

PARTE I

AS 6 CHAVES COMPORTAMENTAIS DO SUCESSO

Devia ter pouco mais de 30 anos, trabalhava na altura na Banca de gestão de patrimónios e os meus clientes eram multimilionários, cujas fortunas eu ajudava a gerir. Comecei então a dar comigo, com alguma frequência, a perguntar-me porque tinham eles aqueles resultados financeiros e eu me sentia tão longe dessa realidade se eu sabia tantas coisas e se me considerava um indivíduo igualmente capaz? O que me estaria então a atrasar? E quando as perguntas surgem, dificilmente as respostas ficam por ser encontradas. É uma das grandes qualidades do cérebro humano, quando formulamos uma questão, dificilmente ele descansa até encontrarmos a resposta... Mas neste caso concreto, comecei a procurar as respostas ativamente. O que distinguiria estas pessoas, estes multimilionários, das outras pessoas que não obtinham o mesmo nível de sucesso financeiro?

Como tinha o privilégio de lidar com muitas destas pessoas no dia a dia, foi relativamente fácil começar a minha investigação. Comecei a observar a sua forma de pensar e de estarem na vida. A muitos perguntava diretamente quais eram as suas ideias sobre o assunto. E umas perguntas levaram a outras, da mesma forma que algumas das respostas conduziam a outras ideias e muito rapidamente dei comigo a refinar uma série de pensamentos sobre este tema que tanto me interessava.

Outra das coisas que nessa altura percebi foi que, nos últimos séculos, muitos milhões foram investidos na procura das mesmas respostas. Havia outras pessoas que tinham antes de mim então levantado a mesma pergunta e encontrando, porventura, as respostas que também eu, nesta fase procurava. E melhor ainda, as respostas eram do domínio público. Estavam publicadas!

Foi aí que tomei consciência que, independentemente, da área em que procurássemos respostas sobre ser bem-sucedidos, havia vários livros e estudos que nos explicavam como isso poderia ser bem conseguido. Esta tomada de consciência foi uma das que mudou a minha vida para sempre.

Se quiser ser saudável e ter uma boa forma física há uma série de livros sobre isso. Com um pequeno investimento posso aceder a toda a informação de que necessito sobre isso. Se quiser melhorar as minhas relações há um monte de livros que me podem também explicar sobre a forma de o conseguir. Se é necessário fazer o investimento. Se quiser montar um negócio e fazê-lo crescer também há livros que explicam como... E se quisesse fazer mais dinheiro e eventualmente tornar-me multimilionário, como eram os meus clientes, também havia afinal uma série de livros que explicavam como o conseguir. Uau! Havia resposta para todas as minhas perguntas.

No início do século passado, um jovem norte-americano de 20 anos que fazia alguns trabalhos de jornalismo como forma de ajudar a pagar os seus estudos teve a oportunidade de entrevistar Andrew Carnegie, o multimilionário da indústria do aço e, naquela altura, o homem mais rico do mundo.

A entrevista que devia durar três horas levou 3 dias, pois Carnegie foi pedindo que o rapaz fosse ficando para continuar a conversa. No final dos 3 dias propôs-lhe que dedicasse os próximos 20 anos da sua vida a estudar os homens de maior sucesso dos Estados Unidos da América, pois Carnegie acreditava que havia uma série de padrões comportamentais comuns a estas pessoas e que a humanidade devia conhecer essa informação. A Carnegie caberia abrir as portas e ao rapaz trabalhar os 20 anos seguintes nesse projeto sem ser pago por isso. No final dos 20 anos, as conclusões deviam ser publicadas, para que toda a humanidade ficasse com acesso aos princípios do sucesso.

Ainda que mal tivesse condições para pagar os seus próprios estudos, o rapaz não só aceitou como prometeu a Carnegie que terminaria a tarefa com sucesso. O resto é história... O rapaz chamava-se Napoleon Hill e a obra em que apresentou as suas principais ideias teve o título de *Pense e fique rico*. E qualquer um de nós a pode comprar e ler. Mas este é apenas um exemplo. Muitas outras obras depois desta e de vários autores que refletiram sobre esta mesma temática apresentam também várias conclusões sobre este assunto.

Marcante, para mim, ao fazer esta investigação, foi perceber que praticamente todas estas obras apresentavam conclusões muito semelhantes. As respostas que eu procurava não podiam então andar muito longe do que nestes livros aparecia.

Desde então tenho procurado ensaiar estes princípios na minha vida e, como os resultados têm sido muito interessantes, tenho também procurado partilhá-los com outras pessoas. Hoje tenho como muito claro que se não tivesse, nessa fase da minha vida, tomado consciência desta realidade, dificilmente teria escrito livros e teria os resultados de que hoje, felizmente, gozo. E tudo isto para dizer

que se é necessário compreender o ciclo do negócio para criar valor econômico e estar na posse dos fundamentos básicos dos aspectos mais técnicos para conseguir resultados de longo prazo, é ainda mais importante conhecer os aspectos psicológicos.

Oitenta por cento dos nossos resultados nas empresas vêm da psicologia por trás do comportamento do empresário e apenas 20% por trás dos aspectos técnicos.

Mas fundamental é perceber que se não estivermos na posse destas duas valências torna-se quase impossível sustentar resultados ao longo do tempo.

E é por isto que a primeira parte deste livro vai inteiramente para os padrões comportamentais que têm sido identificados nas pessoas bem-sucedidas do ponto de vista empresarial. Tenho-lhe chamado ao longo do tempo os padrões comportamentais dos executivos de sucesso.

1. Responsabilidade

O princípio número um do sucesso, no que a mim diz respeito, é o da responsabilidade. Não me recordo de ter lido nenhum livro sobre sucesso, em qualquer área da nossa vida, que não desse relevo a este princípio. Responsabilidade não da forma relativamente leve com que creio que, regra geral, olhamos para o conceito, mas responsabilidade vista de uma forma muito mais profunda.

De tal forma dou importância a esta ideia que costumo repetir, com alguma frequência, que se conseguir que os meus filhos aprendam este princípio já terei feito um bom trabalho como pai. E acredito nisso profundamente. Se os meus filhos aprenderem aquele que vejo como o princípio número um do sucesso, creio que posso ficar descansado com o seu futuro.

Mas é aqui que me cabe fazer uma nota. Para mim, aprender significa que o meu comportamento é condicionado diretamente por esse conhecimento. Ou seja, não será nunca suficiente compreender esta ideia, ou até saber explicá-la mesmo que seja de uma forma brilhante. Aprender este conceito significa vivê-lo no dia a dia. E esse será o meu maior desafio como pai, assegurar que os meus filhos sejam pessoas responsáveis, no sentido em que vou explicar de seguida.

Uma das pessoas que melhor vi explicar esta ideia foi o meu amigo Brad Sugars. O Brad costumava desenhar uma linha a que chamava a linha da vida. E desenvolvia que a maior parte das pessoas vivia as suas vidas abaixo desta linha.

De cada vez que encontramos uma desculpa para o que não está a correr como nós imaginávamos estamos a viver a vida abaixo da linha. A mediocridade é cheia de razões!

Mas quando alguma coisa não nos corre bem, ou encontramos alguma dificuldade no caminho para os nossos objetivos, a última coisa que devemos fazer é encontrar uma desculpa ou justificação. Quando encontramos uma justificação tendemos a ligar-nos a ela. À medida que a repetimos fertilizamos-la e fazemo-la crescer no nosso subconsciente. Enquanto ela cresce vai-se tornando verdadeira, pelo menos para nós, contagiando e toldando todas as nossas outras iniciativas e chegando a comprometer o objetivo. É o princípio do fracasso!

A "desculpite" apresenta várias variantes. A primeira é a desculpa da saúde. "A minha saúde não me permite." Qualquer médico poderá confirmar que não existe o estado perfeito de saúde. Há sempre algo de errado com qualquer corpo. A diferença é que as pessoas de sucesso não pensam nisso. As pessoas de sucesso estão agradecidas pela saúde que têm (porque poderiam estar piores) independentemente do nível dessa saúde. As pessoas de sucesso recusam-se a focalizar a sua atenção na sua saúde e recusam-se mesmo a falar sobre ela. As pessoas de sucesso compreendem que é melhor usarem o que têm, enquanto têm.

A desculpa da inteligência é outra das que frequentemente é levantada. Aqui cabe-me fazer um ponto de ordem: tendemos a subestimar a nossa inteligência e a sobrestimar a inteligência dos outros. O que verdadeiramente conta não é a inteligência que temos, mas a forma como a utilizamos. O que verdadeiramente conta é o pensamento e o sentido que guia essa inteligência. O que é facto é que existem pessoas brilhantes que nunca são bem-sucedidas. Muitas vezes essas pessoas usam a sua fantástica inteligência exatamente para justificar porque não hão-de resultar as coisas. Nem o conhecimento é poder como muitas vezes ouvimos. O conhecimento é poder potencial, ou seja só se torna poder quando cruzado com a ação. Só se torna poder quando aplicado. Por outro lado, todos nós conhecemos gente bem-sucedida que está longe de ser genial.

