

O IMPÉRIO DOS SENTIDOS

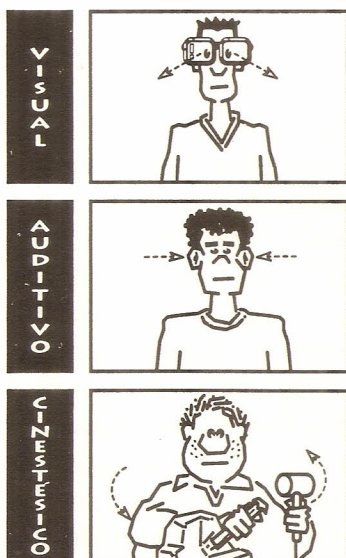
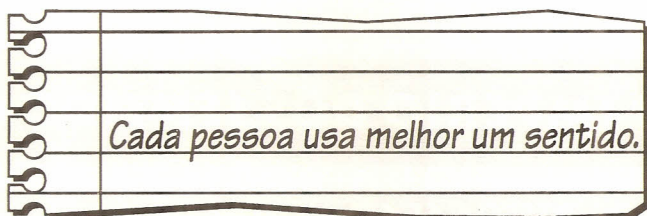
CADA PESSOA SE COMUNICA DE UM JEITO



Vamos agora expor umas idéias sobre como sentimos a comunicação vinda do mundo exterior. Isso é muito importante, porque apesar de quase todos nós termos cinco sentidos funcionando a pleno vapor, tem sempre um sentido (ou mais que um) que predomina. É sobre isso que vamos falar nesse capítulo.

Você está cansado de saber que é através dos sentidos que nós registramos um acontecimento externo. A mente reconhece o fato através de um dos cinco sentidos que temos – pode ser um só ou a soma deles. O cérebro processa a informação através de cinco canais sensoriais:

- visual – o que vemos
- auditivo – o que ouvimos
- olfativo – o que cheiramos
- gustativo – o gosto que sentimos
- cinestésico – sensações exteriores como temperatura, textura e pressão, além dos sentimentos de alegria, tristeza etc.



Alguns usam mais o canal visual – são do tipo São Tomé, “ver para crer.” Outros são do tipo “uma palavra vale mais que uma imagem” – e preferem ouvir primeiro. E tem outras pessoas que preferem cheirar, degustar ou ‘sentir’ o que está se passando. O ser humano varia muito, até em maneiras de sentir os estímulos sensoriais.

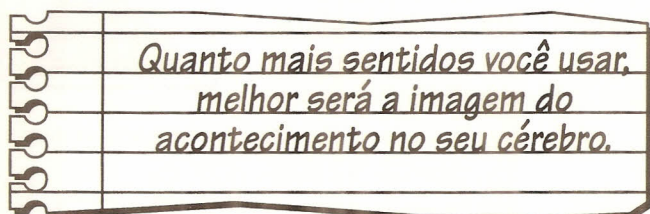
Imagine um casal bem típico. Os dois se gostam muito, mas cada um enfatiza um sentido diferente: ele é do tipo visual e ela, auditiva. Muitas brigas vão ocorrer só por eles terem preferências diferentes.

Quer ver? A garota diz pro cara “Você não me ama mais”. Ele fica nervoso, e diz “Mas como, se eu te dei aquela corrente de ouro linda que até me deixou sem dinheiro?” Ela responde “Ah, mas você não diz que me ama...” Pronto, tá feita a con-

fusão. A diferença é que ela é auditiva, e quer escutar da boca dele "Eu te amo." O rapaz é visual, acha que não precisa dizer nada, porque deu um belo presente.

Se a pessoa for do tipo cinestésico, vai querer ficar perto de pessoas, tocá-las e ser tocado (eles dão ótimos fisioterapeutas). Se um visual encontra um cinestésico, ele tenta afastar-se para ter uma visão global do assunto, enquanto que o cinestésico tenta aproximar-se para sentir melhor a pessoa. Aí, não tem acordo.

A sacada é que, se você for mais visual, tente aumentar os outros sentidos restantes; trabalhe mais a audição, o olfato, o tato. Se você for do tipo auditivo, estimule os outros sentidos. Fortaleça os sentidos menos usados.



Se uma pessoa fica cega, a audição aumenta; a mente repara a falha na recepção visual com aumento na percepção sonora. Force o seu cérebro a aumentar a recepção dos estímulos sem perder nenhum deles. Se você vê muito, ouça mais. Se você ouve muito, veja mais. Não espere perder um sentido para descobrir que o seu cérebro é capaz de fazer isso naturalmente.

Vveja o meu caso. Quando dou uma palestra,

tenho que manter a atenção de gregos e troianos. Existem pessoas de todos os tipos na platéia. Então, o que eu faço? Uso slides e vídeos para agradar aos visuais, falo alto e com tonalidades diferentes para prender a atenção dos auditivos, fico em movimento pela sala para satisfazer aos cinestésicos. E ainda saio lucrando, porque desenvolvo vários sentidos ao mesmo tempo, estimulando meu cérebro e irrigando a cabeça com novas idéias. É isso.

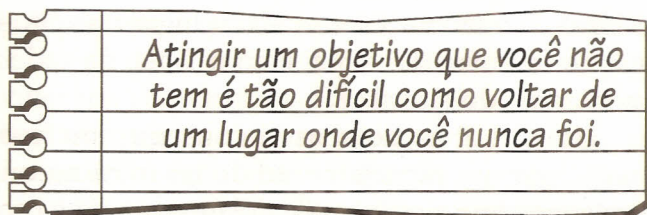
DESCUBRA SUAS METAS

**O QUE É IMPORTANTE PARA VOCÊ?
DEFINA JÁ E COMECE A PLANEJAR**



Antes de começar qualquer coisa, estruture e determine seus objetivos de vida. Confie no seu taco e veja o que você realmente quer atingir, sem ajuda de ninguém. Defina seus desejos. Se não fizer isso, fica muito difícil de se obter sucesso

e realizar os seus sonhos.

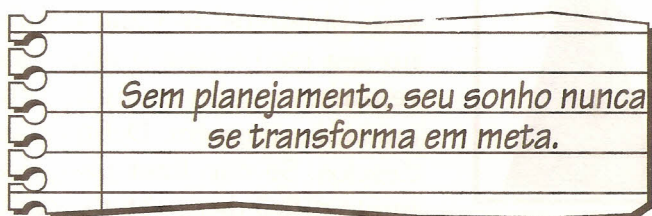


Sabe qual é a diferença entre sonho e meta? Meta é um sonho com data marcada para se concretizar. Um sonho é só um sonho, algo fora da sua realidade.

Quando você traça sua meta, isso influi diretamente na construção do seu próprio destino.

Lembra daquele serviço que “algum dia” você iria fazer? Esqueça, ele nunca será feito. Seu cérebro tenta entender a ordem, mas ele não descobre quando é “algum dia.” Por isso, não obedece e deixa de fazer o serviço. Nunca terá tempo. Isso é cometer ‘estelionato’ com a sua mente.

Agora se você coloca para si mesmo “vou fazer esse serviço até o final do mês,” aí você vai achar tempo. Seu subconsciente dá um jeito, encaixa o serviço no cronograma de seu cérebro e o lance acaba saindo.



Várias pessoas sonhavam em escalar “O Teto do Mundo,” o monte Everest – um lugar inóspito e difícil, na fronteira do Nepal com o Tibet, na cadeia de montanhas do Himalaia.

Hoje, muitas pessoas já conseguiram isso. Como? Com um planejamento de no mínimo uns quatro anos, alguns milhões de dólares e muita tecnologia envolvida. Sem planejamento, seria impossível atingir o pico. E quanto mais ambiciosa a meta, mais bem feito tem de ser o planejamento.

Nosso cérebro não foi muito ensinado para planejar. Muitos pensam que isso dá muito trabalho.

Mas planejar é fácil, é quase uma diversão. Entretanto você precisa treinar. Sem treino, o planejamento é que vira um sonho inalcançável.

Planejar nada mais é que saber balancear as suas metas. Descobrir as várias coisas importantes para você, nas várias áreas da existência, e saber como balanceá-las. Quem encana obsessivamente com uma única meta, acaba descuidando de outras tão importantes quanto.

Primeiro: é necessário ter um corpo sadio, para poder ter uma mente sadia. Mas se você só tiver uma única meta na vida, a *física*, quando tiver uns cinquenta anos e ver o seu corpo ficar flácido e caído, aí sua vida não terá mais sentido.

Vivemos num mundo onde o dinheiro conta muito. Você precisa de grana para viver e atingir seus objetivos, ter sua *meta financeira* na vida. Mas se você pensar bem, grana não é tudo. O que é o dinheiro perto da morte de alguém que você ama? Se você não tiver outras metas além de ganhar dinheiro, ficará escravizado por ele, obcecado. Acaba não reabastecendo suas energias e pode ter um enfarte. Pior, desperdiça tempo que devia ser gasto em outras metas.

O ser humano é um animal social; precisa viver em comunidade. Sou um ser humano – então também preciso de uma *meta social*. Mas nem só de festas e curtição vive o homem. Isso o deixa sem saúde e sem tempo de ganhar dinheiro. Mesmo quando é uma pessoa que você ama. Pode até ser a pessoa mais importante da sua vida, mas não dá para se dedicar só a ela.

