Dr. LAIR RIBEIRO

PÉS NO CHÃO CABEÇA NAS ESTRELAS

VERSÃO PARA JOVENS
DO LIVRO *O SUCESSO*
NÃO OCORRE POR ACASO

EDITORA OBJETIVA
11ª EDIÇÃO

PÉS NO CHÃO CABEÇA NAS ESTRELAS

Nova versão do mega Best Seller O SUCESSO NÃO OCORRE POR ACASO

Atendendo a insistentes pedidos de pais e jovens leitores, o Dr. Lair Ribeiro criou *Pés No Chão Cabeça Nas Estrelas* com novo texto, novas ilustrações, e conceitos especialmente preparados que levam até você as modernas técnicas da neurolingüística. *Pés No Chão Cabeça Nas Estrelas* vem na dose certa para os leitores dos 12 aos 18 anos. É para ler rapidinho...

Dr. LAIR RIBEIRO

PÉS NO CHÃO CABEÇA NAS ESTRELAS

livraria e distribuidora
CUCA FRESCA

Rua Fernando Machado, 33 — Centro
FONES (0482) 22-9966, 23-6582
FLORIANÓPOLIS — Santa Catarina

OBRAS DO AUTOR

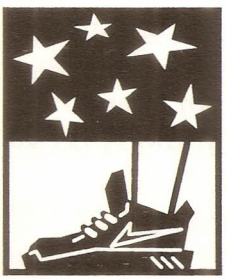
O SUCESSO NÃO OCORRE POR ACASO

COMUNICAÇÃO GLOBAL — A Mágica da Influência

PRO$PERIDADE — Fazendo Amizade com o Dinheiro

EMAGREÇA COMENDO — A Neurolingüística Aplicada à Harmonia Corporal

O EMPREGO MAIS ESTRANHO DO MUNDO



Era uma vez um cara de 19 anos. Como muita gente com 19 anos, estava meio indeciso sobre o que fazer com a sua vida. Do mesmo jeito que a maioria dos jovens, não perdia uma festa. Pois foi justamente numa festa que ele encontrou o sentido, e o desafio, da sua vida. Seu nome era Napoleon Hill, e esta é uma história real.

Durante a festa, ele conheceu e engatou um papo com Andrew Carnegie – um dos homens mais ricos de sua época. Carnegie se impressionou tanto com a inteligência de Napoleon que ofereceu um emprego ao jovem. Um trabalho bem pago, mas completamente maluco.

O que o trilionário propôs: que Napoleon, um cara de 19 anos, topasse realizar uma pesquisa para descobrir o que havia de comum entre as pessoas bem sucedidas, quais os elementos que levam uma pessoa a alcançar o Sucesso.

Detalhe: a pesquisa deveria levar 25 anos!

Napoleon não aceitou de imediato. Pediu uma semana para pensar – e acabou encarando o

trabalho. Começou selecionando mil milionários de todos os Estados Unidos. Mas, como todo mundo está cansado de saber, o dinheiro por si só não traz a felicidade. Por isso, essa lista foi reduzida para quinhentas pessoas que, além de ricas, tinham status, saúde, alto astral, prestígio, bom relacionamento com as pessoas.

Assim começou um trabalho fascinante, que realmente durou 25 anos. Napoleon analisou profundamente o que todas essas pessoas tinham em comum, como haviam obtido Sucesso. Chegou a uma série de conclusões que acabaram virando um livro, publicado no Brasil com o título *A Lei do Triunfo*.

Dos 19 aos 44 anos de idade, Napoleon Hill usou a cabeça para descobrir os fatores e as atitudes pessoais que levam ao Sucesso. Aprendeu muito. Tanto, que ele mesmo acabou alcançando o Sucesso. Tanto Sucesso, que a maioria de suas conclusões são válidas até hoje.

Muitas das sacadas de Napoleon Hill serão apresentadas ao longo desse livro. Graças a ele, e a alguns outros, você não vai ter que passar 25 anos quebrando a cabeça. Pronto: já começou se dando bem!

CAP. 1

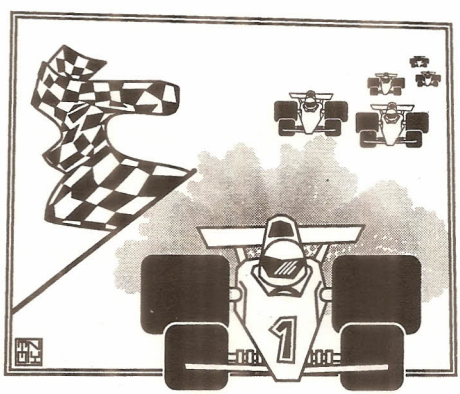
CHEGANDO LÁ

A DIFERENÇA QUE FAZ A DIFERENÇA

A primeira conclusão a que Napoleon Hill chegou, e uma das principais, é:

> *A diferença entre quem atinge e quem não atinge o sucesso é muito pequena.*

Verdade: a distância é bem menor do que parece. O Sucesso pode ser medido até em centímetros.



Como assim? Imagine a final dos 100m rasos, em uma Olimpíada. Os atletas gastam anos em preparações, dietas, treinos. No fim, tudo é decidido em dez segundos de corrida.

O que diferencia o vencedor do segundo colocado? Milésimos de segundo. Alguns centímetros na frente, e é tudo o que você precisa para ganhar a medalha de ouro. Daqui a uma semana, todos se lembrarão de quem levou o ouro, e ninguém se lembrará de quem levou a prata. Tudo por causa de uma coisinha mínima.

É a mesma coisa na sua vida: uma pequena diferença pode fazer toda a diferença. Um profissional que ganha três vezes mais que um colega não tem o triplo de inteligência do outro. O estudante que tira notas duas vezes maiores não é duas vezes melhor que os outros.

Mas essa é a diferença entre ganhar dinheiro e não ganhar, passar de ano e não passar, entrar na faculdade ou encarar mais um ano de cursinho.
Essa pequena diferença é a razão do Sucesso.

CAP. 2

SUCESSO NÃO É FELICIDADE

É O QUE, ENTÃO?

Pense um pouco na sua vida, e na vida das pessoas que voce gosta. Como você está hoje? Conseguiu realizar todos os seus sonhos, ou só alguns? Ou será que você desistiu de sonhar?

Agora pense nas pessoas que você admira. Pode ser um amigo, um parente, pode ser o Airton Senna, o Tom Cruise ou Mikhail Gorbachev – quem você quiser.

Imagine essas pessoas, nos mínimos detalhes. Pense no rosto, na voz, nas atitudes de cada um. Tudo que vier à tua cabeça.

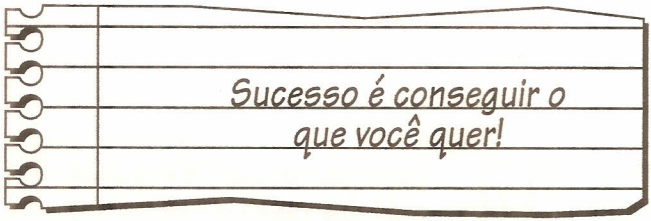
Agora, tente entender os motivos que te levaram a admirá-los. Olhe, a partir deste momento, para dentro de você.

Quantas coisas você não deixou de fazer por achar que não daria certo? Quantos sonhos você adiou, se convencendo de que "não era o momento certo"?