A terceira desculpa tradicional é a da idade. Ou somos muito novos, ou somos muito velhos. Nunca estamos na idade ideal. Mas qual será a idade ideal? No entanto, mais uma vez as pessoas de sucesso pensam na sua idade sempre de uma forma positiva. Se são novos pensam nas vantagens que isso lhes traz. A energia, a vantagem de começar mais cedo do que os outros, a capacidade de pensarem fora da caixa e de ainda não saberem o que não é possível... Se são mais maduros veem as coisas da perspetiva da experiência, do conhecimento adquirido, da probabilidade de errarem menos, da tranquilidade que a idade nos traz...

As pessoas de sucesso focam-se apenas no tempo produtivo que têm pela frente e em tirar dele o maior retorno possível. E, acima de tudo, as pessoas de sucesso têm a noção clara, de que a capacidade de pensar é ainda e muito mais importante que a capacidade de armazenar factos.

A quarta desculpa do fracasso mais usada é a da sorte. E a desculpa da sorte não é mais do que a ignorância de lei de ferro do universo que é a lei da causa e efeito, também conhecida pela lei socrática da causalidade. Esta lei explica que tudo aquilo que acontece (efeito) tem explicação num outro acontecimento, ou sucessão de acontecimentos, a montante (causa) e que nada acontece por acaso. Tudo aquilo que acontece nas nossas vidas é resultado das decisões que tomamos e que se queremos melhores resultados (efeitos) devemos procurar melhores decisões (causas).

Se queremos ser bem-sucedidos temos de parar de desejar. Devemos começar a acreditar e a atuar. É das decisões que tomamos e das ações que se lhes seguem que decorrem os resultados que temos na vida e, como alguém disse um dia, "há inúmeras desculpas para o fracasso, mas nenhuma boa razão".

Da mesma maneira estaremos a viver a vida abaixo da linha quando encontramos culpados. De cada vez que encontramos alguém ou algo a quem atribuir as razões das nossas dificuldades estamos a boicotar as nossas possibilidades de ser bem-sucedidos. De cada vez que culpamos a sociedade, a família, a empresa onde trabalhamos e o próprio mundo que não nos trata de uma forma justa, estamos a viver a vida abaixo da linha. Até que compreendamos que se continuarmos a culpar tudo à nossa volta pelos nossos lentos progressos, estamos a culpar tudo o que temos. Se culparmos o sol, o vento, o solo, a chuva, as sementes e as estações do ano, então nada mais resta. E viver abaixo da linha é também viver em negação.

Tendemos a ter alguma dificuldade em ver as coisas tal como elas são. Tendemos a ter uma visão enviesada sobre a realidade quando esta nos diz respeito pessoalmente.

O problema é que não dizer ou ver a verdade sobre a nossa vida rouba-nos o poder de agir e esvazia-nos do poder de atuar e melhorar. Até que nos coloquemos em cima da balança e pararmos de argumentar que temos os ossos pesados e até termos a coragem de ver que estamos gordos não vamos poder mudar a nossa alimentação e os nossos hábitos de atividade física. Até termos a capacidade de ver a realidade com noção crua dos ativos e dos passivos a nossa capacidade de agir é muitíssimo limitada. Isto é viver abaixo da linha. E creio que temos alguma tendência a viver dessa forma por condicionamento. Creio também que se lá chegamos por condicionamento, podemos de lá sair da mesma forma. Ou seja, acredito que podemos recondicionarmo-nos. Recondicionarmo-nos para viver a vida acima da linha.

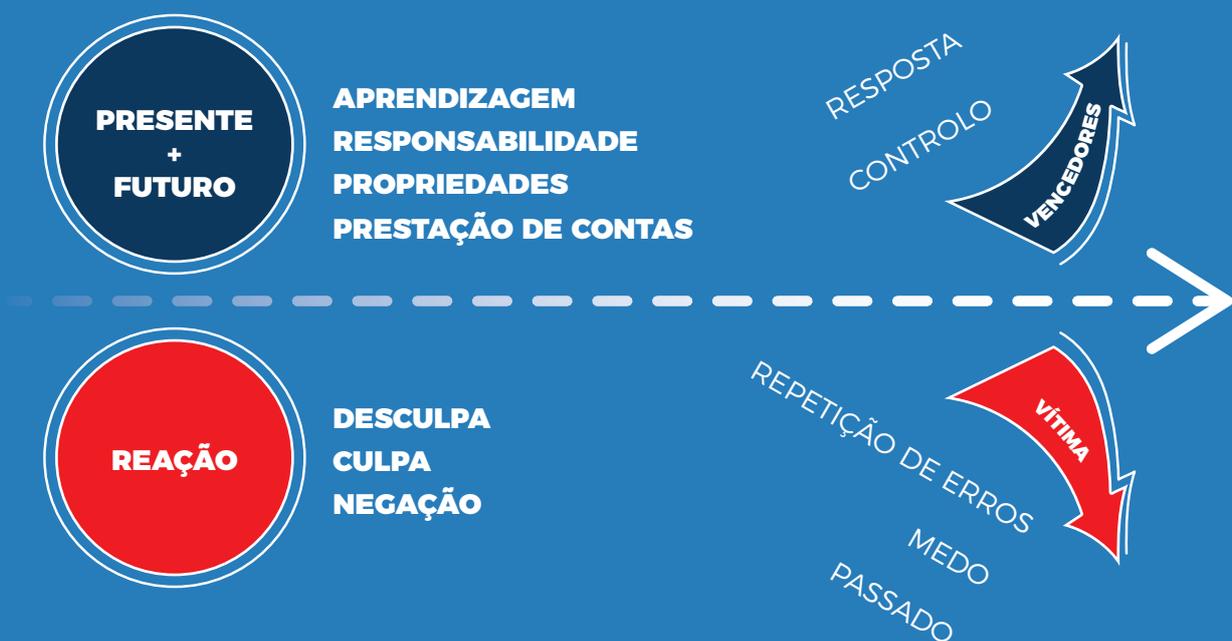
Há coisas sobre as quais simplesmente não temos controlo. São as regras do jogo. Mas há algo que podemos sempre controlar e que é suficiente para fazer toda a diferença... A nossa forma de responder!

Podia escrever um livro apenas com histórias de pessoas a quem aconteceram todas as desgraças possíveis e que não só as ultrapassaram como eventualmente as usaram até para reforçar a sua capacidade de realização. Não é o que acontece, mas a forma como respondemos a isso que condiciona a maior parte da nossa vida.

Aprendi que a vida é 10% aquilo que nos acontece e 90% aquilo que fazemos sobre isso. Esse é exactamente o desafio da vida. Usar tudo o que está à nossa disposição e, usando a nossa filosofia, transformar tudo isso em valor!

E quando digo tudo, quero dizer absolutamente tudo. Mesmo aquilo que numa primeira abordagem nos parece uma tragédia.

O fator mais determinante, na forma como resulta e funciona a nossa vida, é a nossa filosofia. O verdadeiro teste de maturidade é exactamente assumir a responsabilidade de criar valor, com aquilo que a vida nos traz. É através da nossa filosofia que podemos transformar a informação e as ideias que estão à nossa disposição em valor. É isso que nos torna diferentes dos animais. Estes só podem contar com os seus instintos. Quando o Inverno chega os patos só podem voar para o Sul. Se o Sul não estiver grande coisa... Azar... Nada mais se pode fazer... Mas nós não. Nós podemos desenvolver a nossa filosofia! E para isso temos de pensar. Temos de descobrir e processar ideias...



Fonte: adaptado de Brad Sugars, ActionCOACH.

Já me referi noutras alturas à lei de ferro do universo: a lei da causa e efeito. Esta lei determina que todos os efeitos que estou a obter na minha vida têm causas bem identificadas a montante. A lei de semear e colher é a versão bíblica da lei da causa e efeito e explica-nos que se semeamos feijões colhemos feijões, se semeamos morangos colhemos morangos, se semeamos o bem colhemos o bem e se semeamos o mal é o mal que colhemos.

A maior parte de nós tem alguma dificuldade em aceitar e, no decorrer deste raciocínio, é que podemos compreender bem o que estamos a semear nas nossas vidas, se percebermos com clareza o que estamos a colher. É verdade! O que quer que tenhamos hoje nas nossas vidas, bom ou mau, é o fruto daquilo que semeámos. Ou seja, as recompensas que a vida nos traz dependem diretamente da qualidade e quantidade das contribuições que fazemos. O dia em que eu compreendo e aceito esta responsabilidade é o dia em que estou pronto para assumir o controlo do meu destino e começar a tirar da vida aquilo que sempre desejei.

