulo com a intenção de chegar lá em segurança num corpo bonito e bem conservado, e sim chegar derrapando de lado, em uma nuvem de fumaça, completamente desgastado e exausto, gritando: ‘Uau! Que viagem!’”


Hunter S. Thompson

Este livro é o seu primeiro passo na direção de estradas nas quais você talvez nunca tivesse pensado em se aventurar e que talvez jamais viesse a conhecer. Ao longo da leitura, você perceberá por que está onde está e por que tem o que tem neste momento da vida, e encontrará as respostas que o ajudarão a ir aonde desejar.

Mostraremos a você como descobrir o que realmente quer e como atingir esse objetivo. Você aprenderá a priorizar suas ideias, recuperar sua vida, superar obstáculos e evitar que os outros, sobretudo amigos e parentes, o manipulem. Nós o ajudaremos a escolher seu próprio caminho, não aquele que tentam lhe impor. Vamos mostrar como assumir o controle de sua vida e se tornar quem você quer ser. Você descobrirá como lidar com as situações que surgirem, por mais difíceis ou desesperadoras que possam parecer.

Você também vai aprender o caminho para chegar aonde gostaria de estar. Vamos explicar os princípios de sucesso que homens e mulheres utilizaram no decorrer da história para atingir a grandeza e recuperar-se dos fracassos. Barbara e eu aprendemos

muitos desses princípios diretamente com os mestres nos últimos 50 anos, e essas lições são a principal razão de nosso sucesso. Também apresentaremos novos estudos que revelam por que algumas pessoas são bem-sucedidas e outras não. Examinaremos um sistema de funcionamento cerebral que você pode programar para conquistar o que quiser. Discutiremos esse sistema no primeiro capítulo e apresentaremos os benefícios de seu uso no restante do livro.

Também responderemos às perguntas acerca de tudo o que você já leu ou ouviu falar sobre estabelecimento de metas, visualização, afirmações e Lei da Atração. Como há muita informação, é importante que você faça pausas durante a leitura para refletir e implementar o que foi dito. Sugerimos pontos específicos para isso, indicados pelo símbolo . Mas essa orientação não precisa ser seguida à risca; serve apenas de guia.

Discutiremos as habilidades simples mas poderosas que nos ajudam a lidar com quase tudo o que acontece na vida, para o bem ou para o mal. E responderemos aos grandes questionamentos sobre como obter o que se quer apesar das circunstâncias adversas.

Os conceitos presentes neste livro foram transformadores para os participantes de nossos seminários e podem fazer o mesmo por você.

Resumindo: se a vida é um jogo, aqui estão as regras.

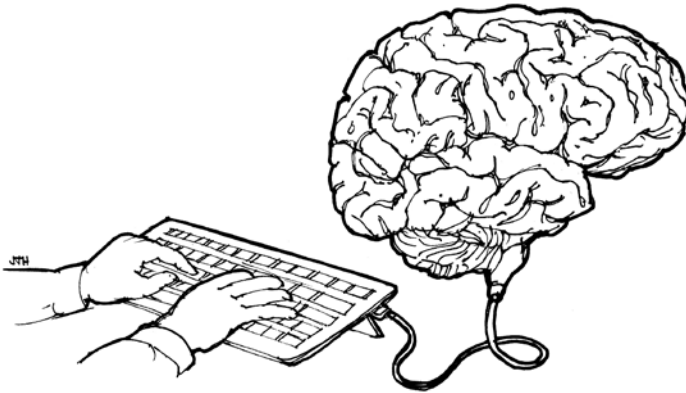
No decorrer dos capítulos, muitos pontos importantes são repetidos de várias formas, e isso é intencional. Estudos comprovam que o aprendizado ocorre de maneira mais eficaz com a repetição de uma ideia numa série de seis exposições. Quando você ouve ou lê uma afirmação pela primeira vez, sua mente pode rejeitá-la caso entre em conflito com ideias preconcebidas. É por isso que a maioria dos treinamentos motivacionais não dá certo. Mas depois de ouvir a mesma ideia seis vezes, seu cérebro consegue aceitá-la e internalizá-la.

Apresentamos atividades em cada capítulo e sugerimos que você faça anotações para usar como referência se quiser retomar a ideia mais tarde.

Por fim, embora o livro seja de autoria de nós dois, optamos por escrevê-lo em primeira pessoa, como se fôssemos um só, para facilitar a leitura.

ALLAN E BARBARA PEASE

Revelado o segredo do SAR



“Tudo o que a mente consegue conceber e acreditar, o corpo consegue atingir.”

Napoleon Hill

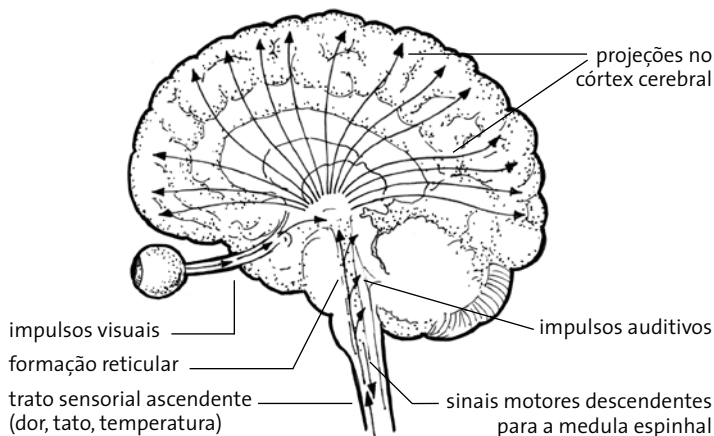
Em 1937, quando fez essa importante afirmação no clássico livro *Pense e enriqueça*, Napoleon Hill não tinha a ciência médica, os exames cerebrais nem a tecnologia de que dispomos hoje para provar suas crenças. Ele afirmava que, se uma pessoa pensasse claramente em alguma coisa e a quisesse de verdade, ela a conseguiria. A ciência removeu boa parte do mistério e da magia que cercava afirmações icônicas como a de Hill, e hoje temos informações cien-

tíficas sobre o processo de estabelecimento de metas, as profecias autorrealizáveis, a função da oração e a Lei da Atração. A ciência agora é capaz de nos mostrar onde e como o sucesso age no cérebro. E você está prestes a aprender um sistema extraordinário que todos nós possuímos: o **Sistema Ativador Reticular**, ou **SAR**.