Existem pessoas que só pensam na família e mais nada. É claro que ela é importante. Mas se

você concentrar-se somente na *meta familiar*, quando a criança da crescer e ir embora, como é que fica? Acontece o que se chama hoje a "Síndrome do Ninho Vazio," que é a sensação inexplicável de perda e de falta de sentido da vida que atinge as pessoas que só se dedicaram à família.

Todo mundo precisa trabalhar e quer se dar bem na profissão escolhida. A *meta profissional* é super-importante. Mas se você ficar só nessa batida, achando que o trabalho é tudo, o que vai fazer quando o aumento tão esperado não vier?

É necessário também ter nossa *meta espiritual*, para obtermos o equilíbrio necessário para a sobrevivência. Mas lembre que nem só de espírito vive o homem. Fique rezando ou meditando o dia inteiro sem comer, para ver só.

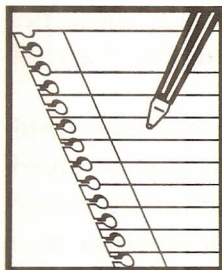
Finalmente, falta só a *meta mental*. Um cérebro cheio de informações ajuda você a atingir seus objetivos. Mas eu disse "ajuda". Qual o valor de se ter uma biblioteca na cabeça se não se consegue colocar em prática os conhecimentos? Estudar sem parar não garante nada. Informação não traz necessariamente dinheiro, felicidade, evolução espiritual, amor.

A vida, portanto, é uma conjunção de metas. Cabe a cada um de nós balanceá-las da maneira mais produtiva. Do equilíbrio e do peso certo que você dá a elas depende o seu sucesso e a sua sobrevivência física e profissional. Você já sabe disso, intuitivamente. Tanto que na véspera das provas você deixa de namorar, de fazer exercício ou de se divertir. Durante uma viagem, não quer nem saber de estudar.

Pois então: decida já o que fazer, quando fazer, como fazer – e pise no acelerador!

PENSE GRANDE

AGORA A PRÁTICA: APRENDA COM QUEM CONSEGUIU ALCANÇAR AS SUAS METAS



Você já aprendeu a definir as suas metas. Agora, vou te dar algumas dicas práticas que irão te ajudar a conseguir tudo o que você quiser. Por isso, preste bastante atenção. Elas são muito importantes para você conseguir alcançar seus objeti-

vos. Para darem certo, as metas devem ser:

- escritas num papel
- grandiosas
- somente suas
- específicas
- longas
- localizadas
- positivas

Escreva suas metas num papel.

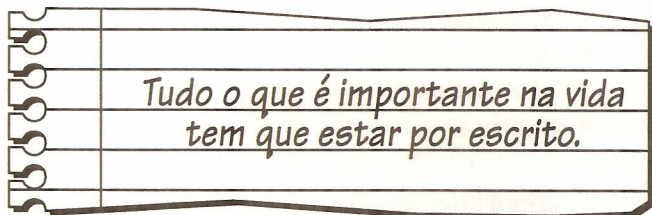
Se você tenta obter um empréstimo no banco, tem que estar tudo por escrito, não é mesmo? Você não chega lá, pega uma grana e fala

que vai devolver algum dia. Sem a sua assinatura, o compromisso fica vago e acaba não rolando.

Quer ver só uma coisa? Numa pesquisa feita com os formandos da Universidade de Harvard em 1953, está a prova disso. Entre várias perguntas, uma era sobre as metas de vida: o que queriam alcançar no futuro. Nessa pesquisa, foi perguntado se os formandos tinham as metas de vida por escrito. Somente 3% responderam que sim. Após 20 anos, as mesmas pessoas foram entrevistadas de novo. Acredite se quiser, os 3% que tinham escrito as suas metas valiam mais financeiramente que os 97% restantes! E ainda por cima eram os mais dispostos e satisfeitos com a vida. Coincidência? Não. Objetividade.

A maior parte das vezes em que perguntei para as pessoas quais são seus planos para o futuro, a maioria respondeu que não teve tempo de pensar nisso. Se não teve tempo para pensar na coisa mais importante, que é a própria vida, vai pensar no quê?

Vou lhe dar um bom conselho: escreva as suas metas para os próximos seis meses, um, cinco, dez e vinte anos. Confie no que escreveu e ponha em prática. O resultado vai pintar.



A meta tem de ser grandiosa.

É isso aí. Do tipo, se você contar para o seu melhor amigo, ele não vai acreditar. Posso dar o meu próprio exemplo: em 1976, fui para a Universidade de Harvard fazer uma pós-graduação em Medicina. Disse a um amigo que em três anos estaria dando aulas de cardiologia. Ele riu na minha cara. Mas teve que engolir o riso, porque em oito meses já estava dando uma palestra para quatrocentos cardiologistas em Washington, D.C. e no começo, eu mal sabia inglês. Quando liguei para ele para contar a boa nova e ele duvidou, sabia que estava no caminho certo.

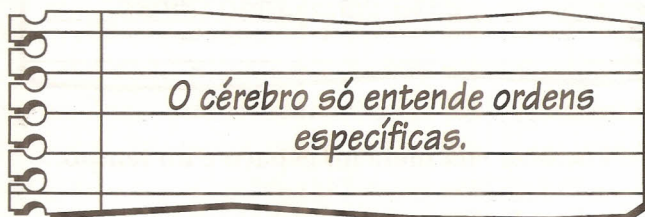
Sua meta é só sua.

Deve ser algo bem pessoal, senão você não vai segui-la com a mesma vontade. Se você assume a meta de alguém, você vai estar envolvido, e não comprometido. Sabe qual a diferença entre essas palavras? Estar comprometido é muito mais forte que estar envolvido. Se você comete um crime, está comprometido – é o transgressor. Se você vê o crime acontecer, está envolvido – é testemunha. Nesse caso, é toda a diferença do mundo. Significa ser ou não ser o causador.

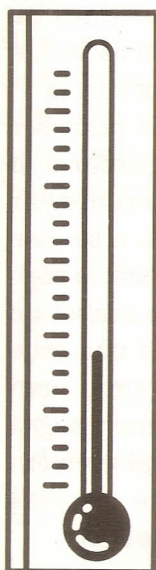
Especifique a sua meta.

Você quer dinheiro, não é? Mas você tem dinheiro no seu bolso. O problema é que você não disse para o seu cérebro quanto dinheiro você quer. Se você disser “Quero 100 mil dólares na minha conta bancária”, aí sim sua mente vai entender e começar a

trabalhar para isso. O cérebro não entende ordens vagas. Se você quer dinheiro e não especifica quanto, ele fica parado aguardando o valor que você quer. Fornecido o valor, ele começa a correr atrás do prejuízo.



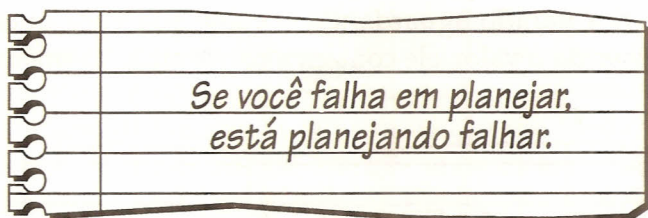
A meta deve ser longa.



Você tem que ter um plano para a vida toda – senão, quando você atinge a sua meta acaba deprimido, sem saber mais o que fazer depois. Se isso estiver bem estipulado, você pode até levar uma dura do seu professor. Nem liga, porque está pensando longe. O trabalho é só uma etapa disso, pois você está olhando longe, como um viajante que atravessa uma montanha para ter uma visão do vale que o espera.

Você deve definir o que vai fazer nos próximos cinco, dez, vinte anos – não nos pequenos detalhes, mas nos aspectos fundamentais. O melhor método é dividir a sua longa meta em metas anuais a serem conquistadas passo a passo através de tarefas diárias e fazer um balanço no fim de cada ano, para ver se tudo foi atingido, ou se falta algo, o que é que

está faltando. Planeje tudo com atenção e seriedade.



Localize sua meta no espaço e no tempo.

Se você me perguntar como faz para chegar à um lugar, primeiro vou ter que perguntar "Onde é que você está?". Sem essa informação, não dá para te dizer como ir. Na vida é a mesma coisa. Antes de tudo, você precisa saber onde está. Aí fica mais fácil, é só saber onde você quer ir que seu cérebro te leva lá.

O objetivo tem que ser prático. Não pode ser algo vago, abstrato. Você tem que perguntar a si mesmo se a sua vida vai melhorar quando conseguir chegar lá, o que você vai ganhar com isso e se esse conhecimento novo vai lhe trazer algum benefício real.

Mas sabe que, apesar disso que eu acabei de dizer parecer óbvio, a maioria das pessoas não sabe onde está? Existem pessoas que se drogam e nem sabem o porquê. Tem pessoas que o casamento está ruim e nem se tocam. Perdem o referencial e vivem anos assim, sem ao mínimo notar o que é que está acontecendo de errado. Fique esperto e evite isso.

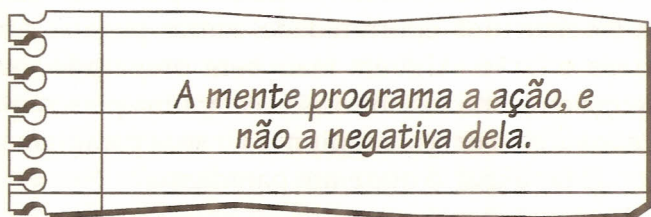
A sua meta deve ser positiva.