Ao compreendermos a causa e efeito, compreendemos também a quantidade de escolhas e alternativas que temos em cada momento no tempo. E quando partimos de um lugar de responsabilidade, as duas escolhas principais são a de aceitar a propriedade das condições de vida, tal e qual se nos apresentam, e aceitar a responsabilidade de mudar essas condições, caso não estejamos inteiramente satisfeitos com elas. E de acordo com outra lei mental, a lei do controlo, isto é o que nos traz felicidade. A ideia de ter o poder de agir sobre o meu futuro.

Ouçõ com alguma frequência algumas pessoas argumentarem que não devem nem prestam contas a ninguém. Que não precisam de ninguém e, como tal, não têm de explicar nada sobre os seus comportamentos. Escuto-as sempre com algum espanto e, de cada vez, tento compreender o seu ponto de vista. Mas confesso que até hoje ainda não fui capaz. Respeito essa posição, mas não partilho dela. Não percebo como podemos viver num mundo tão fantástico como aquele em que vivemos, onde beneficiamos de uma série de coisas que foram feitas por outras pessoas e acharmos que não devemos contas do que fazemos também.

Temos estradas e automóveis que não construímos diretamente. Quando precisamos, recorremos a hospitais com que nunca nos preocupámos. Quando os meus filhos tiveram idade para estudar estava lá uma escola à sua disposição. Não faço ideia de como cortar uma camisa, nem como funciona a eletricidade. Não sei o que faz voar um avião e nem como se consegue pôr um telemóvel a funcionar. E ainda assim, posso usar todas estas coisas porque alguém antes de mim se preocupou em pô-las todas a funcionar. Como posso usar tudo isto que a sociedade coloca à minha disposição e não prestar contas do que faço?

Mas a primeira pessoa a quem tenho de prestar contas é a mim próprio. Quando há uns anos decidi terminar a minha carreira corporativa e tornar-me empresário

foi, em grande parte, por isto mesmo. Porque decidi prestar contas da minha vida a mim próprio. Porque percebi que estava a subir uma escada encostada na parede errada. A viver a vida pelo guião de uma outra pessoa.

Por isso, tomei a decisão mais difícil da minha vida, exatamente porque senti que não tinha o direito de ser menos que um exemplo brilhante para os meus filhos. Porque senti que não estava preparado para um dia olhar para trás e sentir que tinha sido menos do que as minhas capacidades me permitiam ser. Foi o dia em que percebi que tinha de prestar contas. A mim e aos outros. Começando pela minha família e depois à sociedade.

Este é, para mim, o princípio número um do sucesso. Provavelmente a coisa mais importante que aprendi na vida e a melhor herança que posso deixar às minhas crianças.

Viver acima da linha faz de nós vencedores enquanto viver abaixo da linha não nos deixa passar de vítimas das circunstâncias.

Quando vivemos acima da linha temos a capacidade de aprender com cada uma das nossas experiências. Compreendemos a causa e efeito e aprendemos a afinar as causas até os efeitos serem os que pretendemos. Abaixo da linha percebemos tudo como fruto do acaso e por consequência condenamo-nos a repetir os mesmos erros ao longo do tempo.

Viver acima da linha permite-nos sentir o controlo da nossa vida e aumentar os nossos níveis de felicidade. Os psicólogos chamam a isso locus de controlo interno e explicam que dessa sensação de controlo sobre o que acontece decorre uma parte da nossa felicidade. Até porque o cenário contrário, o de perceber a vida como estando fora do nosso controlo, leva-nos a uma sensação de medo e de incapacidade. Viver acima da linha permite-nos responder ao que nos vai acontecendo e responder implica uma escolha. Quando estamos abaixo da linha a nossa capacidade é apenas de reação e reagir é fruto do condicionamento.

Estar acima da linha faz-nos olhar para o futuro e compreender que ele depende das escolhas que fizermos no presente, mas deixa-nos o poder de agir e de procurar determinados resultados.

Abaixo da linha vivemos essencialmente no passado remoendo sobre o que aconteceu, como se guiássemos um carro olhando pelo espelho retrovisor. Abaixo da linha tendemos a ser passivos esperando que as coisas mudem lá fora para nos correrem melhor cá dentro.

Abaixo da linha somos como termómetros cuja única capacidade é reagir às alterações da temperatura sem nada poder fazer sobre isso.

Acima da linha somos como termóstatos que condicionam a temperatura à sua volta independentemente do que está a acontecer.

2. O poder ilimitado dos objetivos

Viktor Frankl, o psiquiatra austríaco que durante a 2.^a Grande Guerra foi prisioneiro dos campos de concentração alemães demonstrou, no seu trabalho, realizado exatamente durante essa sua experiência, que a força do propósito é a mais poderosa na mobilização de um ser humano. Quanto temos um verdadeiro propósito nada nos pode parar.

O que se passa é que nos habituámos a utilizar o termo "objetivo" de uma forma muito ligeira, confundimo-lo muitas vezes com desejos. Um verdadeiro objetivo implica uma decisão.

E decisão, que é outra palavra que nos habituámos a utilizar com ligeireza, significa cortar com todas as outras alternativas. Decisão vem de de... cisão, de uma cisão, de um corte.

Quando formulamos um verdadeiro objetivo, isso implica cortar com todas as outras alternativas, com todas as outras opções! E por isso nós temos os nossos objetivos em primeiro lugar e depois eles passam a ter-nos a nós. Quando definimos um objetivo transformamo-nos numa pessoa diferente. A pessoa que tem esse objetivo e que conseqüentemente vai acreditar em coisas e diferentes e fazer coisas diferentes.

Conto com alguma frequência, nomeadamente nos meus workshops, um episódio que se passou comigo e que foi extraordinariamente marcante. De tal forma que utilizo sempre esta história para ilustrar o que quero dizer com um verdadeiro objetivo.

Tinha 28 anos e posso precisar isso porque a minha filha tinha acabado de nascer. Trabalhava num banco com responsabilidades na área comercial e um dia, enquanto discutíamos os objetivos para uma campanha que íamos lançar, o diretor de marketing, alguém que com o tempo aprendi a considerar como uma das pessoas mais sensatas que alguma vez conheci, colocou um determinado objetivo em cima da mesa. Não me recordo do número com exatidão, mas sei que era muito grande. Muito mais do que normalmente estávamos habituados a fazer. E nessa altura, sem sequer refletir, saiu-me um desabafo: "Manuel, o meu amigo está louco!" E sem pestanejar, o Manuel retorquiu: "Ouça, se a vida da sua filha dependesse da realização deste objetivo... Eu continuava a ser louco?" Fez-se silêncio absoluto. Nem balbuciei nenhum tipo de resposta... Percebi que o meu amigo me estava a dar uma das maiores lições da minha vida. A questão não era a dimensão do objetivo. A questão prendia-se, em absoluto, com os recursos pessoais que eu estava disposto a investir nesse objetivo, bem como com o sentido de urgência com que eu iria encarar a situação.

É isto que fazem por nós os objetivos de verdade. Dar-nos uma direção em que mobilizamos a totalidade dos nossos recursos e do nosso sentido de urgência: total concentração de poder! E é por isto que os empresários e executivos mais bem-sucedidos são fanáticos da definição de objetivos. Muitas vezes, sem sequer se aperceberem disso, mas esta é a única forma que nós, seres humanos, temos de mobilizar todos os nossos recursos. São estes objetivos que nos trazem a resiliência de que necessitamos quando chegar a frustração. Porque essa, eu prometo, vai estar sempre presente.

Em tudo o que empreendemos há uma altura em que aparece a frustração. E esse é também o momento decisivo: o momento em que devemos decidir se desistimos ou persistimos.

E para persistir quando as coisas estão mesmo difíceis precisamos dos objetivos. E para isso eles têm de ser grandes... Grandes... GRANDES!!!

Não são objetivos pequenos que nos vão dar a resistência à prova de bala de que necessitamos quando as dificuldades aparecerem. Não são objetivos pequenos que nos farão atravessar um muro quando for necessário. Têm de ser grandes! Enormes! Gigantes!!!

Na nossa sociedade somos levados a pensar que os nossos objetivos serão ter uma família, um emprego, uma casa, um carro e eventualmente passar férias uma ou duas vezes por ano em qualquer sítio que nos agrada. Dependendo das referências que tenhamos à nossa volta, ou seja, das pessoas que nos são mais próximas e dos seus hábitos, estabelecemos, dentro destas balizas, o nível de cada uma destas coisas para que nos posicionamos. E de uma maneira ou de outra, com mais ou menos sucesso, é isto que atingimos. Nem mais, nem menos... Os nossos objetivos não são marcados de uma forma ativa e consciente, mas sim por defeito e de forma absolutamente passiva. Crescemos e vivemos até nos equipararmos aos nossos pares.

Ao agirmos desta forma, tomamos a opção de fechar por menos do que merecemos... Ao agirmos desta forma, tomamos a opção de viver abaixo do nosso potencial!