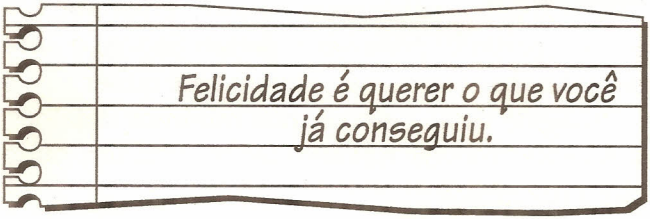
Você acha que conquistou tudo o que queria da vida? Deseja mais? Acredita em você mesmo? Mas afi-

nal, o que é que falta para você ser uma pessoa bem-sucedida? É exatamente isso que mostraremos a seguir. Um método para torná-lo predisposto ao Sucesso.

Existem várias definições para o significado da palavra Sucesso. Cada pessoa tem a sua. Mas darei uma simples e abrangente, que servirá para todo mundo:



Não confunda Sucesso com Felicidade. São palavras irmãs, mas com significados diferentes. A melhor definição para esse estado de espírito é:



Quer dizer: para ser feliz, não se precisa de muita coisa. Basta estar satisfeito com o que você já possui.

Isso é só uma questão de aceitar o que você tem, concentrando sua mente nesse objetivo. Veja bem, também não é para se conformar com as coi-

sas ruins da sua vida. Você pode ser feliz e continuar ambicionando mais.

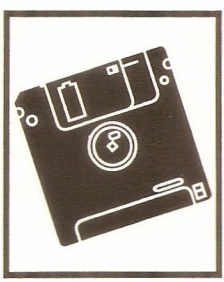
Mas não associe Sucesso à Felicidade. Apesar de quase sempre estarem associadas, são coisas independentes.

Este livro não tem a fórmula mágica da Felicidade. Ser feliz é uma atitude pessoal. Uma decisão que só você pode tomar – tem de vir do íntimo de cada um.

CAP. 3

A CIÊNCIA DO SUCESSO

(SIM, ELA EXISTE)



Segundo os cientistas, nós não usamos nem 5% da capacidade de nosso cérebro. Mesmo o cérebro de Einstein, analisado para fins científicos após a sua morte, não é muito diferente da massa cinzenta de um idiota.

Assim como Einstein (que segundo sua professora, nunca aprenderia matemática direito), Thomas Edison também foi considerado estúpido pelos professores. Só estudou três meses, depois teve que parar. Imagine a cara de panaca dos "mestres" quando, anos depois, Edison inventou a lâmpada e revolucionou o mundo!

O diferencial de uma cabeça para outra, portanto, não está na anatomia ou no estudo – e sim na programação. Se fizermos a comparação tradicional de um cérebro com um computador, podemos dizer que o cérebro é o *hardware* (o equipamento) e os pensamentos e as idéias são o *software* (o programa

que o equipamento usa).

Ninguém nasce gênio. É verdade que alguns já vêm ao mundo com uma potencialidade maior, e é verdade que cada um de nós tem mais "jeito" para algumas coisas que outras.

Mas se não houver um desenvolvimento intelectual – através da força de vontade, da técnica e de um aprendizado competente – mesmo essa vantagem pode ser anulada.

Algumas pessoas nascem com um potencial maior que os outros. Mas muitas dessas pessoas fazem um pior aproveitamento de suas capacidades mentais. Essas pessoas acabam tornando-se menos inteligentes que uma pessoa normal que faça um melhor aproveitamento de suas capacidades intelectuais.

Você pode fazer essa diferença se tornar sua vantagem pessoal.

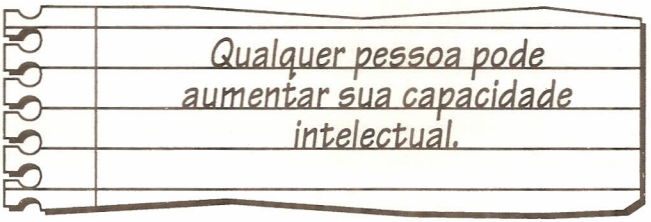
A escola participa discretamente nesse processo. Se você não gosta de uma determinada matéria, você estuda, decora e depois esquece.

O importante é aprender a pensar direito. Isso é plenamente possível. Os cursos que tenho realizado por todo o Brasil e exterior – que servem de base para os meus livros – se baseiam justamente em ensinar a pensar direito.

E como é que se faz isso? Usando as novas tecnologias de **programação neurolingüística** – que é o estudo das relações entre o processo da linguagem, e como ele é representado no cérebro humano.

Através da neurolingüística, qualquer um de nós pode conseguir ótimos resultados em

pouco tempo. Ensinamos o processo, e não o conteúdo. Está provado:

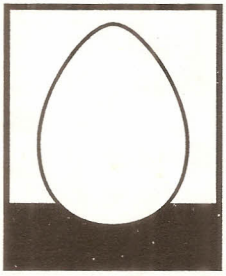


Basta ter acesso à tecnologia adequada para isso. A neurolingüística é a tecnologia que você vai utilizar. Aprenda sobre o seu tipo de pensar no último capítulo desse livro.

CAP. 4

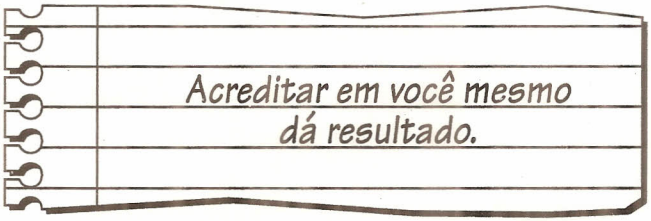
QUEM ACREDITA, GANHA

(ACREDITE SE QUISER)



Na época da grande depressão de 1929 – o famoso "crack" da Bolsa de Valores norte-americana – o dinheiro desapareceu do mercado. Mas o fato interessante é que o governo não parou de emitir dinheiro. Continuou imprimindo as notas, e na mesma quantidade de sempre. Onde é que foi parar então?

Na mão de uns poucos que acreditaram que iriam ganhar dinheiro mesmo assim, não se deixando levar pela tendência depressiva do mercado.



Acreditar no seu estudo, na sua capacidade, no seu trabalho – dá resultado. Não é conversa mole, nem "pílulas de otimismo". É a pura verdade. Veja o Brasil de hoje, com inflação crônica, desemprego, recessão: está cheio de gente ganhando dinheiro. As chances são menores? Claro que são. Mas existe possibilidade de se conseguir Sucesso? Claro que sim.

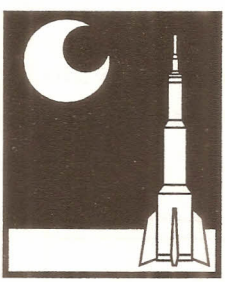
Ah, mas nem todo mundo enxerga as oportunidades na hora certa. Lembra da história do Ovo de Colombo? Ninguém conseguia colocar um ovo de pé, até que Cristovão deu uma batidinha no fundo do ovo e ele ficou de pé. Aí ficou fácil, quase óbvio. Assim são as oportunidades. Estão na vida para serem vistas. E muitas vezes, passam bem na nossa frente – e não enxergamos.

Para conseguir enxergar as chances que o mundo te oferece, você vai ter de mudar sua percepção do mundo. Precisa ter mais atenção em detalhes que passariam despercebidos. O óbvio é óbvio somente para quem tem os olhos preparados. Depende só de treino. Vamos treinar?

CAP. 5

CAIA NA REAL

MAS ANTES, ESCOLHA A SUA REALIDADE



Vivemos em um mundo com várias realidades. Cada pessoa tem a sua. O que você julga que é real, para as outras pessoas pode não ser.