O SAR, localizado no tronco cerebral dos mamíferos, é um feixe de fibras nervosas conhecido como formação reticular. Ele participa de muitas funções importantes da biologia humana, como o sono e a vigília, a respiração, os batimentos cardíacos e a motivação comportamental. O SAR também participa da excitação sexual, do apetite e da vontade de comer, da eliminação de resíduos do organismo, do controle da consciência e da capacidade de atenção. Lesões no SAR podem provocar coma e estão relacionadas a várias doenças, como a narcolepsia.

Esse sistema tem duas partes: o SAR ascendente, ligado ao córtex, ao tálamo e ao hipotálamo, e o SAR descendente, ligado ao cerebelo e aos nervos responsáveis pelos sentidos.

O SISTEMA ATIVADOR RETICULAR



Em meados do século XX, fisiologistas propuseram que alguma estrutura nas profundezas do cérebro controlava os estados de vigília e prontidão e a motivação.

Os cientistas descobriram a existência do SAR em 1949, quando H. W. Magoun e Giuseppe Moruzzi, da Universidade de Pisa, na Itália, estudaram os componentes neuronais que regulavam o sono e a vigília e publicaram seus achados no primeiro volume da revista científica *Electroencephalography and Clinical Neurophysiology* (Eletroencefalografia e neurofisiologia clínica, em tradução livre). Essa pesquisa pioneira acabou levando à descoberta de que o SAR é o portal pelo qual quase todas as informações entram no cérebro (com exceção do cheiro, que vai diretamente para a área emocional). O SAR filtra as informações que chegam, afeta nossa percepção e nosso nível de excitação e decide quais informações não terão acesso ao cérebro.

A base desse sistema está ligada à medula espinhal, da qual recebe informações vindas diretamente do trato sensorial ascendente. Toda nova informação ou aprendizado precisa entrar no cérebro por meio de um ou mais sentidos e ser decodificada pelos receptores específicos do corpo. A partir daí, as informações viajam pelo sistema nervoso até a medula e sobem pelo Sistema Ativador Reticular para a parte do cérebro que recebe os dados daquele sentido específico.

O SAR é o centro de comando e controle do cérebro

É no SAR que os pensamentos, as sensações internas e as influências externas se encontram. Ele produz efeitos dinâmicos nos centros de atividade motora do cérebro e na atividade do córtex, como os lobos frontais. É uma rede de vias nervosas que filtra todos os dados sensoriais que o cérebro recebe do mundo exterior.

Tudo o que vemos, ouvimos, sentimos ou provamos passa pelo SAR. Em poucas palavras, esse sistema é o interruptor que liga o cérebro e é seu principal centro de motivação.

Como funciona o SAR

O cérebro processa mais de 400 milhões de bits de informação por segundo, mas somente 2 mil bits podem ser processados de forma consciente. O restante é processado sem percebermos. Em outras palavras, 99,9999% das informações que nos são apresentadas todos os dias não são notadas. Essa é a única maneira de lidarmos com o cotidiano e os milhões de bits de informação que inundam nossa consciência e exigem nossa atenção. Se tivéssemos que processar todas as mensagens simultaneamente, não aguentaríamos e desmaiariamos. Por isso, a evolução nos deu o SAR, um sistema que filtra todas as informações e só extrai o que é importante para nós em determinado momento.

O SAR funciona como um centro de triagem que avalia as informações que chegam e as organiza sob a forma de mensagens que exigem nossa atenção. É um filtro que atua entre o inconsciente e o consciente, levando instruções do consciente ao inconsciente. Depois, o cérebro instrui o corpo a executar as ações físicas necessárias para se adequar à imagem formada pelo SAR, que então busca no ambiente os padrões de informação que mais combinam com nossas crenças ou que nos são mais familiares. Em seguida, o SAR interliga pensamentos e sentimentos com coisas semelhantes no ambiente. Quando encontra algo que se encaixa, o consciente é avisado.

Variações do SAR

O SAR também existe em outros primatas. Os chimpanzés, por exemplo, têm 99% de seu DNA igual ao nosso, e, assim como o do ser humano, o SAR do chimpanzé recebe todos os dados sensoriais que chegam, além de examinar e priorizar esses dados de acordo

com os “programas” nele embutidos. O SAR controla as funções básicas do chimpanzé – ritmo cardíaco, sono, vigília, digestão –, assim como nos humanos. Sua função só difere da nossa porque temos uma noção de “eu” mais desenvolvida. Somos impelidos pela necessidade insaciável de saber o que, quem, como, quando, onde e por quê. O SAR do chimpanzé funciona como um computador primitivo que executa programas básicos; o SAR humano funciona como os sistemas de computador mais recentes e dinâmicos.

Nem sempre o SAR consegue estimular o córtex como deveria. Quando isso acontece, as pessoas têm dificuldade de aprendizagem, memória precária e baixo autocontrole. Quando o SAR é estimulado em excesso, nosso comportamento se caracteriza por hipervigilância, hipersensibilidade sensorial, fala constante, inquietação e hiperatividade. Nas pessoas com transtorno do déficit de atenção (com ou sem hiperatividade), o SAR ascendente não tem norepinefrina suficiente para excitar o córtex. Essa substância é a mesma que é liberada quando a respiração ou o ritmo cardíaco se aceleram. Quem tem hiperatividade e déficit de atenção toma medicamentos que aumentam temporariamente a eficiência do SAR para usar a norepinefrina já existente. Isso melhora a concentração, a percepção, a capacidade de memorização e o aprendizado.