Mas onde é que estou a querer chegar? De uma forma muito simples e direta, à conclusão de que, ao definirmos os nossos objetivos com base no meio envolvente, estamos também a definir as nossas limitações. Ou seja, não há pessoas limitadas! O que há são objetivos pouco poderosos. A nossa habilidade cresce até estar ao nível dos nossos objetivos.

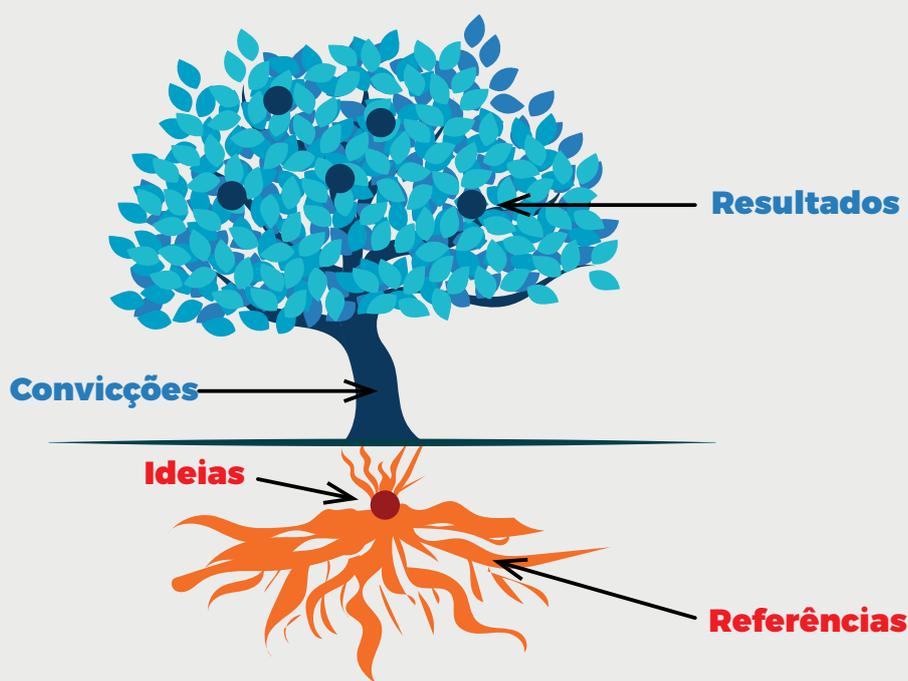
Se crescemos então no sentido de materializar determinado tipo de resultados, isto significa que crescemos até ao limite dos nossos objetivos. Ou seja, crescemos até realizar aquilo que perspetivámos.

Todos nós temos sonhos!... Poucos estamos dispostos a fazer o necessário para os vivermos. Poucos estamos dispostos a sair da nossa zona de conforto, para os transformar em objetivos.

É exatamente quando transformamos os nossos sonhos em objetivos bem definidos que damos o primeiro e mais importante passo no sentido de os realizar.

No sentido de nos comprometermos com um determinado crescimento, enquanto seres humanos.

Objetivos bem definidos são como ímãs vivos. A nossa mente funciona como um míssil telecomandado, assim que seleciona um alvo nada a pode parar. À clara definição dos objetivos, deverá seguir-se a identificação das razões pelas quais esses objetivos são importantes. Como costumo dizer, quando os "porquês" são poderosos, os "como" aparecem com muita facilidade. Estes porquês dão-nos a motivação e a atitude necessárias. Para alguns de nós podem ser o reconhecimento, para outros o sentido de realização, para outros ainda a famelga e alguns encontrarão mesmo motivos benevolentes. Não importa qual a nossa razão, o que importa é encontrá-la. O que é que nos pode conduzir a estar no nosso melhor?



Quando plantamos uma semente, esta deve encontrar condições para germinar. Solo fértil e água são os pressupostos essenciais para que o fenómeno se materialize. Aí a semente começa a germinar, criando raízes e dando origem a uma pequena planta. Ao crescer a planta torna-se forte e transforma-se numa árvore. Na sua maturidade, a árvore premiar-nos-á com os seus frutos que nos alimentam e cujos caroços são novas sementes que nos permitem replicar este ciclo todas as vezes que quisermos. Podemos encontrar grande parte das nossas

lições de vida na natureza. A natureza é tão eficiente e bem desenhada que encontramos nela resposta para quase tudo o que necessitamos.

Penso nas ideias como sementes. Realizações em potencial. Quando temos uma ideia, começamos a procurar na realidade referências que a confirmem, tal como a semente cria raízes.

O nosso cérebro, através do seu sistema de ativação reticular (SAR), consegue encontrar na realidade referências para praticamente tudo. Consegue encontrar referências de que a terra é plana, se for nisso que se queira focar. Nessa altura as nossas referências transformam-se em crenças. Não precisam de ser verdadeiras, mas a partir do momento em que nascem o nosso cérebro começa a trabalhar para as tornar verdadeiras. E aí tornam-se verdadeiras para nós. A ideia transforma-se em crença da mesma forma que a semente dá origem a uma planta.

A título de exemplo, será que consigo encontrar na realidade referências que confirmem que numa crise não é possível os negócios prosperarem? Claro que sim! Diariamente lido com empresários que o conseguem demonstrar, de forma praticamente inequívoca. E se eu procurar referências de que, num momento de crise, surgem fantásticas oportunidades de criar riqueza e reforçar os negócios? Será que as consigo encontrar? Claro que sim também. De todas as crises surgem novos milionários que o confirmam.

Quanto mais sólida se torna a convicção, mais referências o SAR vai encontrando para a confirmar e, da mesma forma que na sua maturidade a planta se tornou uma árvore, a crença transforma-se numa convicção. E as nossas convicções são poderosas. Têm virtualmente o poder de criar e destruir. As nossas convicções dão frutos, assim como as árvores. Os nossos resultados na vida, sejam eles quais forem, são o fruto das nossas convicções. E isto porque nós agimos de acordo com aquilo que acreditamos ser verdadeiro.

Isto faz do nosso SAR uma ferramenta poderosíssima, que nos dá o controlo do nosso destino.

Ao controlarmos a qualidade das nossas ideias e das coisas em que pensamos na maior parte do tempo estamos a controlar a qualidade dos nossos resultados. Torna-se então essencial focarmo-nos no que queremos, em vez do que não queremos.

Mas a verdadeira razão de ser dos objetivos é transformarem-nos em melhores pessoas. A razão principal de os ter nas empresas é porque transformam também as nossas empresas tornando-as melhores.

Conto com frequência a estória de dois irmãos. Tinham inventado a dinamite, o que fazia deles pessoas muito poderosas e famosas. Eram amigos do rei de França que, por sua vez, ganhava todas as guerras porque tinha acesso à dinamite inventada pelos irmãos. A França com o poder bélico que lhe era dado por esta ferramenta começava a ganhar ascendência sobre as outras nações, enquanto

somava vitórias sobre as nações suas rivais.

À medida que a França ia somando vitórias, o prestígio dos irmãos crescia mais e mais, bem como a sua influência social. Eles eram muito famosos, prestigiados, poderosos, influentes e ricos. Tinham-se tornado figuras incontornáveis da Europa no séc. XVIII.

Um dia, um dos irmãos morreu. E ao escrever o obituário um jornal equivocou-se e escreveu o obituário do outro. Então o irmão sobrevivente teve a oportunidade de ter uma experiência rara, mas muito marcante: pôde, em vida, ler o seu próprio obituário. E não gostou do que leu. Basicamente dizia era que o falecido era alguém muito importante e bem relacionado, amigo do rei de França e muito influente na alta sociedade europeia. O obituário focava também que o senhor havia coinventado a dinamite e, como tal, França ganhava imensas guerras porque tinha um poder bélico com o qual nenhuma outra nação podia rivalizar.

Nessa altura Alfred, o nome do irmão que lia o seu próprio obituário, tomou uma decisão: quando escrevessem o seu obituário, o verdadeiro, diriam coisas diferentes. Muito diferentes!

Alfred Nobel era o seu nome. Pouca gente se recorda dele como coinventor da dinamite. Mas todos sabemos que foi o criador do Nobel da Paz! E ter lido em vida o seu obituário permitiu-lhe praticamente reescrevê-lo.

Ouvi um dia Jim Rohn dizer: "Faz-te milionário! Não pelo dinheiro, mas pela pessoa em que te tornarás no processo!" Isto é, o teu crescimento pessoal e a tua capacidade de trazer valor à sociedade acompanharão esse objetivo. O conhecimento de que necessitarás para atingir esse objetivo. As convicções que deverás desenvolver. Os valores que eventualmente refinarás. Um verdadeiro objetivo fará de ti alguém com mais valor.

Foi uma daquelas ideias que muda a nossa vida: ser um milionário não pelo milhão, mas pela pessoa em que me vou tornar no processo de o ganhar.