A ciência já provou que o senso de realidade é algo subjetivo. Depende muito do ponto de vista. Ao ler esse livro, uns dirão que foi uma experiência reveladora, outros dirão que foi perda de tempo. A realidade de cada um consiste naquilo que foi assimilado e processado pelo cérebro.

Para mentes preparadas e livres de preconceitos, os novos conceitos da realidade entram fácil. Para as outras, nem tanto. Tanto, que até hoje existem muitas pessoas que não acreditam que usar camisinha é indispensável para combater a Aids. Outras nem acreditam que o homem já pisou na Lua.

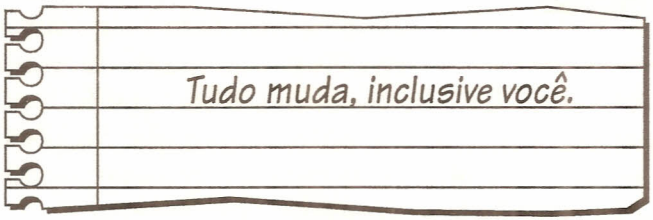
Como nossa mente "sente" o mundo?

Através dos cinco sentidos – visão, audição, olfato, paladar e tato. Mas mesmo os sentidos nos enganam. Apesar de sabermos que a Terra gira numa velocidade incrível, a impressão é que a Terra está parada e o sol é que está dando voltas nela.

Agora, não é porque nossos sentidos criam certas ilusões que vamos achar que aquilo é "a" realidade. Existem animais que enxergam em preto e branco, e sabemos que os cachorros ouvem sons que não ouvimos.

As diferenças de visão da realidade entre os seres humanos são mais sutis. Mas estão aí. Para não cair na armadilha das "ilusões", temos de nos livrar dos preconceitos.

Para quem quer alcançar o Sucesso, a ilusão mais prejudicial de todas é a de que "as coisas não mudam". Enfie na cabeça:



Tenha cuidado com "certezas". A mutação faz parte da vida. Nesse mundo, nada é para sempre.

Nossa cabeça muda de realidade a cada momento. Criamos novas verdades todos os dias. Um simples resfriado altera nossa percepção da realidade. Qualquer fato novo altera os parâmetros, as expectativas.

É assim que funciona o Sucesso. Podemos al-

terar a nossa vida para termos Sucesso, assim como alteramos centenas de coisas ao longo de um único dia.

O Sucesso depende do jeito que armamos nossos pensamentos e as estratégias de ação. Mas nossos pensamentos e estratégias são muito influenciados por nossa criação e por aquilo que nos é ensinado na juventude.

Muitas vezes, é justamente a nossa criação e educação que estão travando nosso desenvolvimento. Como se livrar de coisas tão fortes?

CAP. 6

O PODER DA MUDANÇA

SE O MUNDO NÃO MUDA, MUDE VOCÊ

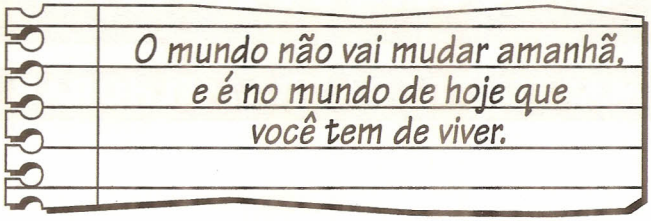
Se você foi educado para achar que o dinheiro é sujo, não adianta trabalhar 24 horas por dia. Não vai ficar rico de jeito nenhum. Antes, precisa se libertar das correntes e dos traumas.

Trabalho e dinheiro podem ter uma relação injusta se você não estiver preparado para ter Sucesso. O operário é quem mais trabalha e quem menos ganha: acorda cedo, pega dois ônibus, trabalha muito e o que recebe mal dá pra sobreviver. Chega em casa morto de cansaço, dorme pouco e se aposenta depois de 35 anos só com um salário.

Existem mil causas para esta situação do operário. Mas seja honesto com você mesmo: você é capaz de mudar estas causas?

Você pode passar a examinar direito em quem vota. Pode se unir a um centro acadêmico, um sindicato, um partido, à Anistia Internacional

ou ao Greenpeace. Pode dar tudo de si para ajudar a mudar o mundo para melhor. Mas lembre sempre de uma coisa:



Enquanto há esperança de mudar alguma coisa, vá fundo. Mas, durante o processo, vá ficando esperto. E se não der para mudar alguma coisa em certo momento, não perca tempo resmungando e se remoendo. Você pode acabar demorando mais para assimilar a realidade: que a mudança não vai vir tão cedo (ou, em alguns casos, pode até ser quase impossível).

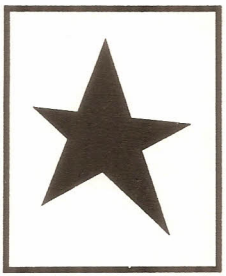
Não fique marcando, ou pode perder espaço para quem reagir mais rápido que você. E aí é que não dá para mudar sua vida mesmo.

Parece difícil mudar seu jeito de ser? Bom, quem disse que era fácil? Você vai ter de se esforçar. Mas é bem mais simples do que você imagina.

CAP. 7

NINGUÉM É PERFEITO

MAS SEMPRE DÁ PRA MELHORAR



Primeiro passo para começar a mudar: faça como Napoleon Hill fez em sua pesquisa. Observe as pessoas de Sucesso. Analise seus pontos fortes. Se quiser, anote num papel os pontos mais positivos de cada uma dessas pessoas. Em seguida, comece a agir de maneira semelhante. É o primeiro passo para começar a inverter uma situação desvantajosa.

Volte ao começo do parágrafo anterior. Você leu, mas realmente decidiu fazer o que foi recomendado? Se conscientizou de que esse primeiro passo é fundamental? Vamos repetir: observe as pessoas de Sucesso. Analise seus pontos fortes. Em seguida, comece a agir de maneira semelhante. Comece fazendo isso já, com uma única pessoa. Deixar para depois é deixar para nunca mais.

Fez?

Ainda não?

Está esperando o quê?

Ok. Você continua não sendo perfeito, mas já está melhorando. Só de se forçar a levantar, pegar um papel, usar a cabeça e escrever, já ampliou sua disciplina. Começou a imprimir na sua mente as características que fazem o Sucesso das pessoas que você admira.

Agora, estude bem o desenho acima. Essa é a Estrela do Sucesso. Toda situação de Sucesso contém uma combinação destes seis fatores.

Analise em quais deles você é bom, em quais é deficiente.

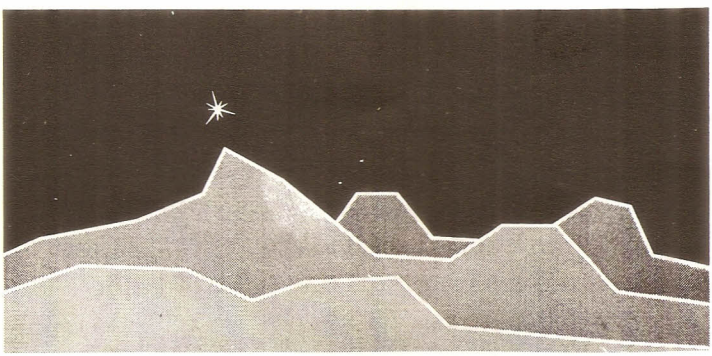
Vamos dizer que você seja bom em quatro deles e ruim em dois. Então, você deve se concentrar nessas duas fraquezas e se esforçar para melhorar suas deficiências.

Esta Estrela do Sucesso está sempre em movimento, no mundo e na sua vida. À medida que você entrar no movimento da Estrela, começar a trabalhar os seis fatores da Estrela, você sentirá sua mente se expandir.