O SAR também é responsável pelos contatos sociais. Os introvertidos têm o SAR mais ativo do que os extrovertidos. Os cientistas acreditam que o SAR do introvertido se excita com mais facilidade porque pessoas assim costumam ter dificuldade para falar com os outros, e, quando falam, o cérebro delas mostra uma reação forte que lembra um tipo de pânico.

O SAR tem GPS e um mecanismo de busca

O SAR reage a seu nome, a qualquer coisa que ameace sua sobrevivência e a informações que você precisa saber de imediato. Por exemplo, quando você procura no computador um arquivo que tem certeza de ter gravado na área de trabalho, o SAR avisa ao cé-

rebro que procure pelo nome do arquivo – digamos, um roteiro de viagem – ou que se concentre numa palavra – viagem – para ajudá-lo a encontrar. Também é comum chamar essa função do SAR de Lei da Atração.

“Marco Aurélio disse: ‘O homem se torna aquilo em que pensa o dia inteiro.’ Se isso fosse verdade, eu seria mulher.”

Steve Martin

Seu SAR tem um sistema de GPS embutido. Com o GPS, não é preciso saber onde ficam todas as ruas de uma determinada cidade. Você só precisa saber *aonde* quer ir. Inseridos os dados, o GPS vai guiá-lo. Se você entrar na rua errada, ele o leva de volta ao caminho certo. O software por satélite do GPS decide como levá-lo até lá – e é *exatamente* assim que nosso SAR funciona. Com o GPS, você precisa decidir *aonde* quer ir e não *como* chegar lá. Exatamente do mesmo modo, depois que você decide seu objetivo, o SAR começa a ver tudo o que está ligado a ele. Quando você sai da rota, ele o redireciona. Você lerá mais sobre isso adiante.

O SAR também parece um míssil guiado por calor: você insere as coordenadas do local aonde quer que ele vá, aperta o botão de lançamento e ele segue o comando. No caminho, ele filtra todas as informações inúteis ao redor e só guarda o que é relevante. Por exemplo, a instrução pode ser “Escute meu nome”; assim, quando estiver andando num shopping ou aeroporto muito movimentado e chamarem seu nome pelo alto-falante, você o ouvirá.

*O SAR funciona da mesma maneira
que um míssil guiado por calor.*

Como funciona seu sistema de crenças

Os cientistas descobriram que o SAR também controla nosso sistema de crenças e só reconhece ou seleciona informações que o sustentam. Ou seja, não importa em que acreditamos ou pensamos; nosso SAR prestará mais atenção nisso e filtrará todas as outras informações para nos ajudar a selecionar aquilo em que *escolhemos* acreditar. É por isso que alguns veem oportunidade onde outros veem dificuldade. Também é por isso que alguns acreditam em coisas que os outros sabem que não são verdadeiras.

Em chinês, a palavra “crise” é composta de dois caracteres: um representa perigo; o outro, oportunidade.

É óbvio que o que sentimos sobre qualquer evento é influenciado pelo que pensamos que ele significa. Em outras palavras, nosso sistema de crenças determinará se o SAR trabalhará a nosso favor ou contra nós. Quem acredita que só consegue ganhar dinheiro trabalhando muito, só verá informações que confirmem essa crença e levará a vida como se isso fosse verdade. O SAR excluirá as oportunidades de ganhar mais dinheiro sem precisar trabalhar tanto.

*O SAR pode trabalhar a seu favor ou contra você.
Tudo depende do que você pensa.*

Se quiser que seu SAR jogue a seu favor, é preciso programá-lo para buscar o que você quer, e não o que não quer. Quando

uma ideia ou meta específica é programada no SAR, não importa se você está acordado ou dormindo, se pensa ou não naquilo; o SAR achará exatamente o que você mandou que ele achasse, como a função de busca do computador. Ele escolherá os dados pertinentes em meio aos milhões de bits de informação à sua volta e eliminará as informações irrelevantes. Quando você cria uma imagem clara e nítida do que deseja, o SAR entra em ação e não para de trabalhar até encontrar isso para você.

Como o SAR escolhe as informações que verá

Imagine que você esteja andando num aeroporto movimentado e barulhento. Pense em todos os sons que o cercam: centenas de pessoas falando, música e anúncios. Você ouve o ruído de fundo, mas seu SAR não escuta o som emitido por cada indivíduo. Digamos que haja um anúncio no alto-falante chamando seu nome ou talvez o número de seu voo. De repente, você fica superatento, porque seu SAR leva essa informação relevante à sua atenção imediata e consciente. O SAR amortece o efeito de todos os outros estímulos repetitivos, como o barulho alto, e impede a sobrecarga dos sentidos. Depois, destaca seu nome.

Por que você vê seu carro por toda parte

Já percebeu que, quando você decide qual tipo de carro quer comprar, parece que todos os outros automóveis na rua são do mesmo modelo? Você também o vê nos estacionamento, na televisão, nas revistas. Aquele modelo está por toda parte. Isso acontece porque o SAR está trabalhando, descartando os outros carros (informação desimportante) e trazendo o carro que está em seus pensamentos para o primeiro plano. A quantidade de automóveis daquele tipo não aumentou depois que você decidiu comprá-lo; simplesmente seu SAR entrou em ação. Se perder o interesse pelo modelo, você não o verá mais tanto pelas ruas.

*Seu SAR é a razão de você ver
seu carro por toda parte.*

Quando engravida, a mulher fica com a impressão de ver grávidas em todo lugar. Quando há um bebê novo em casa, você pode ficar cansado a ponto de conseguir dormir com o ruído do trânsito e dos vizinhos barulhentos, mas basta o bebê começar a chorar que você acorda.