Lembra-se do que dissemos anteriormente

sobre o seu cérebro tomar um atalho e não aceitar ordens negativas? É a mesma coisa com as suas metas. Metas negativas, nem pensar. Tem de ser positiva e na ordem direta. Se você disser a si mesmo "não quero ser igual ao meu pai," você será igual ao seu pai. Deve falar "quero ser diferente do meu pai," senão você vai enganar a sua própria mente.

Se você quer emagrecer, nunca diga a si mesma "não quero ficar gordo." Diga "eu quero emagrecer." Senão, a cabeça vê a gordura e programa a gordura para o seu corpo. Não existe a negativa de gordura no seu cérebro. O que existe é gordura ou emagrecimento. Entendeu?

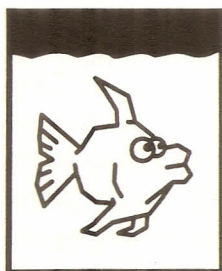
Quantas vezes seus pais não te disseram "não quero que você assista TV" e você não obedeceu? 90% da frase é "quero que você assista TV." A ordem certa seria "quero você longe da TV" ou "vá fazer outra coisa." Precisa primeiro mudar a linguagem para depois obter o resultado desejado. Para você 'não assistir' TV, o cérebro primeiro precisa assistir.



Se seus pais soubessem disso, você teria assistido muito menos TV e obedecido muito mais (sem nem entrar na questão se é legal assistir bastante TV ou não). Sua percepção do mundo muda quando você estabelece metas positivas para sua vida.

MUDE SUA PERCEPÇÃO DO MUNDO!

É O PRIMEIRO PASSO PARA RESOLVER TODOS OS PROBLEMAS

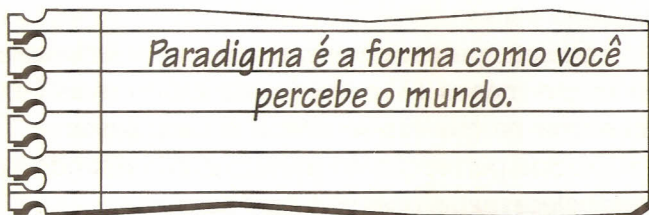


A oportunidade que você espera para obter o que quer da vida pode estar diante dos seus olhos, e você não vê. Pode ser um problema que você tem todo dia no seu trabalho ou na escola, e que ninguém nunca pensou numa solução. Pode até ser algo que

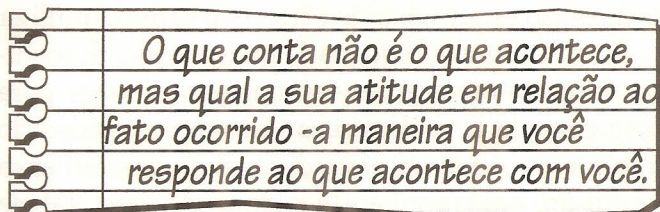
não foi inventado ainda.

Se você não estiver preparado para identificar e aproveitar uma oportunidade, outras pessoas com certeza o farão. Alguém mais bem preparado, que enxerga enquanto os outros só vêem; uma pessoa que obteve sucesso em conseguir mudar seus paradigmas.

Mas afinal, o que é um paradigma?



Imagine um copo com água pela metade. Para algumas pessoas, o copo é metade cheio. Para outras, metade vazio. O copo é o mesmo, a percepção é que é diferente. O que acontece acaba não valendo, o que vale é o jeito que as pessoas interpretam e reagem ao que está acontecendo. É por isso que uma das pontas da estrela do sucesso é a atitude.



A educação e a sociedade nos levam a ver o mundo de uma maneira padrão, massificada. Pensamos somente no óbvio. A moda nos diz o que vestir. A propaganda nos diz o que consumir. O mundo influi no seu pensar, fortalecendo e criando paradigmas na sua cabeça.

Se você consegue mudar isso, alterando seus paradigmas, começa a ver aquilo que os outros não vêem, e aí as chances de sucesso pintam naturalmente.

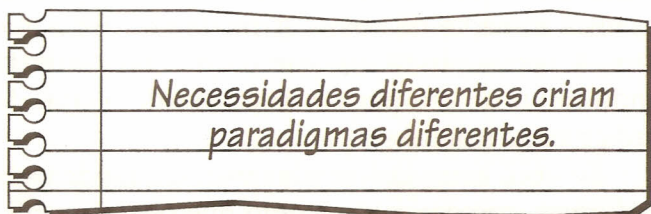
Lembra-se do estudo de Napoleon Hill sobre os ricos que falamos no começo do livro? Uma de suas conclusões sobre os milionários é que eles reagiam ao que acontecia de forma diferente da reação da maioria das pessoas. Conseguiram ver coisas que para as outras pessoas passavam batido. Detectavam a oportunidade até então escondida, e dela faziam dinheiro.

Um dos pais da economia moderna, o economista e filósofo escocês Adam Smith, disse que “o

paradigma nos explica como é que é o mundo, e com isso nos ajuda a predizer seu comportamento”.

Tem uma outra coisa legal que o brilhante escocês colocou sobre a relação entre o paradigma e a mente humana. Ele disse que o paradigma está para a pessoa assim como a água está para o peixe: ele não sabe que está dentro dela, até que o tirem da água!

Se um esquimó do Alaska for passar a noite na casa de outro esquimó, e ele oferecer a própria mulher para dormir com o amigo, nada mais normal! É costume o anfitrião oferecer ao visitante sua mulher para dormir com ele. E se ele recusar, isso será considerado uma afronta – pode ser entendido como desconfiança ao anfitrião, envergonhando o dono da casa. Talvez esse hábito estranho para nós se deva ao frio, à necessidade de repartir o calor humano com quem se gosta.



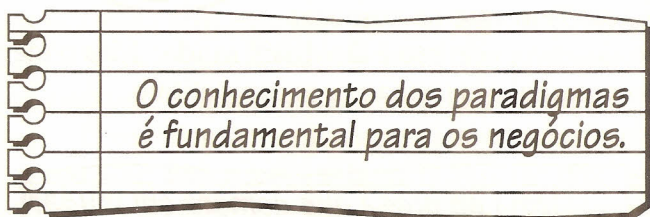
Agora, se você for a um país muçulmano e levantar o véu do rosto de uma mulher que não conhece, é crime grave; você pode acabar na cadeia ou no cemitério. Precisamos mudar nossos paradigmas para nos adaptar aos paradigmas das pessoas de um país estrangeiro, para não dar nenhuma mancada e atrapalhar nossa aceitação pelas pessoas desse país.

Quer ver outro exemplo? Na Roma antiga, quando os romanos iam jantar na casa de alguém importante e comiam galinha, jogavam os ossos para

trás. É que se você fosse rico naquela época, teria dinheiro para ter criados para limpar a sujeira dos visitantes; significava que o anfitrião era bem-sucedido. Imagine ir na casa da sua avó e fazer isso!

Os americanos são bastante versáteis para mudar de paradigmas. Mesmo os filhos de gente rica trabalham desde os 16 anos como garçom, frentista, qualquer coisa para ter uma grana própria. Lá não tem essa de dar dinheiro para os filhos adolescentes.

Os pais fazem os filhos se virar, e isso ajuda ao filho pensar diferente. Em média, os gringos mudam de profissão cinco vezes e mudam de casa treze. Todos esses fatores ajudam na mobilidade e na versatilidade do cérebro, fazendo os jovens pensarem diferente. Isso é um absurdo no Brasil, onde filho de classe média só trabalha depois de formado, ganha carro do ano quando entra na faculdade, esse tipo de coisa. Na hora em que precisa dar um duro, o rendimento é menor porque sempre teve as coisas na mão. Sempre o mesmo paradigma: na hora de querer, é só pedir.



A Suíça sempre foi conhecida pelos relógios, certo? Veja o vacilo que os suíços deram.

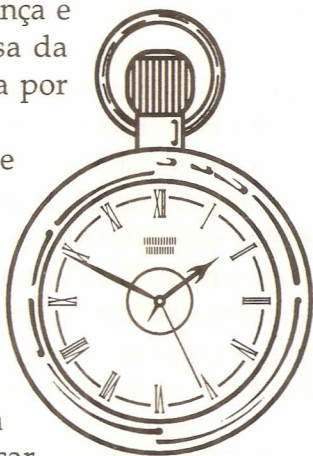
Em 1970, a Suíça detinha 90% do mercado mundial de relógios.

Um dia, um técnico de uma das maiores

empresas de relógios de lá mostrou ao chefe um novo modelo que ele tinha inventado. Era um relógio eletrônico a quartz. O chefe olhou o protótipo e disse: "Isso não é um relógio. Não tem molas nem rubis!" Não deu importância à descoberta.

Mas os japoneses e os americanos deram. E o mundo todo também. Lançaram o relógio a quartz e os 90% que os suíços detinham de participação no mercado mundial de relógios foram reduzidos a 15%, em 1982. Perderam a liderança e 50 mil empregos por causa da nova tecnologia, inventada por um suíço!

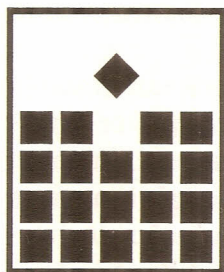
O problema é que quando se muda de tecnologia – no caso suíço, de relógios mecânicos para relógios a quartz – toda a tecnologia anterior, adquirida ao longo de anos de esforços e pesquisas, vira fumaça. Tem que se começar tudo de novo, por isso é tão difícil mudar. Mas o mercado mundial é extremamente competitivo.