Esse é o verdadeiro propósito dos objetivos. Fazer de nós pessoas diferentes. Fazer de nós pessoas melhores. Os objetivos dão vida à vida!

Quando tiveres o milhão podes dá-lo, pois já tiraste o benefício principal de o teres ganho. Tornaste-te no tipo de pessoa que o pode ganhar...

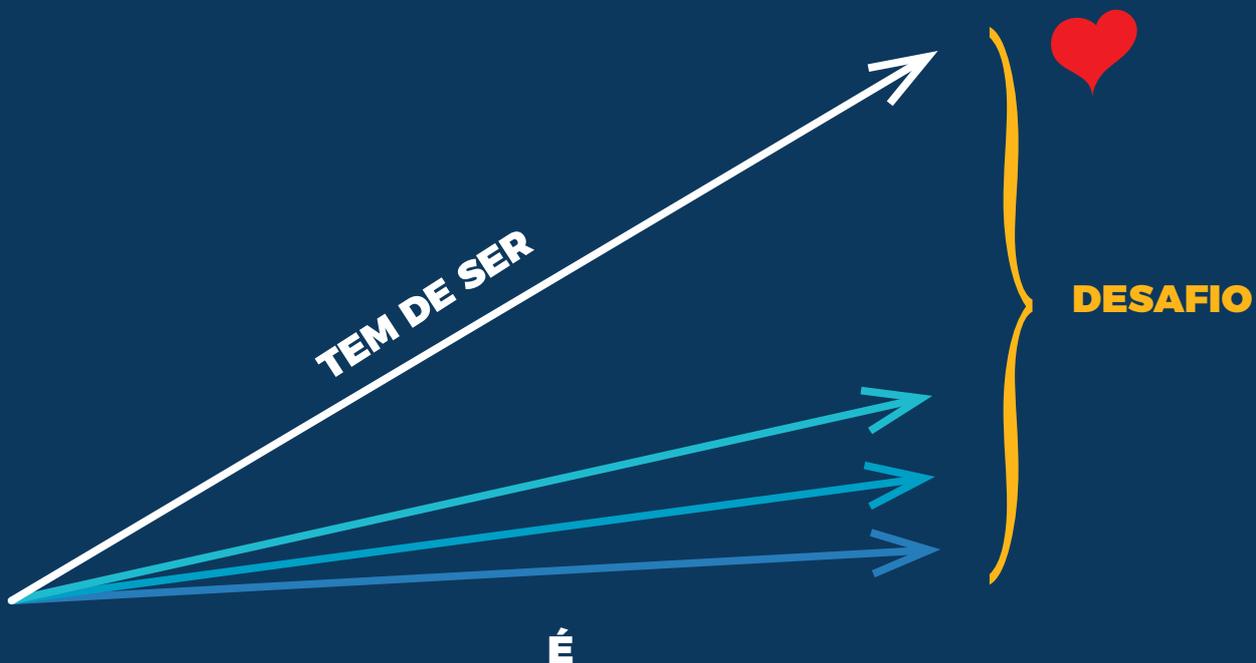
E nas empresas não é diferente. Os objetivos valem essencialmente pelo tipo de valor que devemos levar ao mercado no processo de os atingir. Valem pelo que fazem do empresário, dos colaboradores e pelo valor que levam aos fornecedores e aos clientes. O objeto é importante, mas o propósito ainda é mais.

3. A força do otimismo

Praticamente todos os trabalhos e estudos que li sobre sucesso apontam o otimismo como uma das principais características dos indivíduos bem-sucedidos. E otimismo não no sentido de esperar que as coisas lhes corram bem independentemente daquilo que fazem, ou de manter esperanças de que a sorte os bafeje e os seus desafios acabem por se ver resolvidos, mas sim de esperar bons resultados da sua ação deliberada.

Muitas vezes, vejo pessoas justificarem a razão de marcarem objetivos baixos para si próprias e para as suas empresas com a justificação de serem realistas. Creio que muitos de nós confundem realismo com pessimismo. Realismo é conhecer a realidade. Hoje! Tal e qual ela é! Nem melhor nem pior. Falámos nisso quando explicámos acima e abaixo da linha.

Otimismo é acharmos que amanhã pode ser melhor. E sim, estou absolutamente convicto que essa é uma característica dos vencedores. Acreditar profundamente que o amanhã pode ser melhor.



Keith Cunningham, outra das minhas grandes referências, ensinou-me que na vida temos uma linha do que "é" e outra linha do que "tem de ser". E se a primeira coisa a fazer é ter a coragem de dizer a verdade sobre o que "é", de seguida temos de ter a coragem de definir o que "tem de ser". E reparem que escrevi "tem de ser"

e não "eu quero que seja" ou "desejo que fosse". Porquê? Porque só o que tem de ser se materializa na nossa vida. Vivemos sempre com o que para nós tem de ser. Porque se tivesse de ser uma coisa diferente já teríamos feito o necessário para sair dessa posição. E quando o que tem de ser tem a forma de um coração, ou seja, tem a paixão e a emoção envolvidas, aí nada nos pode parar. Como vimos antes, se a vida de um filho depender desse objetivo ele vai ou não acontecer?

Portanto, o nosso papel é sempre de perguntar o que podemos fazer hoje para melhorar a nossa situação. Não podemos mudar o nosso destino da noite para o dia, não podemos mudar do que é para o tem de ser da noite para o dia, mas podemos mudar a nossa direção da noite para o dia.

O otimismo passa pela compreensão de que a vida é uma autoprofecia. Aquilo que esperamos, com convicção, é aquilo que acabamos por ter. E isto não acontece por nenhuma razão esotérica, mas porque o nosso subconsciente acaba por encontrar na realidade forma de as nossas expectativas se realizarem.

As expectativas que temos sobre a nossa própria vida são reforçadas pelas expectativas que os outros também têm sobre nós próprios. Desta forma, os nossos resultados, sejam eles quais forem, são, em grande parte, originados pelas expectativas que nós e os nossos pares têm sobre esses mesmos resultados, através do condicionamento mental que dessas expectativas é originado.

Até questões de saúde são em grande parte originadas pela forma como nós reagimos à vida muito mais do que aos germes. Vários estudos apontam hoje para que quase 80% das doenças tenham origem psicossomática. A nossa mente e a forma como nós a usamos tem o potencial de limitar algumas funções do corpo, o que pode conduzir a doenças e até acidentes.

As pessoas bem-sucedidas são otimistas. As pessoas bem-sucedidas esperam que as coisas lhes corram bem e elas correm.

As pessoas otimistas veem o presente tal como é. Nem melhor, nem pior. Mas o que as distingue de todas as outras é compreenderem como pode o futuro ser melhor. São realistas porque têm a noção da realidade tal e qual ela é, mas são otimistas porque veem, também, como ela pode ser.

Os otimistas veem o futuro e agem. Só os otimistas empreendem realmente em ação. Persistem com perseverança até que os resultados cheguem. Os otimistas colocam-se na fila e ficam na fila porque sabem que a sua vez vai chegar. Os indivíduos bem-sucedidos são otimistas, porque os únicos jardins que são regados são os que sabem que vão crescer. Por isso, os otimistas cuidam dos seus projetos até que estes floresçam.

A fundação das suas realizações é a gratidão. Focam-se nos aspetos positivos. Compreendem que, independentemente dos seus desafios, são uns felizardos por

tudo aquilo que a vida lhes proporciona: o sol, a chuva, a terra e a semente. Compreendem que só depende deles processar as dádivas da natureza e da sociedade e com isso criar valor.

Sabem que com convicção obtêm a clareza necessária, que lhes traz o poder de atingir as realizações a que se propõem. Sabem que, pelo contrário, quem parte do medo paralisa e atrofia. Sabem que tudo o que procuram está fora da sua zona de conforto. Sabem que tudo o que querem está do lado contrário do medo. E, acima de tudo, têm consciência de que cada vez que são confrontados com o medo tudo o que têm a fazer é focar-se em tudo quanto são gratos.

Pedi um dia aos meus filhos, que tinham na altura 9 e 6 anos de idade, que fizessem uma lista de cem coisas de que gostavam e pelas quais estavam agradecidos, para que pudessem ler cada vez que estivessem tristes. Foi impressionante a rapidez com que ultrapassaram as cem... Uma boa lição para as crianças, que é também uma boa lição para nós adultos.

Os otimistas não têm problemas. Têm desafios! Têm a clara noção de que vão tê-los sempre e de que o seu objetivo na vida não é deixar de os ter. O seu objetivo é de que os desafios tenham cada vez mais qualidade. Sejam cada vez mais sofisticados. O único sítio onde há pessoas sem desafios é no cemitério!

A gratidão é a mãe da fé, que por sua vez é a mãe do otimismo, que é o pai da perseverança. A perseverança é a mãe do sucesso, porque a única forma de verdadeiramente fracassar é desistir!