Num exemplo bem diferente, quem escolhe acreditar que o mundo e as pessoas são más, só vê tragédia, morte e guerra quando liga a TV ou lê o jornal. Não importa se você gosta ou não de alguma coisa; o SAR procura os padrões do ambiente que combinam com seus pensamentos frequentes ou crenças dominantes.

Quando você pensa continuamente em algo de que não gosta, o SAR se programa para alertá-lo quando encontrar aquilo. Você verá tanta coisa que o desagrada que vai parecer que está em guerra com o mundo. É por isso que peço que só se concentre no que *quer*, não no que não quer.

Resumo

Acontece que Napoleon Hill tinha razão – e agora temos conhecimento científico para provar. Você programa o SAR com suas expectativas e suas conversas consigo mesmo. Quando a expectativa é positiva, você programa automaticamente seu SAR para buscar informações sobre comportamentos positivos e eliminar informações sobre os negativos. Devido a essa função biológica de filtragem, aquilo em que você pensar ou se concentrar se infiltrará no inconsciente e ressurgirá no futuro.

A boa notícia é que podemos programar o SAR deliberadamente

se escolhermos de maneira consciente as mensagens que lhe enviamos. Isso significa que agora você pode criar a própria realidade. Nada do que você aprender neste livro está ligado à força de vontade. Tudo acontece neste pequeno feixe de fibras nervosas que passa pelo tronco cerebral: o Sistema Ativador Reticular.

Nos próximos capítulos, você aprenderá a programá-lo.

*“... não há nada bom nem mau;
o pensamento é que o faz assim.”*

Shakespeare



Decida o que quer



Um barco está atracado numa pequena aldeia mexicana. Um turista americano cumprimenta o pescador mexicano pela excelente qualidade do peixe e lhe pergunta quanto tempo levou para pescá-lo.

– Não muito – respondeu o pescador.

– Então por que não ficou mais tempo e pescou mais? – perguntou o americano.

O pescador explicou que aquela pequena quantidade era suficiente para atender às suas necessidades e às da família. O americano perguntou:

– Mas o que você faz durante o dia?

– Durmo até tarde, pesco uns peixes, brinco com meus filhos, faço a sesta com minha esposa. À noite, vou à aldeia ver os amigos, beber um pouco, tocar violão e cantar algumas músicas... Tenho uma vida cheia.

O americano interrompeu:

– Fiz o MBA em Harvard e posso ajudá-lo! Para começar, você deve pescar por mais tempo todos os dias para então vender o excedente. Com o aumento da receita, deve comprar um barco maior. Com o dinheiro a mais que você ganhará com o barco maior, compre um segundo barco, um terceiro e assim por diante, até ter uma frota de traineiras. Em vez de vender seu peixe ao intermediário, negocie diretamente com as grandes empresas e talvez até abra a sua própria. Então poderá sair desta aldeola e se mudar para a Cidade do México, Los Angeles e até Nova York! De lá poderá administrar sua imensa empresa.

– Quanto tempo isso vai levar? – perguntou o pescador.

– Uns 20, talvez 25 anos – respondeu o americano.

– E depois? – perguntou o pescador.

– Bom, é aí que fica interessante – respondeu o americano, rindo. – Quando sua empresa ficar bem grande, você pode começar a vender ações e ganhar milhões!

– Milhões? É mesmo? E depois?

– Depois poderá se aposentar, morar numa aldeola perto da costa, dormir até tarde, brincar com seus filhos, pescar um pouco, fazer a sesta com sua esposa e passar a noite bebendo, cantando, tocando violão e se divertindo com os amigos!

Sua ambição secreta é realizar algo grande? Por quanto tempo ela continuará secreta? A maioria das pessoas nunca descobre o que realmente quer fazer na vida e acaba não fazendo nada.

Este capítulo vai apresentar o primeiro dilema que as pessoas enfrentam: como decidir o que quer da vida. A princípio, essa decisão pode parecer simples; mas muita gente não sabe como chegar a ela.

A maioria das pessoas não realiza muita coisa nem possui muito na vida porque não decide o que quer.

Muitas pessoas têm dificuldade de responder perguntas do tipo “Como definir o sucesso?”, “Quem eu quero me tornar?”, “O que quero viver?”, “Que patrimônio quero acumular?”

No entanto, todo mundo conhece a sensação de entusiasmo que surge quando se pensa em algo que se deseja muito realizar. Mas, por não conseguir definir com clareza seus objetivos, em geral quase ninguém realiza nada.

Por que a maioria das pessoas nunca realiza nada

Quando bebê, você tinha clareza absoluta do que queria na vida e se recusava a permitir que alguém ou alguma coisa atrapalhasse sua trajetória. Quando sentia fome, berrava até que alguém lhe desse comida. Quando conseguiu engatinhar, avançava destemido até a porta, o brinquedo ou o bichinho de estimação e não deixava ninguém impedi-lo. Quando começou a falar, você importunava seus pais sem parar com seus desejos até que eles cedessem ou ficassem loucos. Em termos gerais, você ria da maioria das coisas que lhe aconteciam e não se levava muito a sério. Então o que mudou entre a infância e a fase adulta?

Bom, na infância, o SAR é continuamente programado com frases como:

Você não tem mais idade para isso.

Você devia ter vergonha.

Você está sendo egoísta.

Aceite o que lhe deram e não reclame.

Quem você pensa que é?

Não se sinta assim.

Coma tudo o que estiver no prato.

Gostaria que você fosse mais...

Você é uma criança má!

Não diga isso!

Porque sou sua mãe, e pronto!

Se todo mundo pulasse da ponte, você ia pular também?

Porque eu mandei.

Vou lhe ensinar que “não” é “não”!

Faça o que eu digo, não faça o que eu faço.

Você é igualzinho ao(à) inútil de seu(sua) pai(mãe).