	<i>Uma empresa que demora em mudar</i>
	<i>de paradigmas, perde mercado para</i>
	<i>outra que muda mais depressa.</i>
	<i>Isso vale para você também.</i>

O GRANDE DESAFIO

**O MUNDO ESTÁ EM MUTAÇÃO
PERMANENTE. OU VOCÊ ACOMPANHA
OU FICA PARA TRÁS**



Você já sabe que quando o paradigma muda, as chances aumentam. O trabalho aumenta também, porque você tem que se adaptar rapidamente à nova situação, muitas vezes começando do zero. É muito mais fácil ficar na velha visão

de mundo, fazendo o que sempre fez, do que mudar para um novo e fazer o que não se sabe ainda. Mas é muito melhor ter alguma chance do que não ter. Quem não arrisca, não petisca.

O problema é que as pessoas vivem imersas em paradigmas e não sabem nem que eles existem. Só percebem a existência deles quando estão fora deles. Como o exemplo de Adam Smith sobre os peixes.

Dou um curso chamado "Sintonia", em que as pessoas aprendem a identificar isso. É interessante notar a mudança nas pessoas quando alteram seus paradigmas.

Teve o caso de uma moça, por exemplo, que disse: "Engraçado, fui eu quem fez o curso mas foi meu namorado que mudou!" O que mudou na verdade foi a percepção da moça, e não a outra pessoa. Mas essa pessoa também pode mudar para melhor, a partir do momento que começa a conviver com outra que mudou seus paradigmas.

O conhecimento chega ao mundo de várias formas. Quer um exemplo curioso? A casca de quinino, que os índios da Amazônia usam para combater a malária, até hoje é um dos únicos remédios que existem contra essa doença. Como que os índios descobriram isso?

Sua avó nunca disse para você tomar canja de galinha antes de dormir, para combater o resfriado ou a dor de garganta? Por acaso ela sabia que a canja é rica em ortinina e arginina, dois aminoácidos que estimulam a produção do hormônio de crescimento GH, que é liberado três horas após dormirmos e que depois que estamos crescidos auxilia a transformação da gordura em músculos e que estimula o sistema imunológico?

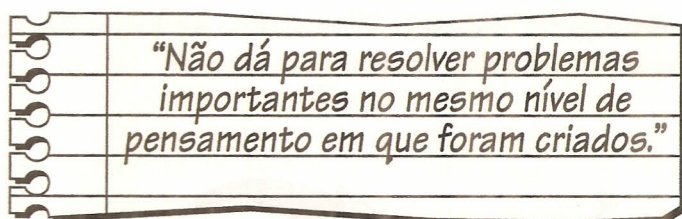
Claro que não. Mas ela sabia para que a canja servia, não é?

A maioria das descobertas do campo da farmacologia pintam de estudos de substâncias que os antigos sabiam que faziam bem, mas que não sabiam o porquê.

O fato de não se saber o porquê não quer dizer que o chazinho ou a canja deixe de funcionar. Afinal, nem tudo o que sabemos tem explicação científica. E nem tudo o que a ciência

explica, hoje, terá validade amanhã.

Já dizia Einstein:



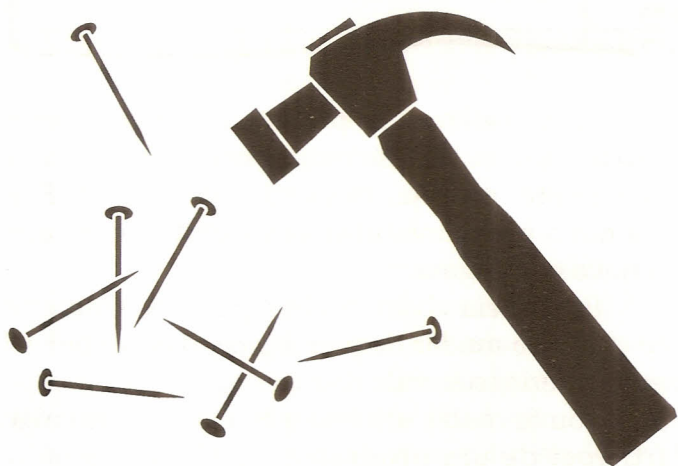
Para resolver um problema que parece não ter solução, você precisa mudar primeiro o nível de pensamento, ou seja, trocar de paradigma. Para cada novo problema, uma nova visão de mundo, um novo paradigma.

Essa idéia choca muitas pessoas. Como foi dito antes, ao mudar de paradigma, todo o conhecimento anterior não vale nada.

Vou te contar um fato que aconteceu comigo. Participei de um programa de TV nos Estados Unidos sobre fobias – que é um medo exagerado e inexplicado de algo – junto com um psicólogo, um psiquiatra e um psicanalista. Eles duvidavam que uma fobia pudesse ser curada em cinco minutos. Chamamos uma pessoa do auditório e na frente deles curei uma fobia em cinco minutos. Obviamente eles não acreditaram, ficaram dizendo que não houve cura, que eu hipnotizei a pessoa – não passava pela cabeça deles a possibilidade de cura, porque no paradigma deles uma fobia só pode ser curada em meses ou anos.

William James escreveu uma coisa brilhante sobre as idéias novas. Ele disse que no começo, uma

idéia nova é considerada como ridícula. Depois, passa a ser aceita e até ignorada, como se fosse uma coisa evidente. Finalmente vira parte do conhecimento geral. Ou seja, o óbvio só se torna óbvio depois que foi descoberto.



	<i>Se o único instrumento que você tem é um martelo, todo problema você pensa que é prego.</i>
--	--

Quem disse isso foi Mark Twain, escritor americano. Sem brincadeira, é um dos ditados mais inteligentes que conheço. Pense bem se você é um psicólogo, acha que vai resolver todos os problemas com psicologia; se é um cirurgião, os problemas

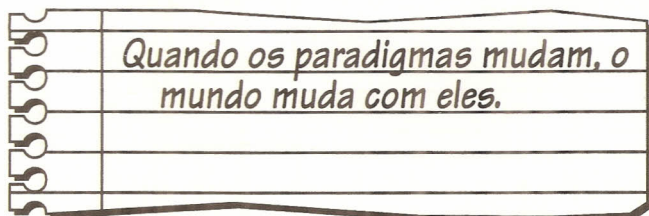
serão resolvidos com cirurgia. E assim vai.

Se o cara investiu a vida toda numa profissão – dando um duro danado, estudando e trabalhando ao mesmo tempo, especializações no exterior etc. – é muito difícil mudar depois de tudo isso e partir do zero a fazer coisas diferentes. O sujeito não segura a onda de começar tudo de novo, mesmo que seja para melhor. Porque toda vez que você muda de paradigma, o conhecimento que tinha não vale mais nada; precisa começar tudo de novo.

Você prefere ser o bom em algo ultrapassado, ou ser um principiante em algo muito moderno?

É como o contador que é um bom profissional fazendo toda a contabilidade da firma na caneta, sem o auxílio de computador. Ele tem medo de ser igualado na ignorância ao office-boy, que também não saca nada de computadores. Só que evitar abrir um paradigma novo – aprender o uso de computadores – vai condená-lo ao fracasso, ele vai acabar perdendo o emprego.

Hoje em dia, está se tornando impossível ignorar os computadores. Eles chegaram para ficar. E quem não se adapta aos novos tempos, fica de fora do processo produtivo – e acaba desempregado. Pode parecer muito mais fácil encaixar os problemas nos paradigmas que você já tem. Só que não funciona.



Essa frase é de Thomas Kuhn, que pesquisou as maiores descobertas científicas dos últimos 400 anos. Ele disse também que quando um cientista encontra um dado novo que não se encaixa no paradigma que ele está vivendo, das duas uma: ou ele ignora o dado, ou vai manipulando o dado até encaixá-lo no paradigma que ele já tem. Essas são as opções mais comuns.

Mas se aquele cientista criar uma terceira opção, que é questionar o paradigma e transformá-lo em um novo, entra para a posteridade como Copérnico, Edison, Einstein, Galileu – gênios que mudaram o curso da própria história, contribuindo para o progresso da humanidade.

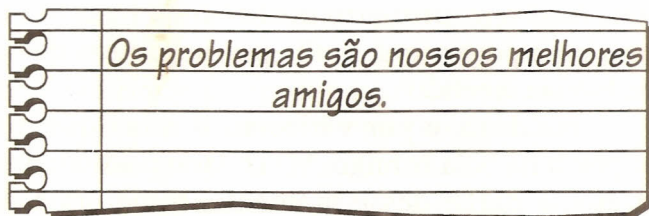
A VIDA É COMPLICADA MESMO

**SÓ QUEM ESTÁ MORTO NÃO TEM
PROBLEMAS**



Quantas vezes você não ouviu as pessoas reclamando tipo "Você não pode imaginar os problemas que tenho" ou "Pra você é fácil – não sabe os problemas que eu estou passando."

Claro, a vida é um problema atrás do outro. A diferença é como você encara os problemas e o que você aprende com eles. A partir do momento que você passar a aprender com os problemas, a vida vai melhorar.



Veja o que aconteceu comigo quando eu

tinha doze anos – esse fato mudou a minha vida. Tudo começou com o sumiço do cachorro da vizinha. Eu morava em Juiz de Fora, em Minas Gerais, que naquele tempo era bem pequena, e no posto da polícia havia um cabo ignorante trabalhando lá. A minha vizinha disse que eu tinha roubado o cachorro dela, que eu nem sabia que existia. Ela me denunciou no posto e mandaram uma intimação para o meu pai.