As pessoas bem-sucedidas são otimistas... porque são gratas!

4. Ecologia

Um dos princípios menos compreendidos do sucesso é o da ecologia. O princípio da ecologia é o princípio de que qualquer forma de sucesso só poderá ser atingida em alinhamento e harmonia com a ordem natural que desenha o próprio universo.

O sentido de ecologia é a preocupação de estar em harmonia com a ordem que desenha o próprio universo. Isso significa procurar um sentido na vida que nos ultrapasse a nós próprios.

Para a vida ser vivida de uma forma verdadeiramente gratificante, deve ser vivida em função de cuidar de algo maior do que de nós mesmos. É por isso que construímos família!

Mas para que a vida seja vivida de uma forma extraordinária, o nosso sentido deve ultrapassar a nossa própria família e encontrarmos uma forma de acrescentar valor a um grupo ainda maior de pessoas. Encontrar uma forma de servir à sociedade. E se enquanto o fazemos experimentamos o nosso crescimento pessoal, esse crescimento é acelerado e levado ao seu máximo potencial, a partir do momento em que é investido no crescimento dos outros.

Por isso é que os vencedores criam outros vencedores! Criar outros vencedores faz parte do processo de vencer.

O universo é abundante e recompensa-nos quando estamos alinhados com esse princípio de abundância e é o verdadeiro princípio da ecologia universal.

Abundância por oposição ao espírito da escassez que tantas vezes norteia a ação humana. A escassez dos jogos de soma nula, em que não havendo valor acrescentado o ganho de uns significa irremediavelmente a perda de outros.

Gerir a nossa vida não compreendendo o espírito da abundância, significa seguir o princípio da escassez que faz de nós exemplos patéticos de agressividade... ou passividade. Exemplos de quem não é capaz de construir relações em que ambas as partes saiam a ganhar. Exemplos de quem faz aos outros antes que lhe façam a si, assentando o próprio conceito de vitória nas derrotas dos outros, ou de quem desiste sequer de empreender. Tudo isto porque não está disposto a dar o seu melhor e porque não compreende sequer o que pode ser isso.

Os vencedores dão o seu melhor todos os dias. Porque compreendem que o seu sucesso depende diretamente da forma como usufruem da abundância de recursos que o universo proporciona. Para eles, todos os dias são uma final e não há descontos de tempo, nem substituições. Têm um elevado sentido do agora, porque compreendem que o tempo é a quarta dimensão. Agora e já passou... agora e já passou... Não vivem no passado, nem projetam no seu futuro as memórias do que lhes correu menos bem. Aprendem com o passado e vivem no presente, projetando no futuro as memórias das suas vitórias e a imagem das que ainda estão por acontecer. Vivem no presente, enquanto olham para o futuro.

Costumo perguntar nos meus seminários, que se entrar no primeiro balcão do primeiro banco que encontrar e pedir para levantar 100€ se mos dão... E a resposta é sim, se eu antes tiver feito um depósito. São os depósitos que me dão direito aos levantamentos. E a maior parte de nós anda a perguntar-se como pode fazer levantamentos quando devia perguntar como poderia estar a fazer depósitos.



O universo tende sempre para o equilíbrio. Se eu sair à rua diariamente pensando como posso fazer depósitos e começar a procurar e encontrar formas de servir os outros de uma maneira constante, para equilibrar a situação, o universo tem de me dar uma série de créditos para eu fazer levantamentos. Então fá-lo através de oportunidades que me vai colocando no caminho. E isto não é assim por motivos esotéricos. É simplesmente um princípio da natureza de autorregulação e manutenção do equilíbrio. Um princípio universal.

O princípio da ecologia é também a verdadeira compreensão das equações do sucesso. Todas as fórmulas que conheci de sucesso, aplicáveis também à atividade empresarial, assentam no mesmo princípio: o princípio ecológico de servir. Ser bem-sucedido passa essencialmente por encontrar mais e melhores formas de servir.

Em O Livro Secreto das Vendas partilhei as equações de sucesso tal como as aprendi de Jim Rohn. Quando falo do princípio ecológico do sucesso não posso deixar de as referir outra vez, até pelo seu refinamento filosófico.

A primeira das equações vem da Bíblia. Foi perguntado ao Profeta qual a chave da grandeza, do reconhecimento, da riqueza, dos prémios e do sucesso ao que o Profeta respondeu: "Encontra uma forma de servir a muitos."

Quanto mais pessoas servirmos, maior é o sucesso, a grandeza, o reconhecimento e a compensação.

O Profeta não disse para encontrar uma forma de se servir a si. Também não disse para encontrar uma forma de servir aos seus. Disse para encontrar uma forma de servir a muitos.

A segunda equação do sucesso é-nos trazida por John F. Kennedy no seu discurso de tomada de posse da presidência dos Estados Unidos da América. Esta equação é a completa mudança dos paradigmas filosóficos e devia ter sido entendida não só pelo povo americano, mas por todos os povos do mundo. “Não perguntem o que pode o vosso país pode fazer por vocês, perguntem sim o que podem vocês fazer pelo vosso país.” Não perguntem o que pode o mercado fazer por vocês, perguntem o que podem vocês fazer pelo mercado. Não perguntem o que pode a vossa empresa fazer por vocês, perguntem o que podem vocês fazer pela vossa empresa. Não perguntem o que podem os vossos colaboradores fazer por vocês, perguntem o que podem vocês fazer por eles. Não perguntem como podem ser servidos, perguntem como podem servir.

A terceira equação do sucesso é-nos trazida por Zig Ziglar e é, ainda hoje, o lema da sua empresa e que ajudou a levar a mesma a ser uma das maiores referências mundiais no que respeita não só às vendas, mas também ao desenvolvimento pessoal.

Ziglar diz então que o caminho para termos tudo aquilo que quisermos passa por ajudarmos um número suficiente de pessoas a atingirem também aquilo que querem. Nas suas palavras, “se ajudarmos um número suficiente de pessoas a terem o que querem, podemos ter tudo o que quisermos”. No fundo, o que nos separa de viver os nossos sonhos e de termos tudo o que queremos passa por encontrar mais pessoas a quem possamos ajudar a terem, elas próprias, também aquilo que querem.

Todos os casos de verdadeiro sucesso empresarial aparecem porque alguém encontra mais e melhores formas de servir o mercado.

Veja quantas pessoas servem Bill Gates, Warren Buffet e Carlos Slim, pelo mundo fora.

Muitas vezes, nos meus cursos, tenho pessoas que questionam se o serviço é de facto o verdadeiro propósito dos multimilionários e, para muitos deles, talvez não seja, mas seguramente foi o caminho. É isso que estamos a discutir, não a motivação, mas o caminho do sucesso. E o caminho é, em todos os casos que conheço, encontrar uma forma de servir.

O comum nas três equações do sucesso é o de buscar uma forma de servir, de contribuir. No fundo, encontrar uma forma de fazer depósitos.

Se quisermos trazer outro princípio universal a colação, podemos falar da lei do esforço indireto, outra das leis mentais como a causa e efeito. Cuida dos depósitos que os levantamentos cuidam de si.

5. Autodisciplina

Jim Rohn falava com frequência na fórmula para o sucesso. Impressionado pela sua simplicidade, bem como pelo seu brilhantismo, tenho alguma dificuldade em falar em público sem a referir.

Uma das questões mais básicas do sucesso prende-se com a nossa capacidade de agir. Até que levantemos o rabo da cadeira e façamos qualquer coisa nada vai acontecer. A autodisciplina, ao fim e ao cabo, funciona como catalisador, ou seja, é a característica que nos permite pôr todas as outras qualidades em ação. O grande desafio é perceber que tipo de ação nos traz os resultados que procuramos ou nos afasta deles.

Nas palavras de Jim Rohn, tudo parece muito simples. A fórmula do sucesso é simples, mas a percebermos mesmo bem temos também de compreender a fórmula do fracasso. Para compreendermos o que nos aproxima de ser bem-sucedidos, temos antes de perceber o que nos afasta desse sucesso.

Vamos imaginar que preciso de comer qualquer coisa rapidamente entre reuniões e que não quero ter surpresas. Claro está, vou comer um hambúrguer. E por mais 20 cêntimos talvez me proponham uma cola grande e batatas fritas grandes. Se me pesar depois de comer o hambúrguer, vou estar mais pesado? Claro que não! Então amanhã posso voltar a comer outro, verdade? E no dia a seguir... e no outro... e por aí fora... Não, pois não? Se repetir diariamente esta prática, ou este juízo, pesar mais vai ser o menor dos meus problemas, porque o resultado pode ser absolutamente dramático. A fórmula do fracasso será então, e nas palavras do mestre, "alguns maus juízos repetidos ao longo do tempo".

E agora sim estamos prontos para a fórmula do sucesso. "Algumas práticas simples repetidas diariamente de forma disciplinada."