Dinheiro não dá em árvore.

Não faça essa cara; se bater um vento você vai ficar assim para sempre.

Use roupa de baixo limpa, já imaginou se sofrer um acidente?

Se não parar de chorar agora, vou lhe dar uma boa razão para chorar de verdade.

Agradeça pelo que tem e pare de ficar querendo mais.

Pense nas crianças passando fome na África.

Isso vai doer mais em mim do que em você.

Como consequência desse condicionamento do SAR, a maioria das crianças chega à puberdade vulnerável às exigências dos outros. A espontaneidade e os sonhos que tinham são suprimidos ou se perdem completamente. No final da adolescência, eles

fazem o que os adultos querem e, percebendo ou não, acabam cedendo ao condicionamento, tomando decisões como se casar com a pessoa “certa” em vez de com a pessoa por quem se apaixonaram, fazer a faculdade que os pais escolheram ou arranjar um emprego estável em vez de ter uma vida de aventuras. Eles seguem o caminho seguro e “sensato”, e muitos levam a vida com o máximo de cautela até a aposentadoria e a morte precoce.

HISTÓRIA REAL: ROBERT

O pai de Robert o repreendeu a vida toda: “Faça o que é certo e pare de ser tão egoísta.” Quando adolescente, Robert morava na Europa, sonhava em ser artista e queria seguir uma carreira de assistente social para ajudar os menos privilegiados. O pai disse que seria perda de tempo e que ele nunca sustentaria uma família fazendo isso. Queria que Robert fosse médico – não porque sua renda seria melhor, mas porque queria se gabar para os amigos de que o filho era doutor. O pai de Robert o mandou para a Nova Zelândia e pagou todas as suas despesas. Depois de sete anos dedicados ao estudo, dos quais Robert não gostou muito, ele se formou microbiologista e, para a alegria do pai, logo se tornou médico.

Enquanto escrevemos esta história, Robert ensina rapel na Nova Zelândia, trabalha com educação infantil e faz aulas de artes. Não tem a mínima intenção de voltar para casa. Nunca praticará medicina e não faz muita questão de voltar a ver o pai.

Robert foi para a Nova Zelândia para se afastar do domínio paterno, mas mesmo assim realizou o sonho do pai de se formar em medicina porque era ele quem o custeava. O preço que Robert pagou foram sete anos de vida e uma relação fracassada com o pai. Será que valeu a pena?

De que adianta subir a escada do sucesso se for para descobrir que ela estava encostada na parede errada?

Viver de acordo com as expectativas dos outros é inútil e só traz angústia e infelicidade. Tome agora a decisão de assumir o controle e fazer o que quer, não o que os outros exigem de você.

Como decidir o que você quer

O ponto de partida é escrever tudo o que acha que talvez queira fazer ou conquistar, por mais trivial que pareça aos outros. Inclua na lista os sonhos que teve na infância e que ainda tenham alguma importância. Registre também qualquer ideia que viu ou ouviu e que reverberou dentro de você. Tente listar pelo menos 10 a 20 itens e inclua tudo o que já lhe pareceu atraente. E quero dizer *tudo*. Escrever algo numa lista não representa nenhum compromisso; cada item é só uma ideia que o atrai agora ou que lhe interessou em algum momento passado. Quando começar sua lista, guarde-a consigo ou mostre-a somente a alguém em quem confie plenamente. Não discuta a lista com ninguém que queira manipulá-lo ou convencê-lo de que algum item é bobagem ou não pode ser realizado. A lista é toda para *você*. Não a mostre a ladrões de sonhos e nunca se deixe definir pela opinião dos outros.

Não deixe quem desistiu dos próprios sonhos convencer você a desistir dos seus.

A large rectangular box with rounded corners, containing 20 horizontal lines for writing.



Decida o *quê*, não o *como*

A maioria das pessoas não consegue o que quer na vida porque se concentra em **como** conquistar as coisas. Olham o que os outros realizaram e pensam: “Eu não saberia fazer isso.” Portanto, não fazem nada. Em vez disso, eles deveriam decidir o *que* querem atingir.

O primeiro princípio, o mais importante para cumprir qualquer meta, é decidir o que você acha que quer. Não pense em como conseguir. Seu SAR fará isso por você.

Como você já sabe, seu SAR tem GPS embutido: só é preciso decidir aonde quer ir que ele o levará até lá.

Caso se concentre em como algo *podia* ser feito, você se sentirá desestimulado, porque neste momento não sabe como fazer ou não tem as habilidades necessárias. Portanto, nada acontece; você nunca começa. Neste instante, a lição mais importante é pensar no **que** você quer ou não; **em nenhuma circunstância** pense em **como** vai fazer – ainda não. Chegaremos lá depois.

Vamos repetir: pense primeiro apenas no **que** você quer. Não avalie **como** fará. Ainda não. Por enquanto, concentre-se no “**quê**”. Use seu SAR.

*Primeiro decida o que quer.
Então seu SAR procurará as respostas à
questão de como conseguir. Então as formas
de realizar começarão a aparecer.*

Crie um livro de metas

Reúna fotos, imagens e textos que descrevam ou ilustrem suas metas. Coloque tudo num caderno e leia-o todos os dias. Como

exemplo, eis aqui algumas coisas que Barbara e eu escrevemos em nossas listas pessoais. Alguns itens escrevemos juntos, outros separadamente, outros ainda em épocas diferentes da vida.