Esse trabalho vai desenvolver seu Q.I. e, principalmente, sua capacidade de reação contra o inesperado. Quanto melhores as chances de você reagir contra o inesperado, maiores as chances de Sucesso. E neste mundo em que vivemos, o inesperado está sempre à nossa espera (no Brasil então, nem se fala).

O movimento da Estrela nunca se interrompe, porque:

Ser bem-sucedido é nunca parar.
É sempre querer mais da vida.



CAP. 8

ABAIXO AO CONDICIONAMENTO

ANTES DE TUDO, LIMPE SUA CABEÇA

Quando nascemos, nossa cabeça está limpa de qualquer informação. O cérebro está vazio, como uma fita virgem. À medida que vamos crescendo, nossos pais nos educam, condicionando nossa cabeça para as dificuldades e os desafios da vida.

O problema é que, na ânsia de ensinar tudo, os pais muitas vezes exageram na medida, deixando traumas e lacunas no comportamento da criança. Quer ver só uma coisa?

Cientistas americanos fizeram uma pesquisa com crianças de três e quatro anos para saber o que é que eles ouviam durante um dia inteiro. Colocaram microfones atrás da orelha da pivetada e gravaram tudo durante 24 horas. A partir dos dados obtidos, eles descobriram que uma criança – desde o nascimento até os oito anos de idade – escuta em média 100 mil nãos!! É mole? "Não faça isso!" "Não ponha o dedo aí!" "Não mexa na gela-

deira!" "Você não vai sair!" "Não ponha o pé na cadeira!" Outro dado chocante é que, para cada elogio, a criança recebia nove repreensões.

E a cabeça do menino, como é que fica depois de tantas negativas? Cria um montão de limitações, condicionando sua inteligência e criatividade para ser *"aceito"* pelos próprios pais. O gênio da criança vai desaparecendo, e em seu lugar fica um monte de regras e normas de conduta. E isso, caro leitor, continua através de gerações.

Vou dar dois exemplos. Sabe como se treina uma pulga? Coloque uma dentro de um vidro com tampa. Como antes ela era livre, começa a pular e bater o corpo na tampa; depois de vários pulos, ela descobre que não adianta ficar resistindo e começa a pular numa altura menor, suficiente para evitar o choque. Aí você pode tirar a tampa – ela nunca mais vai pular fora do vidro! Seu pequeno cérebro ficou condicionado, e ela não consegue mais identificar que, se pular um pouco mais alto, consegue escapar.

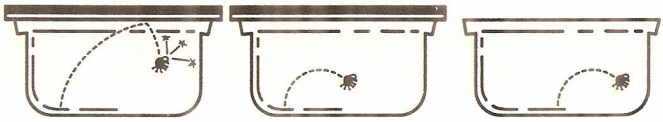
Com os elefantes é a mesma coisa. O treinador pega um elefantinho, recém-desmamado, e amarra o bicho numa árvore. No começo ele tenta sair, mas a árvore é forte e o elefantinho não consegue. Depois de várias tentativas, ele desiste.

Mais tarde, no circo, o palhaço pode amarrar o animal na perna de um banquinho, ou qualquer outra coisa – ele não escapa. Continua pensando que é uma árvore e nem arrisca a querer se livrar!

Muitas vezes, somos iguais ao elefante e à pulga. Quantas limitações existem na nossa mente, como a tampa do vidro da pulga, sem nos darmos conta?

E dos cem mil nãos que recebi na infância, quais ainda estão valendo para minha vida?

Será que já não é hora de dar um tempo para reavaliar minhas atitudes?



O mais legal disso tudo é que podemos inverter essa situação. Se devidamente estimuladas, as pessoas podem dar a volta por cima, compreendendo que muitas das limitações para se obter sucesso só existem dentro da própria cabeça. Por isso:

Conheça e entenda suas limitações.
É o primeiro passo para superá-las
e chegar onde você sonha.

CAP. 9

APRENDA A PENSAR DIREITO

ISSO PODE SALVAR A SUA VIDA!

Imagine uma tábua no chão. Digamos, de uns dez metros de comprimento, por uns 30 centímetros de largura.

Se te pedissem para andar sobre ela, você concordaria numa boa, não é? Mas e se essa mesma tábua estivesse apoiada entre dois prédios a cem metros de altura? Dá pra encarar? E se fosse o único meio para você fugir de um incêndio?

Nesse momento o cérebro te avisa: "Cuidado! Podemos morrer a qualquer momento!" Se você começar a tremer, vai cair na certa. Mas se imaginar a tábua repousando tranqüila no chão, você consegue atravessar. É a diferença entre a vida e a morte.

Essa limitação – o medo de cair – vem de como a sua mente analisa o perigo. Você tem que entender essa mensagem negativa de seu cérebro e

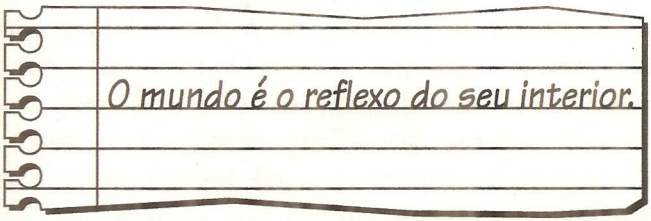
superar isso, para poder controlar sua ação – andar pela tábua – e salvar a sua vida.

Você sabe o que é um termostato? É um aparelho que regula a temperatura de um ambiente, independente da temperatura exterior. Se você quer uma sala refrigerada a 22 graus, o termostato do ar condicionado pode manter constante essa temperatura, mesmo se lá fora o calor estiver torrando os miolos.

Com o cérebro, é a mesma coisa. Nós temos uma espécie de termostato dentro de nossa cabeça que mantém um nível de exigência.

Por exemplo: se você acredita que teu valor é, sei lá, 500 mil dólares, essa é a quantia que o mundo tende a te entregar. Acredite: é tudo uma questão de ajustar o seu 'termostato' cérebral neste nível, e as chances de você conseguir essa grana aumentam consideravelmente.

Não importa a crise econômica, a situação brasileira ou a conjuntura mundial. O que importa é a estrutura interior, o que você tem dentro de si.

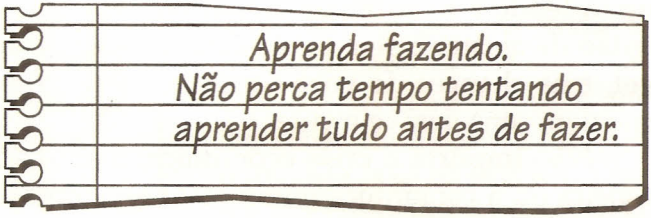


Tudo que é importante na vida é simples. Quando existem cinco teorias para explicar um mesmo fato, pode ter certeza: é porque ninguém sabe a explicação. Confie em você: analise a situa-

ção, e decida por si qual a mais correta.

Existem coisas que acontecem mesmo, não importa se você sabe ou não. Uma pessoa que não conhece a lei da gravidade sofre os mesmos efeitos de uma pessoa que conhece. A gravidade não está nem aí se você sabe sobre a existência dela. Se um físico ou um ignorante pularem num abismo, o efeito será o mesmo – geléia de gente.

O importante é aprender fazendo. Se você tiver que entender todas as minúcias e ter todas as informações detalhadas sobre cada coisa que for fazer, vai acabar não fazendo nada. Ou pelo menos, fará muito menos do que o seu potencial permite.