Quando eu pedi para o meu pai me acompanhar, ele se negou, dizendo que era problema meu e que tinha que resolver isso sozinho. Fui no posto acompanhado do meu tio, e quando cheguei lá, o cabo ficou me acusando do roubo de um cachorro que eu nem conhecia. Aí ele ficou falando que eu tinha roubado, e eu, claro, negava.

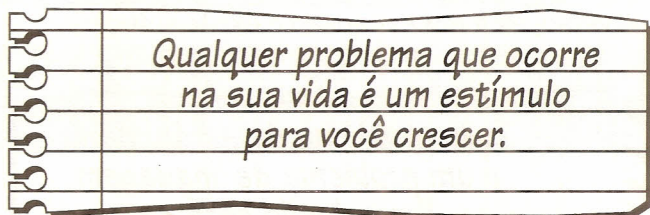
A discussão ficou nisso e, no fim, o cabo me chamou de atrevido, por não concordar com ele e me aplicou uma multa, por achar que eu tinha roubado. Eu não sabia como ia pagar.

Mas, pela primeira vez na vida, eu tinha ganho um troco dando aulas para uns colegas que tinham ficado de recuperação, e a multa era o valor que eu tinha ganho. Meu velho me disse para eu pagar, porque já tinha dinheiro e era um problema meu. Assim, o primeiro dinheiro que ganhei foi gasto para pagar uma multa por um roubo que eu não havia cometido!

Foi duro, e por vários anos achei que meu pai pisou na bola comigo. Mas o lado positivo disso foi que, a partir desse momento, tomei uma das mais importantes decisões da minha vida: ser financeiramente independente. Nunca mais precisei

pedir dinheiro para ninguém.

Naquela época, foi um grande problema. Hoje dou graças a Deus pelo sumiço do cachorro. Como mamãe dizia, "há males que vêm para o bem." Sem dúvida.



Se não existissem problemas para serem resolvidos no seu trabalho, você perderia o emprego – não haveria o porquê de você estar lá. O único lugar sem problemas é o cemitério. Lá, é tudo tranquilo. A diferença é o modo com que você encara os problemas.

O problema não conta, mas sim em qual paradigma você vai colocá-lo.

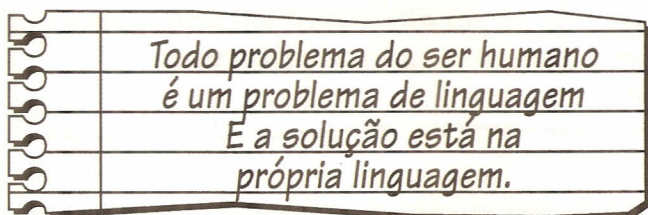
A realidade é subjetiva. Ela não existe separada da percepção que você tem dela. Mas é a melhor amiga para chegarmos aonde desejamos.

Teve um cientista russo que ganhou o prêmio Nobel, chamado Prigogine, que fez uma pergunta interessante: por que existem coisas no mundo que estão deteriorando (construções e máquinas, por exemplo) e outras coisas, como a sociedade e o cérebro humano, que estão evoluindo?

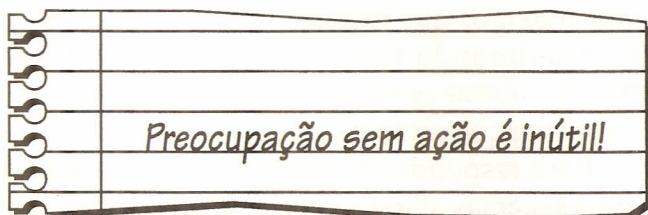
Para responder a isso, ele dividiu o mundo em dois sistemas, aberto e fechado. O sistema aberto está em sintropia, há troca de energia com o uni-

verso; e o sistema fechado está em entropia, não há troca de energia com o universo.

Difícil? É só lembrar que um sistema fechado (entrópico) consome a si mesmo, está em processo de deterioração e não existe solução. Já num sistema aberto (sintrópico), existe troca de energia com o universo, está em expansão e existe solução.



Todo problema traz junto a semente da solução. A vida só te traz um problema se você puder resolvê-lo, ou contribuir na solução de alguma forma. Um mendigo não está nem aí com o desmatamento da Amazônia; para ele, o mais importante é um prato de comida. Por isso – e isso é muito importante, escreva com pincel vermelho numa cartolina gigante e ponha bem no seu nariz para não esquecer nunca – se você não pode resolver um problema, ignore-o.



VOCÊ TRABALHA PARA VOCÊ MESMO

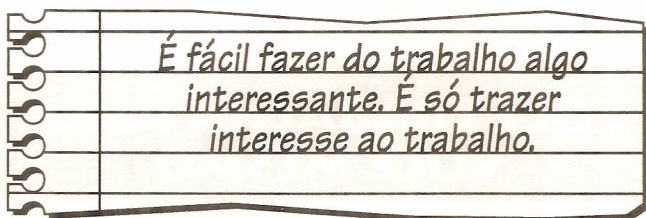
**TUDO QUE MERECE SER FEITO, MERECE
SER FEITO COM PAIXÃO**



O segredo de se obter sucesso e dinheiro na vida é o trabalho. Sem ele, não dá; o sucesso nunca virá se você ficar esperando por ele na praia, por exemplo. Mas por outro lado, o trabalho sozinho não adianta, não traz sucesso por si só.

Quer ver só uma coisa? O operário braçal não é o cara que mais trabalha em termos de horas gastas e esforço físico? Acorda às cinco da manhã, toma dois ônibus para chegar no serviço, come comida fria de marmita e chega um bagaço em casa, só vendo os filhos nos finais de semana. Esse herói aposenta-se com um salário mínimo. Mas ele é como um pneu derrapando na lama; acaba não saindo do lugar.

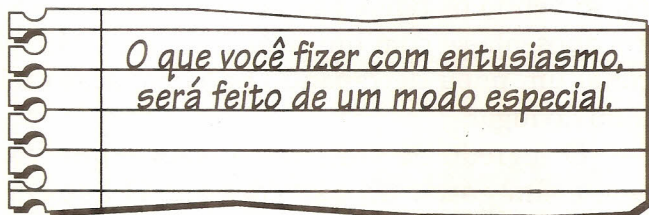
O segredo da vida não é fazer o que você gosta, e sim gostar do que você faz. O homem é feito de 90% de adaptação e 10% de vocação, e não o contrário.



Vou te contar um episódio curioso que ocorreu nos meus tempos de faculdade. Quando eu estava no 2º ano de Medicina,

O professor de Neurofisiologia viajou e eu tive que substituí-lo. Fui dar aula de Anatomia e Neurofisiologia para o 1º ano. Sabe o resultado? Foi a primeira vez que eles entenderam o tema! Contaram isso para o professor quando voltou de viagem e ele veio conversar comigo, entusiasmado com o que ouviu dos alunos. Perguntou de onde eu havia tirado a aula, e eu disse que fora das próprias apostilas dele! O professor ficou surpreso e desapontado...

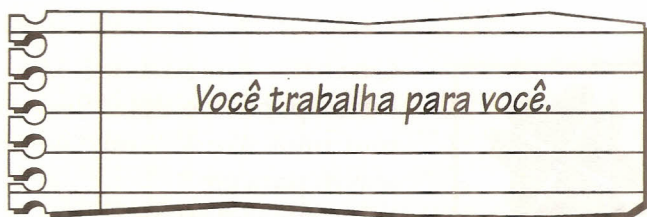
O que aconteceu foi que o material era o mesmo, mas a energia e a disposição colocados na exposição da aula foram outros. O “gás” era diferente.



Se você pegar um cara que detesta fazer

aeróbica e pagar para ele fazer isso, ele pode até fazer, mas não vai curtir ficar malhando. Mas existem milhares de pessoas que pagam (e caro) para fazer isso. Sabe por quê? Estão motivadas.

A motivação é o combustível do trabalho. Quando você se apresenta a uma pessoa, sempre diz "Trabalho para tal empresa", não é? Quer um conselho? Nunca diga isso! Esse é um dos maiores erros que uma pessoa pode cometer – pensar que trabalha para uma empresa ou uma pessoa.

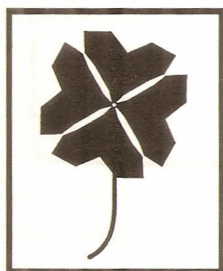


A empresa ou a pessoa com que você está trabalhando pode lhe fornecer um espaço legal, talvez até com telefone, secretária, xerox e etc. Mas no fundo, você não trabalha para eles; trabalha para você com auxílio deles. Mesmo que não queira reconhecer isso, você está sempre trabalhando para você mesmo. O seu sucesso profissional depende disso. A mesma coisa vale para a escola: você não estuda para o seu professor, e sim para você mesmo (pode até estar decorando um monte de coisa chata, mas isso vai te render na hora da prova/vestibular/entrada no mercado de trabalho).

Garanto que se você pensar assim, seu trabalho e seus estudos renderão muito mais. E todos saem lucrando com isso, principalmente você.