Atingir estas metas

Correr uma maratona

Morar na praia

Construir uma piscina

Ser faixa-preta em artes marciais

Pular de paraquedas

Ter um programa de TV

Comandar uma grande empresa

Ser um palestrante famoso

Voar no Concorde

Dar palestras na Rússia

Ser hipnotizador

Segurar uma cobra

Boiar no mar Morto

Compor e gravar um disco que fique entre os 40 mais vendidos

Morar num castelo

Tornar-me salva-vidas

Pegar uma aranha-teia-de-funil

Vencer uma competição de surfe

Pular de bungee-jump

Visitar 50 países

Frequentar uma academia

Escalar as pirâmides

Escrever um livro best-seller

Representar a Austrália no basquete

Ser famoso na TV

Ser um vendedor bem-sucedido

Morar em outro país

Tocar guitarra num grupo de rock

Ter o próprio negócio
Ser milionário aos 30 anos
Ter um Mercedes-Benz

Aprender a

Sapatear
Andar de skate
Mergulhar
Cavalgar
Esquiar
Ler partitura
Fazer massagem
Falar francês e alemão
Fazer leitura dinâmica
Compor canções
Cantar de forma afinada
Tirar fotos fantásticas
Fazer truques de mágica
Criar filhos inteligentes
Lutar boxe
Ser um pai extraordinário
Pilotar helicóptero
Editar livros
Cuidar melhor da saúde
Velejar
Dançar rock
Criar filhos positivos e saudáveis
Ser um grande nadador
Fazer o passo moonwalk
Meditar
Preparar comida japonesa
Escrever uma harmonia a quatro vozes

Aprender a tocar

Guitarra

Piano

Bateria

Saxofone

Baixo

Violino

Gaita

Essas listas são amplas e variadas e incluem coisas que pareciam só interessantes na época. Mas, juntos ou individualmente, começamos e realizamos mais de 90% das metas que estabelecemos nessas listas – algumas em nível internacional; outras, com elogios ou prêmios nacionais; algumas em nível local; outras tiveram apenas importância pessoal. E em algumas fomos um verdadeiro lixo: Barbara não quer mais tocar piano e eu não pretendo mais sapatear. Há metas que ainda não foram atingidas e outras que foram abandonadas, porque, depois que começamos, descobrimos que não gostávamos delas tanto assim.

“O segredo de avançar é começar.”

Mark Twain

Por que a lista funciona

Já notou que, quando lemos um jornal ou revista, vemos algumas reportagens e nem notamos outras? Talvez você pense que leu o jornal todo até alguém lhe perguntar se leu uma matéria específica que você nem se lembra de ter visto. Então, ao reler, descobre

que a reportagem ocupa uma página inteira! Mas você nem a viu. Isso acontece porque o SAR só permite que você veja o que estiver relacionado aos pensamentos e às ideias que inseriu nele. Por exemplo, quem vive pensando em esportes mas nunca em arranjos florais deparará constantemente com reportagens sobre esportes e atletas, mas nada sobre arranjos de flores, mesmo que essas reportagens estejam lá.

Seu SAR só procura coisas ligadas ao que ele foi programado para procurar e ignora o restante. Por exemplo, se decidir só pensar em tigres, você verá reportagens, filmes e informações sobre tigres por todo lado. Verá tigres na televisão, na internet, nas revistas, em embalagens de flocos de milho e em outdoors, e ouvirá pessoas falando sobre tigres. Mas é bem provável que, antes de decidir pensar em tigres, você nunca tivesse reparado em nada sobre eles.

Quando escreve um item na lista, você começa a ver informações sobre esse item em toda parte.

Como eu já disse, é isso que acontece quando você vai comprar um carro. Se decidir comprar um Toyota branco de quatro portas, começará a vê-lo por toda parte – nas ruas, nos estacionamentos, na TV, na vitrine das concessionárias e na garagem dos outros. Mas, antes de decidir comprar esse Toyota branco, você provavelmente não tinha notado que existiam tantos.

Seja qual for o modelo escolhido, você verá outros iguais aonde quer que vá. Você não consegue deixar de ver seu carro. Ele está por toda parte. É por isso que, sempre que escreve uma meta, as informações e respostas a respeito dela começam a aparecer na sua frente. Em outras palavras, seu SAR faz com que ela se materialize.

O princípio do espaguete

Seus pensamentos e ideias são como um prato cheio de espaguete. Cada pensamento está entrelaçado com muitos outros, e fica difícil separar uma única ideia e se concentrar nela. Registrar suas ideias no papel é importante porque a escrita consolida cada pensamento, que pode então ser examinado isoladamente. Então, quando você ler a lista e pensar nos itens que a compõem, alguns que pareciam importantes no começo podem perder o brilho, enquanto outros, que, a princípio, pareciam menores, começam a se destacar como mais empolgantes.

Por exemplo, assisti ao filme *Cantando na chuva* na infância e adorei o jeito como Gene Kelly conseguia sapatear pela sala sem errar. Aos 20 anos, após assistir ao filme várias vezes, decidi que adoraria aprender a sapatear como ele. Escrevi isso em minha lista, e o sapateado ficou lá uns cinco anos. Mas, assim que escrevi a possibilidade, comecei a ver sapateadores nos filmes e na TV; reportagens sobre sapateado começaram a pular na minha cara. Esses programas e reportagens sobre sapateado sempre existiram, mas só os notei quando escrevi as metas na minha lista. Até que, aos 35 anos, me inscrevi num curso.

Por que é tão importante escrever a lista à mão

A Dra. Gail Matthews, professora de psicologia da Universidade Dominicana da Califórnia, realizou um estudo com 267 participantes sobre o estabelecimento de metas. Ela constatou que a probabilidade de atingir as metas é 42% maior quando elas são escritas à mão. Usar o teclado para digitar envolve oito movimentos dos dedos, e isso requer apenas um pequeno número de conexões neuronais. Escrever à mão envolve até 10 mil movimentos e cria no cérebro milhares de vias neurais. Isso explica

por que escrever à mão tem um impacto muito maior sobre o apego emocional às metas e seu compromisso com elas. Sem dúvida é útil usar o computador para registrar seus objetivos, mas é como ler um texto sobre como é empolgante ter um carro esportivo. Já escrever suas metas à mão é como se o cérebro levasse o carro esportivo para um *test drive* pelos Alpes. Você fica mais envolvido emocionalmente, e isso aumenta de forma drástica sua motivação. Escrever as metas ativa o SAR e instrui seu inconsciente a trabalhar nelas, independentemente de você pensar ou não nelas.