O conhecimento da humanidade está dobrando a cada quatro anos. A partir do ano 2000, vai dobrar a cada vinte meses! Dá para imaginar os efeitos disso? As informações estão crescendo num ritmo tão intenso que é impossível saber de tudo; não dá para acompanhar. Você deve confiar na sua intuição e no conhecimento que você já tem para abrir um atalho para o sucesso. Não desperdice tempo esperando muito. **Aja!!!**

CAP. 10

É PRECISO CRER PARA VER!

SEU MUNDO É VOCE QUEM FAZ

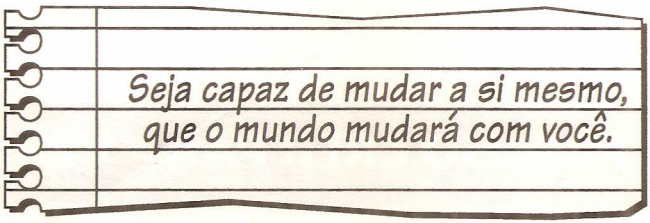
Quantas vezes você não escutou aquele ditado "É preciso ver para crer."

São Tomé vacilou; é preciso crer para ver. Se você fica esperando para ver antes de acreditar em alguma coisa, acaba perdendo o lugar para quem acredita antes de ver. Você acaba chegando tarde.

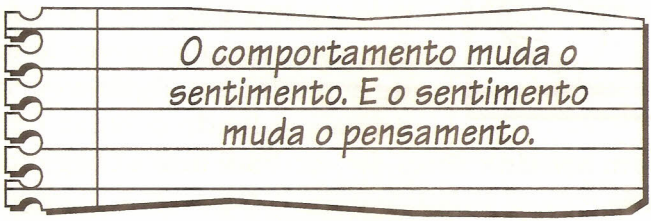
Se você tem que se ver empregado para acreditar numa vaga aberta numa empresa, perde o lugar para quem acredita que vai conseguir o lugar antes de se ver na vaga.

Conseguir o que você quer depende exclusivamente de você mesmo. Você é um reflexo do seu eu interior. Se tiver amor, receberá amor. Se tiver ódio, receberá ódio.

Mude as suas crenças e receberá na mesma moeda.



William James foi um grande filósofo e psicólogo americano. Professor da Universidade de Harvard, o cara era fera. Certa vez perguntaram a ele qual foi a maior descoberta do desenvolvimento da humanidade dos últimos tempos. Sabe o que ele respondeu? "Sempre pensaram que para agir, era preciso sentir. A verdade é que se você começar a agir, o sentimento aparece. É como o passarinho; ele não canta porque está feliz. Ele está feliz porque canta."



Se você está deprimido, comece a agir como se estivesse feliz. Logo passará a se sentir feliz. Aí, você está a um passo de ser feliz. Não espere se sentir bem para fazer algo. Comece a fazer que o sentimento aparece. Lembre-se: intenção sem ação é só ilusão.

CAP. 11

DOIS CÉREBROS DENTRO DE UM SÓ

APRENDA A POTENCIALIZAR SUA MENTE

Um ser humano precisa de duas pernas em perfeitas condições para andar e correr. Se uma de suas pernas está atrofiada, com certeza você vai mancar. Com o cérebro, é a mesma coisa.

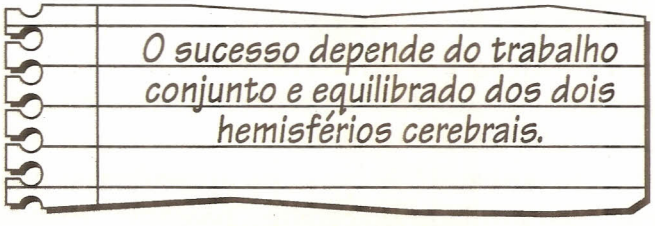
Nosso cérebro é composto de dois hemisférios : o esquerdo e o direito. De uma maneira geral, a educação ensinada na escola privilegia mais o desenvolvimento do hemisfério esquerdo, que é a parte lógica e analítica de nosso cérebro. O hemisfério direito, onde fica a intuição e a criatividade, é deixado em segundo plano no desenvolvimento intelectual do aluno.

O resultado? As pessoas aprendem a pensar só com um lado do cérebro, não aproveitando integralmente a capacidade do computador mais

poderoso do mundo, que é o nosso cérebro. Preste atenção nas diferenças entre os dois hemisférios:

HEMISFÉRIO ESQUERDO	HEMISFÉRIO DIREITO
DETALHISTA	AMPLO
MECÂNICO	CRIATIVO
SUBSTÂNCIA	ESSÊNCIA
PRETO E BRANCO	CORES
CÉTICO	RECEPTIVO
LINGUAGEM	MEDITAÇÃO
LÓGICO	ARTÍSTICO
FECHADO	ABERTO
CAUTELOSO	AVENTURA
REPETITIVO	NOVOS CAMINHOS
VERBAL	INTUIÇÃO
ANALÍTICO	SINTÉTICO
MEMÓRIA	ESPACIAL

Os hemisférios esquerdo e direito têm funções totalmente diferentes. Processam informações de maneira diversa. Porém, são complementares. Ser bem-sucedido depende dos dois hemisférios cerebrais trabalhando a todo vapor em equilíbrio e harmonia.



Veja o exemplo de um funcionário burocrático.

Pode ser um sujeito lógico, detalhista, ter bastante capacidade para a matemática, ser meticuloso e fazer contas complicadas de cabeça. Todos ficam impressionados com sua capacidade, inclusive seu chefe. Mas é só. Trabalha no mesmo local faz anos e provavelmente vai ficar marcando passo lá, ganhando uma merreca por mês. Esse é um caso típico de uma pessoa com o hemisfério esquerdo ativo e o direito inativo.

No outro extremo, veja o caso do pintor impressionista Vincent Van Gogh. Foi um verdadeiro gênio da pintura. Seus quadros hoje são os mais caros do mundo, atingindo milhões de dólares em leilões disputadíssimos. Pintou 1600 quadros durante a vida. Vendeu um. Morreu na miséria, louco.

Como a educação na civilização ocidental geralmente reforça o hemisfério esquerdo, o objetivo do trabalho com a neurolingüística concentra-se na expansão do hemisfério direito, que é a via de entrada para o inconsciente. O segredo é balancear e integrar os dois hemisférios.

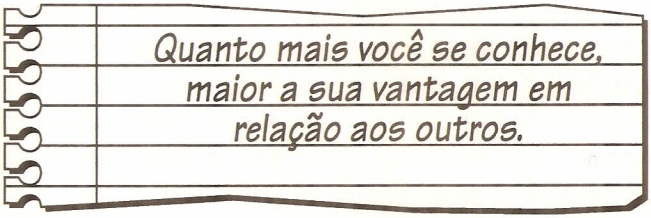
As pessoas raramente têm percepção de suas limitações. Quando ajudo as pessoas a desenvolverem seu Q.I. através de meus livros e cursos, ouço coisas do tipo: "Eu me considerava inteligente. Só agora vi o quanto poderia melhorar...". O que realmente muda é o referencial.

Não interessa o quanto você é bom em alguma coisa. Sempre é possível melhorar.

Para isso, o primeiro passo é descobrir que tipo de pessoa você imagina ser: mais para burocrata, ou mais para Van Gogh?

A partir daí, você vai trabalhar para desenvolver a parte mais atrofiada de seu cérebro.

Como fazer isso? Irrigando esse hemisfério subutilizado com informações e estímulos. A sua vantagem pessoal está aí. Lembre-se que a maior parte das pessoas não tem conhecimento disso que você está lendo. Se você sabe quais são as suas deficiências e busca superá-las, você ganha uma vantagem. Esse diferencial pode ser muito importante na disputa por uma vaga na faculdade ou por um emprego.