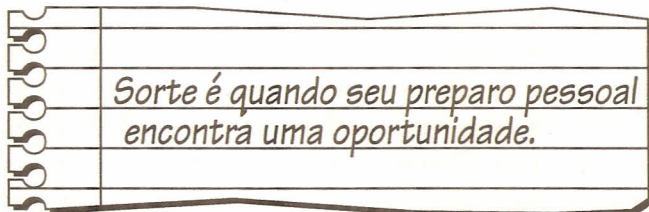
A SORTE NÃO EXISTE

ISSO É CONVERSA DE QUEM PÕE A
CULPA DE TUDO NO "AZAR"



Quantas vezes você já não ouviu papos do tipo "Esse cara tem uma sorte..." ou "A sorte sorriu para ele."

Vou deixar bem claro uma coisa para você: a sorte não existe.



Gostou? Para te esclarecer melhor, mais uma historinha que aconteceu comigo.

O ano era 1975, e eu morava em Teófilo Otoni, uma cidade do nordeste de Minas Gerais. Eu já era médico, especializado em cardiologia, e numa

sexta-feira à tarde recebi um telefonema que mudou o rumo de minha vida. Era véspera de feriado prolongado, eu estava planejando viajar e descansar um pouco quando recebi uma ligação de um hotel dizendo que havia um hóspede com dor no peito.

Como estava para viajar, pedi que chamassem outro cardiologista; mas já haviam feito isso e eu era a única esperança. Mudei meus planos e aceitei numa boa. Fiz um eletrocardiograma na pessoa e descobri que era um enfarte no miocárdio. Levei o paciente mais do que depressa para o hospital.

Lá, o paciente me perguntou se eu conhecia seu filho, Peter Maroko. Disse que conhecia seus trabalhos em cardiologia, mas que não tinha tido o prazer de conhecê-lo pessoalmente. Peter era uma fera: chefe do departamento de Pesquisas da Universidade de Harvard. Dois dias depois, Peter chegou dos Estados Unidos para ajudar no tratamento de seu pai. Ficou em Minas durante 15 dias.

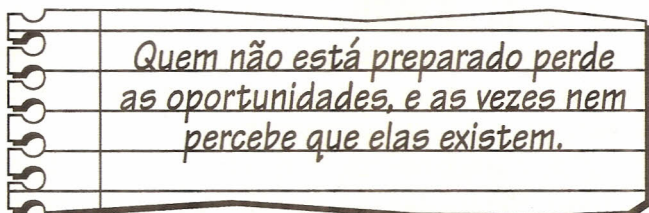
Na véspera de sua partida, eu teria que dar uma aula para médicos do hospital, de especialidades diferentes, sobre arritmias no enfarte agudo do miocárdio. Bom, como Peter iria assistir à palestra, pedi licença para elevar o nível da exposição – afinal o doutor era de uma das melhores faculdades americanas. Terminada a palestra, Peter veio a mim e disse “Você não gostaria de ir para Harvard?”

Você viu só? Mas quando as pessoas ouvem essa história, sempre dizem que eu sou um cara de sorte, porque estava perdido no interior de Minas e de repente pinta um convite para ir para a Universidade de Harvard. Sempre digo a mesma

coisa: sorte coisa nenhuma!

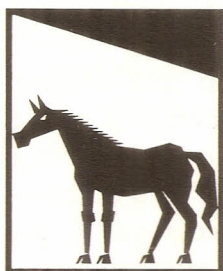
Eu estava preparado – tinha estudado muito, e a oportunidade apareceu. Afinal, se eu não estivesse bem preparado, não iria receber o convite. O preparo foi tudo, simplesmente.

Quer um conselho? Esteja sempre preparado, que as oportunidades aparecem normalmente.



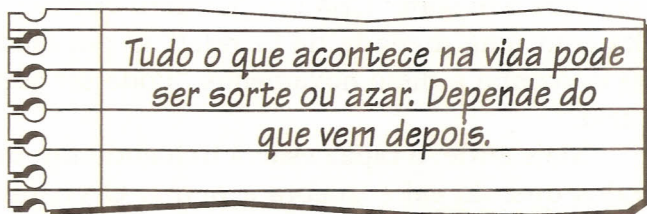
AS COISAS MUDAM

**NÃO HÁ BEM QUE DURE PARA SEMPRE,
NEM MAL QUE NUNCA SE ACABE**



Outro ditado que já caiu em domínio público é o famoso “Há males que vêm para bem.” Presumo que você já deva ter escutado alguma vez por aí. Se você não acredita nele, acredite, que é a mais pura verdade.

Existem coisas que no momento em que acontecem têm o efeito de uma bomba. Mas depois que a poeira assenta, você descobre que foi vantajoso.



*Tudo o que acontece na vida pode
ser sorte ou azar. Depende do
que vem depois.*

Tem uma parábola chinesa que explica bem o assunto.

Era uma vez um menino chinês pobre que estava triste sentado na calçada no lado de fora da sua casa. O maior sonho dele era ter um cavalo, mas não tinha dinheiro. Nesse dia passou uma cavalaria, que tinha um potrinho que era incapaz de acompanhar o grupo. O dono da cavalaria, sabendo que esse era o maior desejo do menino, perguntou se ele queria o cavalinho. Sorrindo de felicidade, o menino aceitou.

Ao saber disso, um vizinho veio correndo ao seu pai e disse: "Isso é que é sorte! Ele queria um potrinho e veio uma pessoa e atendeu ao desejo do menino!" O pai olhou para o vizinho e disse: "Pode ser sorte ou azar."

O menino cuidava do cavalo com carinho enquanto ele crescia, mas um dia, quando já estava crescido, o cavalo fugiu. Dessa vez, o vizinho disse ao pai: "Seu filho deu o maior azar! Cuida do cavalo desde pequeno e quando ele cresce, foge." O pai disse a mesma coisa: "Pode ser sorte ou azar."

O tempo passou e um dia o cavalo voltou liderando uma manada selvagem. O menino, que já era moço, conseguiu cercar todos os cavalos e ficar com eles. O vizinho fofoqueiro voltou a falar: "Seu filho é que tem sorte! Cria um potrinho que foge e volta com uma manada de brinde!" O pai olhou para o vizinho e disse novamente: "Pode ser sorte ou azar."

Mais tarde, o rapaz estava treinando um dos cavalos quando cai e quebra a perna. O vizinho, que estava por perto, disse ao pai: "Isso que é azar! o cavalo foge, volta com uma manada, e depois de um tempo feliz, fica treinando os animais e quebra

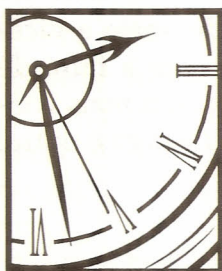
a perna!" O pai, com a mesma tranqüilidade de sempre, disse: "Pode ser sorte ou azar."

Dias depois, o reino onde moravam declara guerra ao reino vizinho. Todos os jovens são convocados, menos o moço que está com a perna quebrada. O vizinho, desesperado com a convocação de seu filho, chora as mágoas com o pai do garoto do cavalo: "Seu filho sim é que tem sorte! Bendita hora para quebrar a perna. O pai, olha para o vizinho fixamente e diz: "Pode ser sorte ou azar..."

Entendeu? Assim é a vida. O que pode ser azar num momento, acaba virando sorte e vice-versa. Por isso, não se desespere com a falta de sorte e trabalhe normalmente, ainda com mais vontade. As coisas podem virar de um dia para o outro. E viram.

APROVEITE O SEU TEMPO

FAÇA SÓ O QUE VOCÊ PODE FAZER



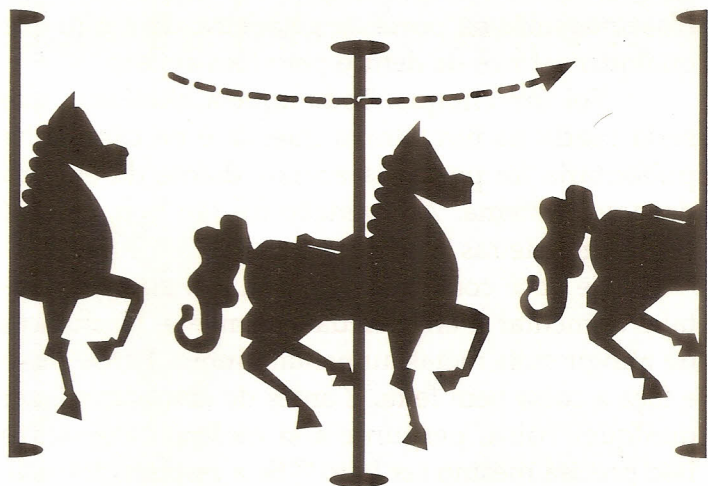
Coloque uma coisa na sua cabeça: ficar só no papo não adianta nada. Um dos segredos da vida é fazer as coisas acontecerem, porque sempre o que interessa é o resultado.

Mas para conseguir fazer as coisas acontecerem, você precisa saber a diferença entre eficiência e eficácia.

	<i>Eficiência é fazer bem feito.</i>
	<i>Eficácia é fazer o que</i>
	<i>precisa ser feito.</i>

São quase iguais, não é? Mas preste atenção no significado. você pode ser eficiente, mas não ter eficácia; ou pode ter eficácia e não ter eficiência. O importante é ter as duas coisas.

Pense num cavalo de carrossel; é muito eficiente em rodar no carrossel, mas a sua eficácia em locomoção é zero. Por isso, tente evitar ser isso na sua vida: ser muito eficiente e nada eficaz.