Na década de 1980, dar seminários na Rússia (então União Soviética), atrás da Cortina de Ferro, era considerado impossível. Os ocidentais não podiam ir para lá naquela época. Mas mesmo assim eu e Barb pusemos isso na lista, pois parecia uma ideia empolgante e tinha um quê de James Bond. Assim que a escrevemos, começamos imediatamente a ver informações, reportagens, documentários na TV e artigos em revistas sobre a Rússia. Hoje, como resultado de ter incluído esse desejo na lista em 1989, os países de língua russa estão entre nossos maiores mercados de seminários e publicações. Se decidíssemos que aquela era só uma ideia maluca e não a escrevêssemos, a Rússia nunca se tornaria um importante destino comercial para nós, porque o SAR não teria buscado informações sobre o *como*. Por isso, é importantíssimo que você não pense primeiro em *como* obter o que quer.

Quando decidir exatamente o *que* quer fazer, ter ou se tornar, seu SAR começará a buscar *como* conseguir. Assim que puser a ideia na cabeça, você começará a ver, ler e ouvir coisas sobre ela. É simples assim. Mas pouquíssimas pessoas fazem isso.

Reler a lista de metas com frequência logo esclarecerá até que ponto cada item *realmente* é importante ou não para você. Continue acrescentando itens à lista, modificando-a, cortando coisas. Depois de um tempo, algumas continuarão reaparecendo, por-

que são as que têm mais importância para você. Deixe a lista na parede do quarto ou do banheiro, prenda uma cópia na porta da geladeira ou use-a como fundo de tela no computador ou no celular. Deixe uma cópia em todos os lugares onde possa sempre vê-la. Quando pensar em metas novas, acrescente-as à lista. Quanto maior, melhor.

A diferença entre milionários e bilionários

Na década de 1970, foi feito um estudo com pessoas ricas para determinar as principais diferenças entre milionários e bilionários. Embora os dois grupos fossem ricos, os pesquisadores queriam saber por que um grupo era tão mais rico que o outro. Depois de três anos de pesquisa, o único ponto semelhante entre eles era que ambos sabiam exatamente o que queriam. Mas os bilionários tinham listas de ideias, metas e objetivos escritas com clareza. Para surpresa dos pesquisadores, a existência de uma lista de intenções escrita era a diferença mais notável. Embora fossem igualmente apaixonados por suas metas e soubessem bem o que queriam, entre os milionários a incidência de planos escritos era muito mais baixa do que entre os bilionários. Em outro estudo realizado nos Estados Unidos sobre estabelecimento de metas, Paul J. Meyer concluiu que:

3% dos americanos tinham metas e planos definidos por escrito

10% tinham uma boa ideia de suas metas na vida

60% tinham pensado nas metas, mas só em relação às finanças

27% pouco tinham pensado no futuro ou em metas

Entre os participantes desse estudo, Meyer constatou que:

3% eram muito bem-sucedidos

10% estavam moderadamente bem de vida
60% eram descritos como “modestos”
27% precisavam de ajuda ou caridade para sobreviver

A mensagem aqui é clara. Para prosperar, faça uma lista de suas metas – escrita à mão.



Como descobrir sua verdadeira carreira ou missão na vida

A vida profissional costuma aparecer no topo da lista de prioridades, mas estudos mostram que oito em cada 10 pessoas não gostam do que fazem. Uma pesquisa realizada pela Gallup em 2012 em 140 países demonstrou que 67% não se “engajam” no trabalho ou simplesmente não se sentem motivados e têm pouca probabilidade de se esforçar mais, enquanto outros 24% estão “ativamente desengajados” ou são funcionários infelizes e improdutivos.

Você espera com entusiasmo a hora de acordar num dia útil? Sai da cama toda manhã empolgado com as possibilidades que o dia lhe reserva? Se a resposta for não – e a probabilidade disso é de pelo menos 80% –, com que você deveria estar trabalhando?

Eis aqui o caminho para encontrar a missão de sua vida: pense nas coisas que lhe deram mais alegria e felicidade na vida e fizeram com que você se sentisse melhor. O que você mais gostava de fazer no passado, algo de que gostava tanto que faria de graça se tivesse a oportunidade? São essas as áreas em que você encontrará sua missão ou sua verdadeira carreira.

*Pergunte-se: “Qual é a coisa que gosto tanto de fazer que faria de graça, mas que, claro, não me incomodaria de ser pago para fazer?”
Quando responder a essa pergunta, você descobrirá uma das missões de sua vida.*

Muita gente acha que não seria possível viver bem ou enriquecer fazendo o que gosta. Mas, se escrever isso em sua lista, encontrará o caminho. Talvez você diga: “Adoro me relacionar com os outros e conversar. Como poderia viver disso?” Ora, Jay Leno, David Letterman, Michael Parkinson e Oprah Winfrey também adoravam fazer isso. Talvez você pense: “Adoro transformar meu lar num lugar bonito”. Ora, Martha Stewart também. “Adoro praticar esportes...” Pense em Tiger Woods, Roger Federer, Pat Rafter e Greg Norman. É claro que essas pessoas tiveram um sucesso estrondoso e ficaram milionárias em suas jornadas, mas todas começaram como anônimas que perseguiram o que mais gostavam de fazer e que fariam até de graça. Pense nas dezenas de milhares de outras que não são famosas, mas têm uma vida bem-sucedida fazendo essas mesmas coisas. Lembre-se: todo especialista já foi um iniciante.

Descubra o que adora fazer e você nunca mais trabalhará em nenhum dia de sua vida.