Ninguém nunca nos ensinou como usar da melhor maneira possível nossa energia pessoal. Esse papo de "estou cansado, preciso dormir" é besteira. As pessoas têm a impressão que dormindo recupera-se a energia.

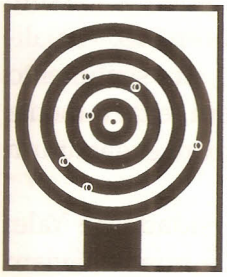
Você sabia que quanto mais problemas temos, maior a depressão? E quanto maior a depressão, maior a necessidade de dormir?

Quem consegue integrar no seu dia-a-dia os dois hemisférios cerebrais aumenta o Q.I., diminui a depressão e percebe mais as oportunidades que o mundo oferece. Faz toda a diferença do mundo.

CAP 12

GOSTE MAIS DE VOCÊ MESMO

E APROVEITE BEM O SEU STRESS



Antes de mais nada, você precisa a aprender a relaxar. Quando você está relaxado, você curte mais a si mesmo – quer dizer, sua auto-estima aumenta.

Quando isso acontece, sua cabeça entra em ritmo alfa (que são as ondas que o cérebro libera quando estamos quase dormindo). Existem várias técnicas de relaxamento, como yoga, respiração ritmada, massagem etc. Escolha a sua. Relaxar é preciso.

Você sabe qual a diferença entre distress e stress? O stress é uma coisa boa. Libera adrenalina no sangue, aumentando os batimentos cardíacos e o enrijecimento muscular – é o stress que salva o alpinista que, ao escorregar, se segura numa pedra.

O stress faz parte da vida. O único lugar livre de stress é a paz duradoura dos cemitérios – isso para quem está morto, é claro, porque os vivos sofrem de

stress quando entram lá. Já dizia Jimi Hendrix: harmonia absoluta, só na morte.

Já o distress é prejudicial. É quando você fica preocupado e ansioso. Isso deprime o organismo e o sistema imunológico, deixando você mais suscetível a doenças oportunistas como o resfriado. Você deve evitar isso: aprender a se controlar, e a estar confortável com a própria companhia. Em suma, relaxe e acerte o equilíbrio, senão o bicho pega.

APRENDA A VISUALIZAR

Já ouviu falar da visualização? É um método milenar de condicionamento cerebral. Funciona assim: você 'cria' uma realidade para o seu cérebro, visualizando todos os detalhes de um objeto, um sentimento ou uma ação. Se a visualização for bem feita, a mente não distingue se é real ou não. Dá até para enganar um detector de mentiras, por exemplo.

Veja o estudo feito na Universidade de Yale: foram selecionados 30 estudantes, que nunca haviam atirado antes. Todos fizeram testes de tiros, e foram divididos em três turmas, agrupados de acordo com a média de acertos.

O primeiro grupo treinou 20 minutos por dia, cinco vezes por semana, durante seis semanas. Enquanto isso, o segundo grupo também ia ao stand de tiro na mesma frequência, só que ao invés de atirar de verdade, imaginavam que estavam atirando, copiando com as mãos o mesmo gesto de atirar; visualizavam os tiros. O terceiro grupo também estava lá, só que ficava de bobeira, sem fazer nada.

Depois dessas seis semanas, os testes foram

repetidos, mas só que dessa vez todos atiraram pra valer. O primeiro grupo, que havia treinado com revólver, melhorou 83%. O segundo grupo, que só visualizou estar atirando, melhorou 82%! Quase a mesma coisa! O terceiro grupo teve um desempenho medíocre, bem abaixo dos outros dois. Isso demonstra que o revólver foi apenas um instrumento para concentrar a mente.

SÓ NÃO FALHA QUEM NUNCA TENTA

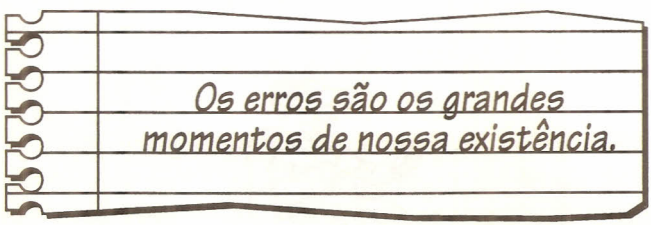
Outra coisa muito importante para melhorar a sua auto-estima é saber aceitar as suas falhas. Todo mundo falha. E afinal, só falha quem tenta. E é melhor tentar do que não tentar.

Veja o caso de um bebê: tenta andar, cai, levanta. E assim vai, até o dia em que finalmente acerta. Imagine se a criança não aceitasse falhar, ninguém iria andar no mundo. Mas é que na nossa educação errada, falhar é pecado.

O problema é que se não conseguimos lidar com as falhas, acabamos inseguros, com medo de

ousar. Nossa auto-imagem sai prejudicada.

Mas o fato é: tudo que é importante na vida você não faz certo da primeira vez. Falhar faz parte da vida. Você deve aceitar suas falhas e aprender com elas, para aumentar a chance de dar certo na próxima vez. É só assim – aprendendo, acertando e progredindo – que você confiará mais em si mesmo, aumentando sua auto-estima.



Você acha que eu estou forçando? Mas é que sem erro, não há acerto. E sem acerto, não há sucesso, não há vitória. Se você encarar assim, fica mais fácil e bem mais proveitoso.

SORRIR DÁ BARATO

Quer aumentar a sua auto-estima? Sorria! Saiba que quando você sorri, sua face movimenta 28 músculos – menos que os 32 que se contraem para franzir a testa e fazer cara de preocupado. Sorria nem que seja por economia!

O sorriso é muito importante para melhorar a auto-estima. Quando você sorri, mesmo que não esteja sentindo nada, seu cérebro recebe um recado que está tudo bem e manda uma mensagem ao sistema nervoso central – liberando um hormônio chamado beta-

endorfina, que leva a sua mente uma resposta positiva. Lembra-se de sua mãe falando que "sorrir é o melhor remédio?" Pois é, ela estava certa. Sorrir 'dá barato.'

As mulheres sorriem mais que os homens.

Existem vários estudos que provam isso. E como você já sabe, as mulheres vivem em média oito anos a mais que os homens. Será que o sorriso tem algo a ver com isso? Eu acho que tem tudo a ver!

Por uma questão de cultura, os japoneses sorriem quando estão ao lado de uma pessoa. Pensando nisso, uns pesquisadores resolveram fazer uma experiência exótica: juntaram um grupo de japoneses e colocaram um filme de terror para eles assistirem.

Enquanto eles viam o filme, técnicos mediram a frequência cardíaca e colheram amostras de sangue para detectar a dosagem de catecolaminas, os hormônios responsáveis pelo stress. Criaram-se duas situações: uma era assistir ao filme acompanhado e a outra assistir ao filme sozinho. Primeiro, acompanhados: quando pintava uma cena de terror, os japoneses olhavam para o lado e sorriam. A seguir eles assistiram ao filme sozinhos, não tendo ninguém para quem sorrir. Na primeira situação, os batimentos cardíacos e os níveis de catecolaminas eram bem menores que na segunda.

Isso prova que sorrir diminui o stress.

SEJA LEGAL. JÁ TEM MUITO MAU-CARÁTER NO MUNDO

Outra atitude importante para reforçar sua auto-estima é a capacidade de você ser bom com as pessoas. Ser útil às pessoas, sem interesse financeiro. Ser generoso. Na Bíblia está escrito "é dando que se recebe." Isso é a pura verdade.