É quando substituímos o tal hambúrguer por uma sopa de legumes, uma salada e uma peça de fruta que entramos no novo caminho do qual vão aparecer os resultados que esperamos. E por isso dizemos que são práticas simples. Toda a gente sabe! Não há nada de complexo em ser bem-sucedido. Apenas temos que seguir um caminho simples.



Warren Buffett costuma dizer que na vida e nos negócios são as coisas simples que produzem resultados extraordinários. E complementa que o grau de dificuldade não conta e que, por isso, o sucesso não tem nada que ver com o QI, mas sim com o nosso bom senso. O bom senso de distinguir as disciplinas simples dos maus juízos.

"E porquê diariamente?", perguntará o leitor... Porque é aquilo que fazemos diariamente, aquilo que fazemos de forma consistente, ou seja, os nossos hábitos, que nos trazem verdadeiros resultados. Não é por passar 7 horas de seguida no ginásio que posso justificar uma semana inteira sem lá ir!

Devemos estudar então a nossa própria vida e analisar se o que estamos a fazer habitualmente nos está a aproximar ou a afastar dos resultados que procuramos. Se não estiver, cabe-nos a nós afinar essas práticas até os resultados serem os adequados. Causa e efeito! Se os efeitos não são os pretendidos, há que trabalhar nas causas e ir aprendendo.

Espanta-me a quantidade de pessoas que vejo todos os dias a fazer exatamente as mesmas coisas, a insistir nos mesmos comportamentos e a esperar que a vida lhes traga resultados diferentes.

Se fizermos o que sempre fizemos, obteremos os mesmos resultados que sempre obtivemos.

Se há alguma área das nossas vidas com que não estejamos totalmente satisfeitos, há que compreender rapidamente que foram as nossas ações nessa área que conduziram a esse resultado. Qual será a reflexão que devo então fazer sobre a forma como têm evoluído as minhas relações? Qual será a reflexão a fazer sobre os meus resultados financeiros e aos meus rendimentos? O que é que se passará em relação à minha forma física e saúde? E a minha carreira? E o meu estado de espírito? E os meus níveis de realização pessoal? Portanto, fazer repetidamente a mesma coisa e esperar um resultado diferente é, se calhar, a definição exata de insanidade.

Mesmo que a vida e o acaso nos tragam, por vezes, resultados que excedam o nosso desenvolvimento pessoal, e isso raramente acontece, será difícil essas condições serem mantidas ao longo do tempo exatamente porque não são sustentadas pela nossa qualidade pessoal e intrínseca. Por isso é que a esmagadora maioria das pessoas que ganha a lotaria, ou o totoloto, passado pouco tempo voltaram outra vez às mesmas condições de vida... Por isso é que alguns de nós não conseguem manter relações... Por isso é que outros têm permanentemente insucesso nos negócios... Por isso é que temos dificuldade em manter a nossa forma física... Para obter resultados permanentes, as nossas mudanças devem ser também permanentes. Para obter um diferente resultado, devo tornar-me numa pessoa diferente!

A maior parte de nós vive a vida pela síndrome do Niágara. Somos apanhados pela corrente, sem termos um plano próprio e objetivo e gerimos a vida pelo expediente. Problemas correntes, desafios correntes, relações correntes, questões correntes... E um dia apercebemo-nos de que estamos à beira das cataratas num barco sem remos... "BOLAS!" A queda é inevitável... E a queda terá, para cada um, uma forma diferente. Uma rutura financeira, uma relação que acaba, um problema de saúde.

Por isso, é também fundamental compreender que o universo, para nossa proteção, está equipado com um mecanismo de adiamento dos efeitos. Quero com isto dizer que, da mesma forma que os maus juízos que fazemos não nos são imediatamente fatais, também as boas práticas necessitam de ser repetidas de forma consistente ao longo do tempo, antes de nos trazerem resultados. Não fico magro e saudável por ir uma vez ao ginásio, da mesma forma que o feijoeiro não nasce no dia em que planto o feijão.

Ainda assim, uma das maiores doenças do mundo ocidental é a irresponsável obsessão pela gratificação imediata. Uma das causas para que as economias dos países asiáticos estejam cada vez mais competitivas é o facto de não terem o mesmo nível de orientação para o curto prazo que nós temos.

Mas há que fazer! Fazer constantemente! Até fazermos qualquer coisa não temos sequer feedback. E talvez por isso os profissionais mais bem-sucedidos são pessoas de ação. Fazem constantemente. Fazem massivamente. Analisam os resultados e afinam a ação até estes serem o que procuram. E é então que surge a questão sobre a sua motivação para a ação...

Durante o ano de 2009, estive em foco na comunicação social um concurso para a pessoa mais motivadora de Portugal. Tive o privilégio de ser um dos nomes sugeridos e o privilégio ainda maior de ter sido um dos finalistas. Ainda assim, recordo-me de ter pensado, quando soube que o meu nome havia sido sugerido, "como posso aceitar ser candidato, se não acredito que seja possível motivar alguém?".

A nossa motivação é aquilo em que nós pensamos a maior parte do tempo. E nós transformamo-nos naquilo em que pensamos de forma constante.

Ou seja, somos motivados e movidos, em permanência, pelos nossos pensamentos correntes. A motivação é, para mim, a força interna que nos conduz às decisões que moldam a nossa vida. E move-nos em direção a algo, ou afasta-nos de alguma coisa, mas é um processo interno. O processo de encontrar um motivo para aquilo que fazemos... Ou deixamos de fazer... De facto, acredito que todos nós somos motivados por defeito. Positiva ou negativamente. Até a decisão de não fazer nada é originada por um motivo: motivação para não fazer nada.

Podemos ouvir alguém com um discurso inspirador, que nos faça sentir bem ou ter vontade de agir por uns dias. Podemos ter alguém que consiga ajudar-nos a atingir o estado emocional que nos conduz à ação imediata, mas para que o efeito seja duradouro, temos de querer, aceitar e internalizar novos conceitos. Temos de estar disponíveis para ver alterados os nossos conhecimentos, convicções e valores... Enfim aceitar uma evolução da nossa própria identidade.

Há duas emoções que estão na base da motivação: o medo e o desejo. O medo é a emoção destrutiva que se foca no passado, implicando uma repetição contínua de más experiências e a sua projeção no nosso futuro. O desejo é como um ímã que nos faz procurar repetir no futuro as nossas memórias de prazer e de sucesso. E estas emoções causam-nos pressão, que é boa ou má dependendo apenas da forma como lidamos com ela. Se é causada pelo medo é destrutiva, criando stress e até doença. Se é originada pelo desejo é como a força que puxa uma seta para o centro de um alvo.

A grande diferença é que as pessoas bem-sucedidas se focam nas recompensas enquanto a maior parte de nós tende a focar-se nas consequências que projeta e muitas vezes exagera, de um eventual fracasso.

O sucesso não está reservado para os que têm talentos especiais, um QI elevado ou um berço de ouro. Está dependente, na sua quase totalidade, da nossa motivação interna.

Ser bem-sucedido é um hábito... mas fracassar também.

Enquanto a maior parte de nós tem medo de tentar, os vencedores, ainda que tenham tanto medo como qualquer um de nós, têm ainda mais medo do que estão a perder e de não realizar o seu máximo potencial, do que de falhar.

Para agir, há que elevar os nossos padrões, ou seja, exigir a nós próprios. E a única forma de decidirmos elevar os nossos padrões é perceber porque o devemos fazer. Qual é o nosso porquê... Há pessoas que decidem querer mais, quando tomam consciência do que é ter mais, dos benefícios que podem ter, dos benefícios que podem proporcionar... Outras pessoas encontram outras razões. Cada um deve encontrar a sua... Encontrando o porquê damos o primeiro passo para desenvolver certeza em relação ao nosso potencial. As nossas convicções em relação ao nosso potencial afetam diretamente os nossos resultados e esses resultados reforçam essas mesmas convicções.

Convicções positivas sobre mim próprio conduzir-me-ão à ação que me trará resultados, que reforçarão a minha confiança e me farão agir ainda mais criando um círculo virtuoso. Convicções negativas impedir-me-ão de agir e/ou influenciarão a determinação dessa ação, afetando negativamente os resultados, o que terá impacto na minha autoconfiança e me impedirá de tomar mais ação: criou-se um círculo vicioso e venenoso. Veneno mental.

A certeza de que vamos ser bem-sucedidos conquista-se no nosso interior. Treinarmo-nos e vermo-nos a ser bem-sucedidos mentalmente, antes de o sermos na realidade, a isto chama-se experiência fictícia e inúmeros estudos têm comprovado ser tão ou mais poderosa do que a experiência real, uma vez que o nosso subconsciente não distingue uma da outra.