Talvez você goste de comer em bons restaurantes, ler livros e revistas, ir a festas e boates, assistir a filmes, escutar ou tocar música, conhecer gente nova, navegar na internet, praticar esportes ou fazer compras. Pois milhares de pessoas são pagas para fazer

tudo isso. É bom gostar de comer fora e afirmar que a comida é sua paixão. Mas por que não definir como meta abrir seu próprio restaurante, criar um site, blog ou revista de crítica gastronômica ou tornar-se chef de cozinha? Se gosta de ouvir música, talvez você também goste de compor ou de acompanhar o setor musical como jornalista. Ao produzir conteúdo para os outros apreciarem ou usarem em sua vida, você converte uma paixão em fonte de renda.

As coisas pelas quais você é apaixonado não são aleatórias. Elas são seu chamado. Quando estava na escola, eu adorava ser engraçado e contar piadas. Certa vez, uma professora disse que eu deveria seguir a carreira de “espertinho profissional”. E é exatamente isso que faço há mais de 40 anos! Nunca soube como realizaria isso; só decidi fazer e meu SAR se encarregou do resto. Com 24 anos, escrevi um programa de treinamento em vendas. Foi um sucesso! Então decidi escrever um livro e me tornar escritor. Não sabia como fazer isso nem qual seria o tema, porém o mais importante foi decidir o que faria, apesar de ainda ser muito jovem e não ter experiência nenhuma. Eu resolvi fazer e ponto final. Assim que escrevi a meta, comecei a ver as respostas de como colocá-la em prática. Dois anos depois, decidi escrever sobre a linguagem corporal. Então eu me sentei e escrevi a primeira linha: “Era uma vez...” A primeira linha é sempre a mais difícil, mas foi com ela que comecei. E aqui estou.

Você pode viver muito bem fazendo qualquer coisa que o deixe de fato empolgado. Mas antes é preciso refletir exatamente sobre o que você adora e, em seguida, anotar isso em algum lugar.

A partir de hoje, queremos que você pare de pensar em termos de arranjar um “emprego”. O “emprego” pode ser algo temporário para pagar as contas enquanto você persegue sua paixão. O “emprego” é algo que fazemos enquanto pensamos em fazer outra coisa. E isso se aplica a mais de 80% das pessoas. Quando lhe perguntamos o que faria de graça se pudesse, você respondeu que

faria o que faz em seu trabalho atual? Se deu outra resposta, comece a planejar desde já um plano B.

Milhões de pessoas atualmente têm carreiras de sucesso em áreas que as empolgam. Elas acordam todo dia cheias de animação para trabalhar. É isso que você também precisa fazer se quiser uma vida gratificante. Abrir uma empresa ou escolher uma carreira só para ganhar dinheiro são atitudes que não suportam a prova do tempo e podem torná-lo descrente e infeliz. Faça o que seu coração mandar e em algum momento o dinheiro vai aparecer.

*Não seja empurrado pelos problemas.
Seja guiado por seus sonhos.*

Resumo

Comece a escrever hoje a lista de tudo o que acha interessante ou empolgante. Não avalie os itens; só os escreva. Se vir um outdoor anunciando bungee-jump (como aconteceu conosco), escreva. Quando assistir na TV a uma dança fabulosa de rock (como eu) ou uma reportagem sobre alguém que mora em um castelo noutro país (como Barbara), escreva tudo. Quando aprende a ativar o SAR, que faz parte de seu sistema cortical de excitação, você aumenta a probabilidade de atingir suas metas de modo mais eficiente.

Quando coloca as metas no papel, você aprende a concentrar sua atenção no que realmente importa. Isso desperta seu SAR e o faz trabalhar a seu favor. Além disso, você consolida seu pensamento e identifica para onde quer avançar. Seu SAR identificará os passos exatos necessários para chegar lá.

As pessoas mais bem-sucedidas escrevem suas ideias e as prio-

rizam. Assim que seus pensamentos passam para o papel, o SAR começa a buscar as respostas para obter o que procura.

Recupere sua vida hoje e não siga para onde tentam empurrá-lo, por melhores que sejam as intenções dos outros.

- Decida agora assumir o controle de sua vida e recuperar a si mesmo.
- Decida ter e ser o que quiser.
- Se não estiver trabalhando todo dia em algo que o empolgue, planeje mudar de emprego. Estudos mostram que a maioria das pessoas não gosta do que faz para viver. Não seja uma delas.
- Comece a escrever sua lista agora. Não mais tarde, nem depois do café da manhã, nem após a leitura deste livro. Faça isso **agora**. Senão algum dia você acordará e descobrirá que não tem mais tempo.

Use o quadro a seguir para começar a registrar suas metas.



A rounded rectangular box with a thin black border, containing eight horizontal lines for writing. The lines are evenly spaced and extend across most of the width of the box, leaving small margins on the left and right sides.

A large rounded rectangular box with 16 horizontal lines inside, intended for writing.

*Você nunca sairá de onde está
se não decidir onde preferiria estar.*

INFORMAÇÕES SOBRE A SEXTANTE

Para saber mais sobre os títulos e autores
da EDITORA SEXTANTE,
visite o site www.sextante.com.br
e curta as nossas redes sociais.
Além de informações sobre os próximos lançamentos,
você terá acesso a conteúdos exclusivos
e poderá participar de promoções e sorteios.



www.sextante.com.br



facebook.com/esextante



twitter.com/sextante



instagram.com/edorasextante



skoob.com.br/sextante

Se quiser receber informações por e-mail,
basta se cadastrar diretamente no nosso site
ou enviar uma mensagem para
atendimento@sextante.com.br

Editora Sextante
Rua Voluntários da Pátria, 45 / 1.404 – Botafogo
Rio de Janeiro – RJ – 22270-000 – Brasil
Telefone: (21) 2538-4100 – Fax: (21) 2286-9244
E-mail: atendimento@sextante.com.br