É fundamental escolher com cuidado as pessoas que estão ao seu redor. Auras na mesma frequência se atraem. Vou te dar uma dica: se você visitar uma cidade onde nunca esteve, visualize que vai dar tudo certo e que vai encontrar pessoas legais. Se você pensar assim, isso vai acontecer, e as pessoas que encontrar irão ser gente fina. Mas se você entrar numas de aprontar, se prepare. As pessoas com quem você cruzar provavelmente estarão a fim da mesma coisa que você. É batata. Semelhante atrai semelhante.

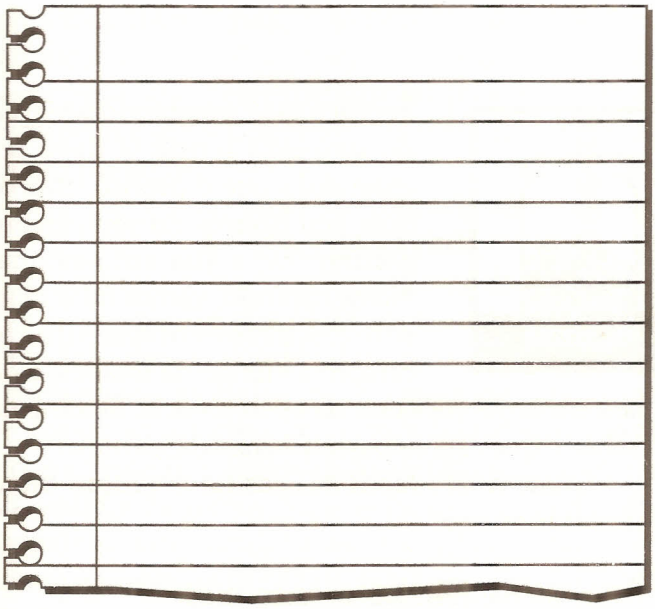
CONCENTRE-SE EM SUAS QUALIDADES

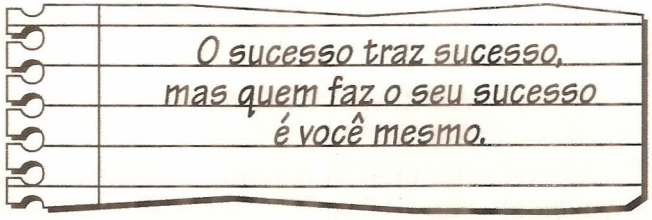
Uma crença bastante popular é que devemos desenvolver os nossos pontos fracos. Isso é papo-furado. A verdade é que devemos nos concentrar em nossas qualidades.

Se você é baixinho, não dá pra jogar basquete. Pode treinar 24 horas por dia que você nunca vai emplacar. Agora, se você tem dois metros de altura, você nunca será um bom jóquei de corrida de cavalos.

Não precisa ter biotipo certo para ganhar dinheiro. O dinheiro nunca vai para o pobre. Ele vai para quem tem dinheiro. É como o ódio, que vai para quem tem ódio. E o amor para quem tem amor.

Para se ganhar dinheiro, deve-se pensar sempre nos momentos cheios de grana que tivemos durante a vida. Se você conseguir visualizar os momentos de sucesso e dinheiro da sua vida, mais sucesso e dinheiro irão aparecer. Duvida? Antes de descartar a idéia, experimente. E lembre-se que esse método funcionou para mim. Use as linhas abaixo para suas anotações.

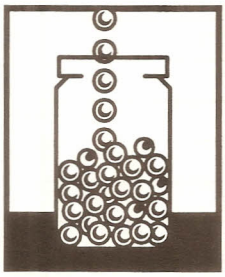




CAP. 13

MUDE A SUA VIDA PARA MELHOR

É MAIS FÁCIL DO QUE PARECE



Se você está prestando atenção no que está lendo já deve ter entendido que é preciso usar os dois hemisférios do seu cérebro e aumentar a sua auto-estima. Nesse capítulo, vamos falar mais sobre o desenvolvimento do cérebro ao longo da infância e da adolescência (se você está na adolescência, finalmente vai saber o que está se passando na sua mente).

Existem três fases básicas na evolução mental do ser humano:

- do nascimento aos sete anos
- dos sete aos quatorze anos
- dos quatorze aos 21 anos

A PRIMEIRA FASE

Até os sete anos, o cérebro funciona como uma esponja – suga todas as informações, sem questionar nada. Está consciente mas não tem opi-

nião crítica, vai apenas guardando os registros e as experiências.

Esse período é o mais marcante. Se disserem à criança que quem ganha dinheiro é uma pessoa suja e não vai para o céu, ela acredita. Como o cérebro está fresco, nem questiona; a informação entra e acabou.

Mais tarde, quando precisar ganhar dinheiro para sobreviver e para fazer as coisas que gosta, não vai conseguir – e nem saber a razão disso, porque essas mensagens negativas já fazem parte do seu inconsciente. Se a cabeça fosse um computador, essas informações estariam no disco rígido, no 'winchester' do seu cérebro. Dá para tirar de lá, mas dá um trabalhão.

A SEGUNDA FASE

Vai dos 7-8 aos 14-15 anos. Pela primeira vez na vida, a pessoa começa a questionar o que entra – é a chamada modelagem. É capaz de raciocinar e processar as informações e os adultos são o exemplo; o garoto fica observando atentamente e copiando. Imitam os gestos e até os palavrões. Nessa fase, os pais devem tomar muito cuidado com o que dizem e fazem na frente do filho, porque o cérebro é muito receptivo .

A TERCEIRA FASE

É a fase da socialização. Vai dos 14-15 aos 21 anos. Rebelde e crítico, a ex-criança já é adolescente. Passa por mudanças hormonais, que incluem capacidade reprodutiva, impulso sexual e tal. A necessi-

dade de socialização inclui preferir passar o fim-de-semana com os amigos do que com a família, por exemplo. Namorar é preciso e os pais deixam de ser o exemplo – tem gente que até tem vergonha de ser vista com eles.

Resolvi falar das três fases para mostrar que ninguém escapa disso. Não escolhemos a nossa vida. Mas o fundamental é que vivemos de acordo com o programa que foi instalado no nosso cérebro até os sete anos de idade.

Dificilmente você escolhe a religião que tem; alguém a enfiou em tua cabeça. Os preconceitos e opiniões são a mesma coisa. Não são idéias só suas. Quer um exemplo? Você já tentou mudar de time e começar a torcer por outro? É muito difícil, porque as preferências e os valores já estão instalados na sua cabeça, como um programa que inicia um computador.

A nossa auto-estima é como um vidro de balas com gostos diferentes. Algumas são mais gostosas, outras são mais amargas, outras sem gosto.

Vamos supor que as balas amargas são aqueles traumas que você gostaria de eliminar: sou feio, me acham burro, não faço nada certo, as pessoas não gostam de mim. As balas sem gosto são os momentos de vergonha, tipo aquela vez que você fez xixi nas calças na escola, ou quando você apanhou e voltou chorando para casa.

Você gostaria de jogar fora as balas amargas e sem gosto. É duro. Tem balas que você odeia, mas nem sabe que existem – estão enfiadas no fundo da sua experiência.

Mais fácil que tirar as balas amargas e sem gosto é colocar as balas gostosas (as mensagens e experiências positivas) sob pressão. Assim, as gostosas empurram as ruins para fora.

O que eu quis dizer com isso é:

Substitua as experiências negativas de sua vida por mensagens positivas.