Tem um caso curioso que aconteceu nos Estados Unidos há muito tempo. Naquele tempo, quando o pai de família comprava uma geladeira nova, guardava a antiga no porão. As geladeiras tinham travas como as de uma câmara frigorífica de um açougue, isto é, só fechavam por fora.

O problema é que muitas crianças, brincando no porão, se fechavam dentro delas e ficavam trancadas, muitas vezes morrendo asfixiadas.

Começou a haver muitas reclamações e então os fabricantes elaboraram um sistema de se abrir uma geladeira também por dentro, através de uma

fechadura interna. Em seguida, seria feita uma ampla campanha publicitária a nível nacional, para ensinar esse fato novo para as crianças.

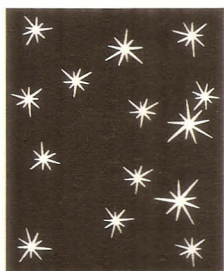
Quando estava tudo pronto para ser lançado, apareceu alguém muito esperto – que teve a habilidade de mudar seu paradigma – e disse: “E se colocássemos imãs na porta da geladeira, de modo que qualquer esforço de dentro para fora abrisse?”

Foi um choque. Toda aquela eficiência que seria usada na nova trava interna e na campanha publicitária foi por água abaixo, diante da eficácia do novo sistema. A invenção foi tão boa que até hoje as geladeiras têm imãs!

Se você consegue mudar a sua atitude mental e aumentar a eficácia da sua mente, as chances de atingir suas metas aumentam junto. Pense nisso e faça a coisa bem feita. E antes de começar a fazer qualquer coisa, pergunte a si mesmo “Por acaso isso precisa mesmo ser feito?” Se a resposta for não, nem perca tempo; desista já. Tempo é precioso e deve ser usado corretamente.

CABEÇA NAS ESTRELAS

**O IMPOSSÍVEL NÃO EXISTE PARA
QUEM PENSA GRANDE —E SE MEXE**



A ambição é a base de tudo. É claro que não se pode confundir ambição com inveja – que é desejar aquilo que as outras pessoas já têm.

Sem ambição, não dá. Se você não deseja nada, não sai do lugar. Se você pensar bem, tudo o que você começou na vida começou com uma ambição.

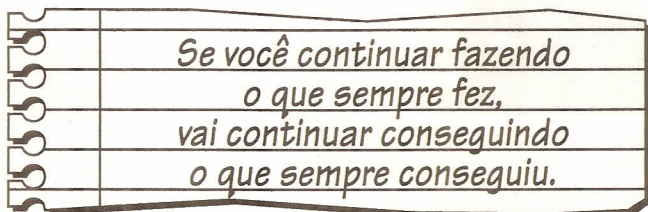
Se você chegou à conclusão que não precisa de mais nada na vida e atingiu tudo o que tinha para atingir, desculpe, mas você morreu e não está sabendo. A morte chega mais rápido para quem não ambiciona mais nada.

Uma vez, quando eu estava dando um curso sobre o Sucesso, nos Estados Unidos, um senhor se levantou logo na primeira fila e disse: “Concordo com o que o senhor falou até agora. Mas veja só o meu caso: dirijo um carrinho de biscoito há trinta anos, acordo de madrugada, pego o carrinho e vou

atendendo às padarias. Chego do trabalho, lavo o carrinho e preparo tudo para o dia seguinte. Estou quase aposentado e pretendo ficar nessa batida, dirigindo meu carrinho. Não quero coisas novas e difíceis.”

Sabe qual foi a minha resposta? “Meus parabéns. Alguém tem que fazer o serviço de entregar biscoitos. Agora, se você faz isso e fica culpando o governo, a crise, a inflação, reclamando por não te deixarem fazer as coisas que gostaria de fazer, aí o senhor nunca irá para frente. Ninguém deve culpar os outros por não ter satisfação na vida.”

Sabe porquê? Você deve olhar para si mesmo e buscar do fundo de seu cérebro a vontade de prosperar, a ambição positiva.

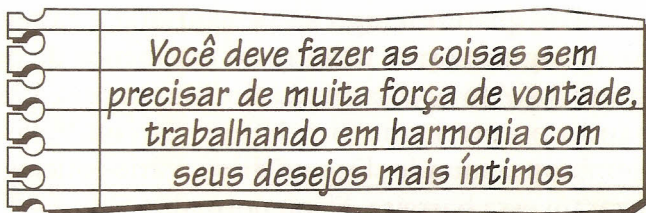


Está a fim de mudar, de conseguir algo diferente? Pense grande e então faça algo diferente. Ação! Mãos à obra! Não fique pensando em grandes mudanças assim de repente, mas sim em coisas pequenas feitas diariamente.

Imagine a sua vida como o vôo de um avião; você está vindo da Europa para chegar em São Paulo. Se você mudar somente alguns graus na trajetória quando estiver sobrevoando o oceano Atlântico, você pode parar ou em Manaus ou em Porto Alegre. Assim é a vida: pequenas mudanças feitas diariamente alteram o rumo de sua existência. No começo, parece que não mudou nada, mas conforme o tempo passa, isso resulta numa grande diferença no seu destino. Compreendeu?

Não tenho a pretensão de que as pessoas se transformem em gênios da noite para o dia, mas quero deixar bem claro que se você fizer pequenas mudanças de atitudes no seu dia-a-dia com o objetivo de se tornar bem-sucedido, isso irá acontecer.

Outra coisa muito importante para você conseguir render o máximo de sua potencialidade é:

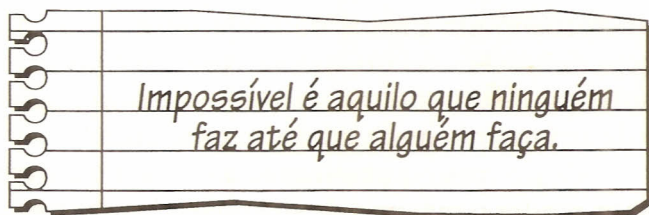


Goste do que você faz e seja espontâneo! Desse jeito fica muito mais fácil atingir seus objetivos. Se tem uma coisa que eu não consigo enten-

der são aquelas pessoas que dizem: "Não tenho mais nada para fazer daqui para frente." Nunca diga isso! Você sabia que as chances de uma pessoa ter um ataque cardíaco triplicam após se aposentar? As pessoas que vivem mais são aquelas que estão sempre em atividade.

Quando você acorda numa segunda-feira brava, com umas quinze coisas para resolver, sintase feliz – isso quer dizer que você é útil, que a sociedade e o mundo precisam de você.

Sabe aquele tipo de papo "Isso é impossível de se fazer" ou "Não vou conseguir fazer isso..." É tudo besteira! Não entre nessa. Porque se você pensar assim, mesmo que se esforce, não vai conseguir mesmo.



Por quanto tempo se pensou que o homem não conseguia correr 100m rasos em menos de dez segundos? Até a Olimpíada do México em 1968, quando o americano Jim Hines cravou 9.95s e assombrou o mundo. Depois disso, vários atletas já cruzaram essa barreira. Ficou normal.

O mundo evolui sem parar. Vivemos e trabalhamos num sistema onde tudo é possível. Basta confiar mais na sua capacidade, ousar e principalmente, querer.

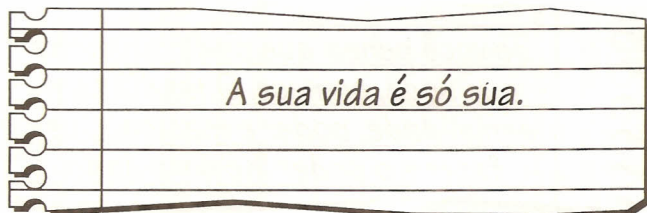
PÉS NO CHÃO

**NÃO ADIANTA FICAR NA FILOSOFIA:
VOCÊ É O RESPONSÁVEL PELA SUA VIDA**

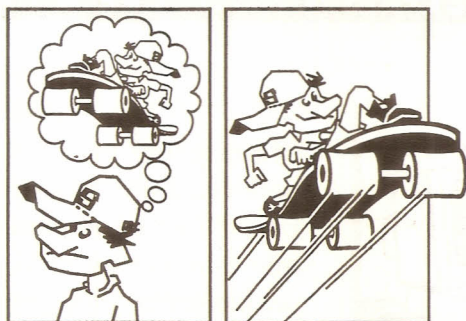


Muita gente vive a vida como observador; assistindo a vida passar. Demoram para se ligar no que está acontecendo, e quando se dão conta, percebem que gastaram tempo precioso de vida de bobeira.

Se você quer um conselho grátis, não fique nessa – aja! Sem ação, você não evolui, fica sempre olhando – perdendo chances e deixando outros tomarem seu lugar. Tem um ditado muito bom que vovó dizia : “Cabeça vazia é a oficina do diabo.” Quer dizer, se você não se ocupa com uma atividade legal, sendo produtivo, fazendo alguma coisa que gosta, é muito mais fácil entrar nessa roubada.



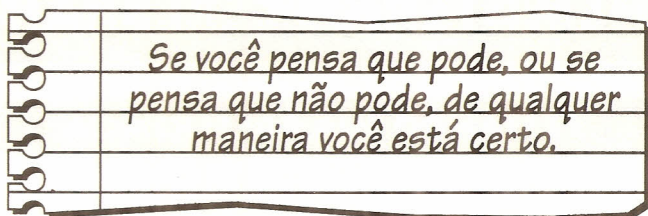
Ninguém vive a sua vida no seu lugar. Não fique se preocupando muito com que os outros pensam, tipo "O que é que os meus amigos vão pensar disso..." ou "O que será que estão pensando de mim". Sai dessa. Chega uma hora que você vai estar vivendo a vida dos outros, e não a sua. Confie mais nas suas capacidades – seja mais você!