Numa das minhas empresas, tenho o privilégio de falar com centenas de pessoas que estão a ponderar fazer uma mudança de vida e montar o seu próprio

negócio... E o que é curioso é que ainda que estejam a considerar essa possibilidade, a maior parte delas fazem-no de uma posição de ceticismo. Ao ponderar a mudança de uma perspetiva de ceticismo, focam-se em encontrar todas as razões para não avançar. Como o nosso cérebro, através do seu sistema de ativação reticular, tem a capacidade de encontrar na realidade todas as referências que comprovem um determinado ponto de vista, uma parte importante conclui que, invocando uma razão ou outra, não é uma boa ideia.

Nós não somos cétricos. Somos medrosos. Não é preciso ter coragem para ser cétrico. A nossa vida muda no momento em tomamos a decisão de que o nosso futuro não tem de ser igual ao nosso passado. No momento em que decidimos encontrar um sistema simples para começar e procurar o nosso caminho a partir daí. Nesse dia, decidimos ser bem-sucedidos e que nada nos pode parar.

Os vencedores respondem em vez de reagir! Ou seja, escolhem e decidem em consciência as ações a tomar face a cada estímulo e a cada situação tendo o sucesso como motivação e fazendo o melhor uso dos seus recursos, ao invés de atuarem automática e epidermicamente ao meio envolvente na defesa do seu ego, guiados pela dúvida e pelo medo.

Os vencedores têm autocontrolo. Têm autodeterminação! Os vencedores fazem acontecer, enquanto os outros deixam que lhes aconteça.

Os vencedores são gente de ação. Ação hoje! Ação já! Gente com alto sentido de urgência... Gente que compreende que se dedicarem todo o seu empenho a uma tarefa nada os impedirá de a realizar. Gente que compreende o conceito de concentração de poder, de focalização.

6. Conhecimento

Vejo as empresas a pedir motivação... Vejo as pessoas a pensar em trabalhar mais horas e mais duro... E tudo isto como se a única forma de melhorar os nossos resultados fosse fazendo mais.

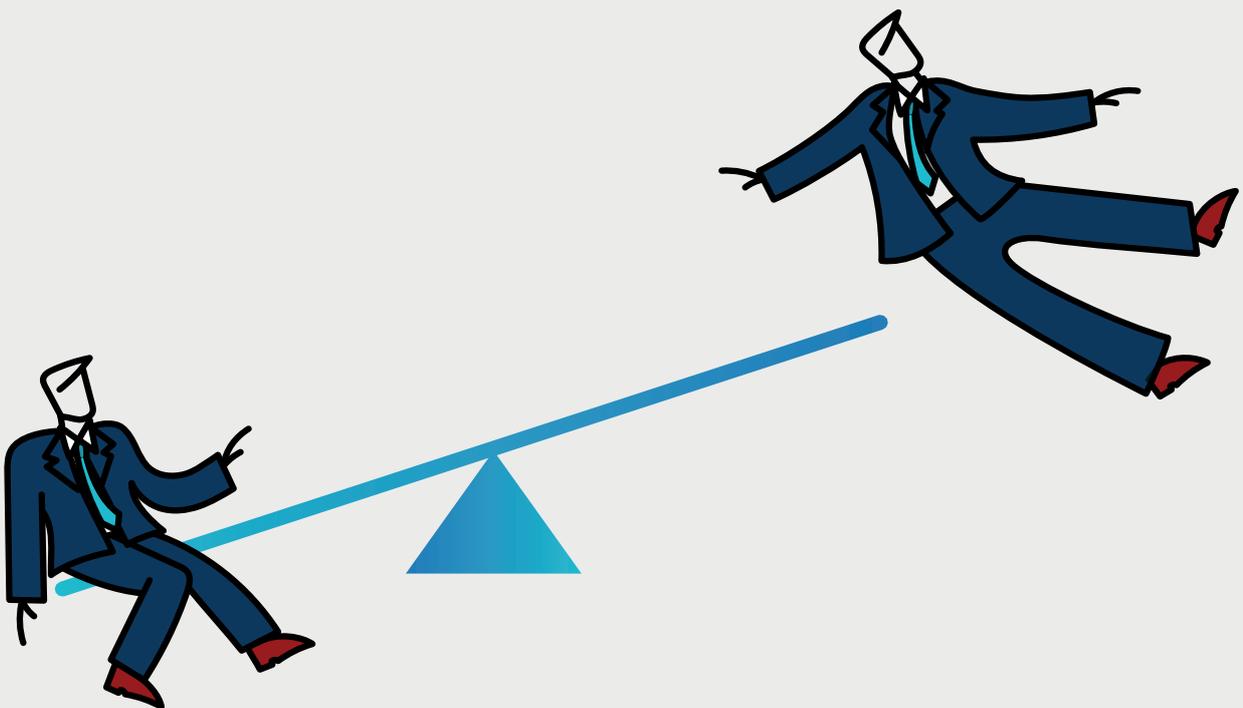
Só trabalho duro vai deixar-nos cansados, mas trabalho inteligente pode deixar-nos ricos! E a maior parte das pessoas que eu conheço estão cansadas em vez de ricas... E é por isso que, por vezes, me parece que subavaliámos o conhecimento, tanto pelo menos como sobreavaliámos a motivação.

Imagine que tenho um colaborador que é um idiota e resolvo motivá-lo... É verdade, fico com um idiota motivado: parece perigoso não? Temos de ajudar as pessoas a encontrar o caminho certo e só depois podemos motivá-las. E ajudar as pessoas a encontrar o caminho certo é dar-lhes conhecimento, para que elas encontrem esse caminho.

Imagine que está num local desconhecido e tem de se deslocar para outro sítio. O que prefere ter consigo, um orador motivacional ou um mapa? Eu prefiro um mapa!

Da forma como vejo as coisas o conhecimento é a maior riqueza que temos. Vale mais do que o ouro, até porque pode ser transformado em ouro. Chamo-lhe o tesouro das ideias! O mais valioso tesouro que há e o único que não podemos perder. Podemos ganhar e perder muito dinheiro, mas dificilmente podemos perder as ideias, pois estas são preciosas porque influenciam diretamente a qualidade das nossas escolhas. E boas escolhas conduzem a boas práticas que nos trarão bons resultados.

Se a autodisciplina é o catalisador das outras chaves do sucesso, então o conhecimento é a alavanca multiplicadora. É o que nos permite, com o mesmo esforço, obter cada vez melhores resultados.



Para cavar o tesouro das ideias, temos essencialmente duas estratégias: o estudo da própria vida e o estudo da vida dos outros.

Estudar a nossa vida, a nossa filosofia, as nossas escolhas, os nossos resultados é um imperativo da nossa aprendizagem. De que forma é que a minha maneira de pensar tem conduzido aos meus resultados? O que é que em mim tem atraído determinada realidade? E refletir, amadurecer, aprender... aprender...

Estudar a vida dos outros pode poupar-nos muitos erros e dar-nos pistas sobre muitas das boas práticas de que necessitamos, para atrair o tipo de efeitos a que nos propomos.

Jim Rohn costumava perguntar se seria coincidência que todas as casas acima de 500 000 € tivessem uma biblioteca? Não me parece... E quando vejo os hábitos de leitura dos portugueses não consigo deixar de fazer algumas extrapolações sobre o facto de, como grupo, trabalharmos tantas horas para tão pobres resultados.

Se alguém bem-sucedido colocou tudo o que sabe sobre isso num livro e o assunto me interessa, será que eu posso não ler o livro? Quanto custa? Quinze euros? E se o autor der um seminário em que, na primeira pessoa, explica tudo o que aprendeu no processo? Será que eu tenho mesmo a opção de não ir fazer? Quanto custa? Cem euros? Mil euros? E quanto custa não ir fazer?!...

Por vezes não deixo de ter a sensação que evitamos os investimentos na nossa educação, sem nunca ponderar quanto nos vai custar a ignorância. Seria o mesmo que eu chamar um amigo para me ajudar a cavar e dividir um tesouro e ele responder-me que as pás são muito caras...

PROPOSTAS DE AÇÃO

parte I as seis chaves do comportamento do sucesso

1. Faça uma lista com os seus objetivos. Reescreva essa lista diariamente.
2. Faça uma lista com as qualidades que deve reunir para viver a vida que sempre sonhou e atingir os seus objetivos.
3. Faça uma lista das coisas pelas quais está agradecido. Comece pelas coisas que temos como garantidas, como o sol, a chuva, o solo, a semente e as estações do ano. Todas as outras vêm mais facilmente depois dessas.
4. Comprometa-se a ler um livro por mês.
5. Crie relações com pessoas que o podem ajudar a crescer e a ser melhor.
6. Sempre que as coisas não estiverem a correr como pretende, pergunte-se o que terá feito para contribuir para esse resultado e o que pode fazer para melhorar a sua situação.
7. Crie hábitos de dar e de servir. Pergunte-se sempre o que pode fazer para ajudar os outros.
8. Desenvolva hábitos de ação. Nunca saia de casa sem fazer a sua cama e arrumar o seu quarto. Nunca deixe para depois o que pode fazer agora.