Nunca adie nada. Faça tudo que puder assim que puder. Evite pensamentos como "Só depois de ler esses quatro livros é que eu estarei em condições de explicar isso." Lembre-se que o conhecimento da humanidade dobra a cada quatro anos. O volume de informações é muito grande, não dá para saber tudo. Ação! Senão a vida vai passando, e você acaba não fazendo nada. O filósofo alemão Goethe tem uma frase que se encaixa nisso como uma luva:

	<i>Se você pensa que pode ou sonha que pode, comece. Ousadia tem genialidade, poder e mágica. Ouse fazer e o poder lhe será dado.</i>
--	---

Legal, não é? Tem uma frase de Henry Ford que é muito boa também:

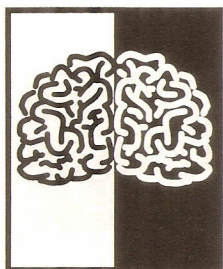


Agir é fundamental. Não importa se o resultado for bom ou ruim, nem adianta nada ficar buscando bodes expiatórios. A vida que você leva foi criada por você.



HEMISFÉRIOS CEREBRAIS

TESTANDO SUA PREFERÊNCIA



Muitos testes já foram e serão apresentados a você durante toda sua vida. O teste que faremos a seguir servirá para você identificar qual de seus dois hemisférios cerebrais, direito ou esquerdo, predomina em suas atitudes:

1º PASSO

Dê para cada palavra um valor de 1 a 5, de acordo com sua identificação com a palavra (quanto maior a identificação, maior o valor registrado).

1. PENSADOR 4
2. SONHADOR 4
3. DETALHISTA 4
4. VISIONÁRIO 2
5. FALANTE 5
6. IDEALISTA 4
7. ORGANIZADO 3
8. EXCÊNTRICO 3
9. PRECISO 3
10. IMAGINATIVO 5
11. CONTROLADO 3
12. MUSICAL 5
13. PERSISTENTE 4
14. ARTÍSTICO 2
15. MATEMÁTICO 3
16. EMOTIVO 4
17. CALCULISTA 3
18. CRIATIVO 3
19. PREVISÍVEL 3
20. ROMÂNTICO 4

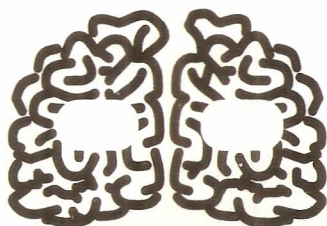
39 i
32 p

Os itens ímpares são relativos ao hemisfério esquerdo, e os itens pares ao hemisfério direito.

2º PASSO

Some todos os valores das Palavras correspondentes aos itens ímpares da lista (Hemisfério Esquerdo) e escreva o resultado.

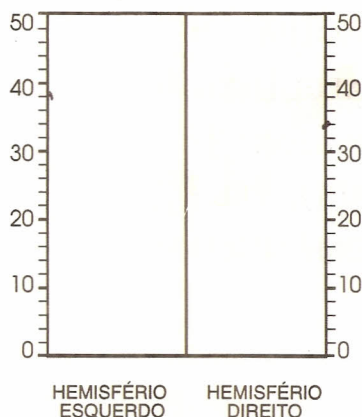
Some todos os valores das palavras correspondentes aos itens pares da lista (Hemisfério Direito; escreva o resultado.



ESQUERDO

DIREITO

Anotados os dois valores, agora você irá localizá-los no gráfico abaixo.



Observação: Diferenças iguais ou superiores a 10% indicam a predominância, em uso, do Hemisfério Esquerdo ou Direito.

Agora que você já tem a informação de qual hemisfério predomina em suas ações, que tal ler novamente os momentos deste livro que falam das atitudes relacionadas a estes hemisférios ?

(EPÍLOGO)

PARA TERMINAR, OUTRA HISTORINHA



Numa vila da Grécia, vivia um sábio famoso por saber a resposta para todas as perguntas que fossem feitas a ele. Não errava uma, acertava todas na mosca.

Um dia um jovem pensou: “Acho que sei como enganar esse sábio. Vou levar um passarinho na minha mão, e perguntar se está vivo ou não. Se ele disser que está vivo, aperto a mão e mato o bichinho. Se ele disser que está morto, abro a mão e deixo ele voar. Quero ver esse velho sair dessa!”

Assim, o jovem chegou pro sábio e fez a pergunta: “Sábio, o passarinho em minha mão está vivo ou morto?” O sábio olhou para o rapaz e disse: “Meu jovem, a resposta está em suas mãos!”

Assino embaixo. Nesse livro, você recebeu uma série de orientações e dicas que poderão modificar a sua vida. Mas tudo isso está em suas mãos.

Você é quem vai ter que decidir se está a fim de assumir sua vida —mais que isso, de mudá-la,

de viver plenamente seu potencial. Depende só de você, e eu garanto que está ao alcance das suas mãos. É só manter os pés firmemente apoiados no chão, encarando a vida de frente – e a cabeça, ousando tudo, nas estrelas.

Boa sorte!



SINTONIA

Especialmente Preparado para Jovens

O objetivo do curso Sintonia é melhorar seu desempenho nas relações pessoais e profissionais, através de inéditas técnicas de treinamento. Ao participar deste programa, de um modo estimulante e interativo, você terá nova percepção de si próprio e da maneira como conduz sua vida.

Desenvolverá novos recursos que produzirão excelentes resultados de modo imediato e duradouro. Entre outras técnicas de aprendizado, Sintonia é baseado em:

- *Neurolingüística* (NLP), que constitui, atualmente, a mais poderosa técnica de reestruturação mental. É a disciplina que ensina como utilizar seu cérebro, de maneira a produzir os efeitos que você deseja.
- *Técnicas de Aprendizado Acelerado*, baseadas nos trabalhos do búlgaro Dr. Georgi Lozanov, com música específica para a liberação da criatividade e expansão mental.
- *Técnicas de Pensamento Lateral*, desenvolvidas na Inglaterra pelo Dr. De Bono. Com estas técnicas você será capaz de utilizar bem os dois Hemisférios Cerebrais (direito e esquerdo) e, com isso, aumentar o poder da mente.

Sintonia é um programa apresentado na forma de curso participativo, com duração de três dias. Através desta nova tecnologia de treinamento, você estará capacitado a:

- Desenvolver hábitos sadios e produtivos.
- Trabalhar em equipe, aprimorando colaboração e criatividade.
- Estabelecer melhor sintonia com as outras pessoas.
- Abrir novas alternativas em sua vida.
- Maximizar o sucesso pessoal e profissional.
- Manter objetividade e aumentar produtividade.
- Utilizar, com facilidade, seu poder pessoal.
- Confiar na sua intuição.

"Este foi, sem dúvida nenhuma, um curso que provocou uma profunda e positiva transformação pessoal na minha vida."

Eva Wilma, Atriz — São Paulo

"Este curso mudou por completo o comportamento de minha mulher, porque seu medo de viajar terminou. Isto possibilitou muitas e novas viagens em que o temor foi substituído por alegria."

Luiz Paulo Souza Lobo, Grupo Morada, Rio de Janeiro.

"Houve uma grande transformação no nosso ambiente de trabalho. Recomendando seu curso para todos os gerentes da companhia."


Joe Zack, Ciba Geigy, NJ — USA.

**Sucesso não é acidente!
Paixão não é crime!**

Se quiser receber maiores informações sobre cursos, vídeos, fitas e outros materiais didáticos do Dr. Lair Ribeiro, escreva para:

GRUPO SINTONIA

Rua Sergipe, 401 — Cj. 510 — CEP 01243-001 — São Paulo — SP — Tel.: (011) 256-2688



O Dr. Lair Ribeiro é médico brasileiro radicado nos Estados Unidos desde 1976. Na Universidade de Harvard, além do treinamento médico, desenvolveu estudos em várias áreas da psicologia e adquiriu grande experiência nos campos educativo e empresarial. Atualmente é professor adjunto da Universidade Thomas Jefferson — EUA.

Liderando todas as listas de mais vendidos no Brasil com os livros *Comunicação Global*, *Prosperidade*, *Emagreça Comendo*, e *O Sucesso Não Ocorre Por Acaso* prepara, para breve, as adaptações para jovens de todos esses livros.

EDITORAL OBJETIVA

Pés no Chão Cabeça nas Estrelas

Sonhar é preciso. Mas ficar só viajando não basta: É preciso saber transformar seu sonho em realidade.

Concebido para o público jovem, **PÉS NO CHÃO CABEÇA NAS ESTRELAS** parte da experiência pessoal do Dr. Lair Ribeiro para ajudar a resolver as angústias e dificuldades de quem está começando na vida. Numa linguagem direta, sem papo furado. Com esta adaptação do mega best seller **O SUCESSO NÃO OCORRE POR ACASO**, você vai aprender a expandir sua inteligência, equilibrar suas emoções, desenvolver todo o seu potencial criativo e tirar o máximo do que você é.

PÉS NO CHÃO CABEÇA NAS ESTRELAS poderá ser o primeiro passo para você realizar seus sonhos.

← Sucesso



DR. LAIR RIBEIRO

M