Essa é maneira mais prática de fazer uma faxina na sua programação pessoal. Se melhorarmos a auto-estima de cada indivíduo na Terra, o mundo todo melhora. Esse é o caminho.

CAP. 14

CONVERSE COM VOCÊ MESMO

COISAS BOAS ESPANTAM COISAS RUINS

A linguagem oral acompanha o ser humano desde os tempos dos grunhidos dos homens das cavernas. É uma tentativa de expressar o que ocorre dentro de nosso cérebro, as experiências de vida e as conclusões que tiramos.

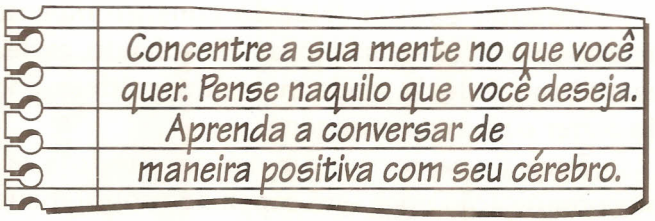
O problema é que a linguagem não consegue expressar tudo o que ocorre dentro da mente; não é rápida nem complexa o suficiente para nos exprimirmos na totalidade. O resultado? As pessoas não se entendem entre si e por isso ocorrem perdas.

O erro na comunicação pode fechar as portas para o futuro de muita gente na escola. Na família, pode custar amor e satisfação. Num namoro, pode acabar com um relacionamento que podia dar certo. No trabalho, pode ser a diferença entre ser promovido ou despedido.

Muitas coisas ruins podem ser evitadas se você conversar consigo mesmo de um jeito mais efi-

caz. Isso é chamado de comunicação interior, ou *self talk*.

Como você já sabe, até os oito anos de idade a criança escuta em média 100 mil "nãos". Isso condiciona o cérebro a pensar de uma forma negativa, concentrando a mente no que não queremos em vez de concentrar no que desejamos. Isso é muito importante:



Vou te dar um exemplo: se você quer emagrecer, pense da seguinte maneira: "Eu quero emagrecer." Nunca pense "Eu não quero ficar gordo" porque o subconsciente é muito direto, pega sempre o atalho mais rápido e o tiro acaba saindo pela culatra, isto é, a mente registra 'quero ficar gordo' e pula o 'não.'

É a mesma coisa com seus sonhos. Pense positivo! Pense "Eu quero conseguir isso," "Quero conquistar essa garota","Quero passar no vestibular", "Quero esse emprego". Nunca, nunca, nunca pense "Eu não quero falhar."

O resultado de uma frase negativa para a sua mente não é a palavra 'não'. O cérebro omite os 'nãos' e o resultado acaba sendo o oposto do que você deseja.

Se eu te disser "não pense na cor vermelha",

tenho certeza que você pensou na cor vermelha. Mas como, se eu te disse para não pensar? O cérebro pula o 'não' e pensa logo no vermelho. Essa é a razão de você eliminar os nãos e ir logo na ordem direta, positiva, para não se enganar .

Enfocar o que você não quer é como dirigir um carro olhando sempre para o espelho retrovisor. Você sabe de onde está vindo, mas não sabe para onde está indo.

Quando estiver falando consigo mesmo, "pensando com os seus botões," filosofando, evite o negativismo. Fale do modo mais claro e direto, para não correr o risco de se enganar.

Pare de se confundir. Só mudando a sua autocomunicação você será capaz de controlar suas emoções.

CAP. 15

PENSE ANTES DE FALAR

MAS NÃO PENSE DEMAIS ANTES DE AGIR

Depois de aprender a se comunicar consigo mesmo, o próximo passo é aprender a falar com os outros. Sua sobrevivência depende disso. A maneira como você se comunica é fundamental para se ter sucesso em qualquer campo de atividade.

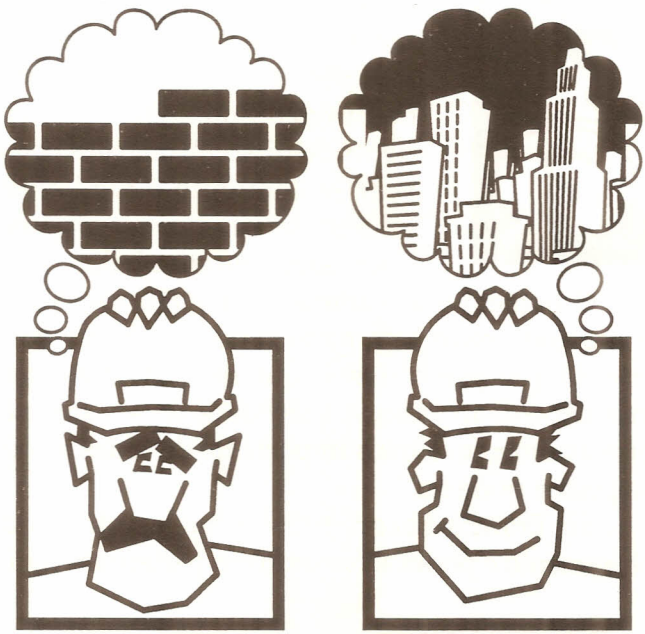
O homem é um animal social. Por isso temos que nos comunicar sem parar – desde o berço até a morte. O que pensamos, o que queremos e o que somos dependem disso. A habilidade de se expressar é, provavelmente, a mais importante de todas as que uma pessoa pode ter.

Sir Francis Bacon, filósofo inglês, dizia que conhecimento é poder. Concordo em parte; para mim:

Conhecimento é poder em potencial. Não tem valor se não houver ação.

Qual o valor de doze toneladas de ouro em Marte? E o valor de um cara que tem a Enciclopédia Britânica na cabeça mas que não se comunica com ninguém? Nenhum. Conhecimento sem ação não tem validade. É muito melhor ter menos conhecimento e mais ação!

O mundo julga quem você é através de quatro maneiras: o que você faz, qual a sua aparência, o que você diz e como diz.



O QUE VOCÊ FAZ

Isso tem tudo a ver com o jeito com que você

se comunica. O modo como você define o que vai dizer é tão importante quanto o que você faz para se obter sucesso e causar uma boa impressão.

Acreditar no que você faz é muito importante para a sua auto-estima. Quer ver duas maneiras de encarar o mesmo fato? Dois pedreiros estão construindo o Maracanã, o maior estádio de futebol do mundo. Um diz "Estou colocando um tijolo em cima do outro..." Mas o outro encara de forma diferente: "Estou construindo o maior estádio do mundo. Isso ficará para a posteridade!"

A diferença está na fé e na paixão com que você trabalha. Quanto mais você acreditar naquilo que faz, maiores são as chances de você ir mais longe.

QUAL É SUA APARÊNCIA ?

Vou dar um exemplo para você entender o quanto isso é importante. Foi feita uma pesquisa com vários estudantes no metrô de Nova York. A passagem custava 75 cents e foram dados à moçada só 50; eles tinham que inteirar pedindo o resto para os passageiros.

Pois bem. Na primeira hora, a média de arrecadação era de seis dólares. Depois disso, punham terno e gravata e a média (também depois de uma hora) era de 17-18 dólares! Um aumento de 300%!

Nos Estados Unidos, chega-se ao ponto de pessoas que não usam terno e gravata deixarem de ser promovidas. No Brasil não chegamos a tanto, mas todo mundo que tem um certo poder e dinhei-

Eu não disse que ele roubou a grana.

Agora leia essa frase frisando a primeira palavra:

Eu não disse que ele roubou a grana. (Quem foi que falou?)

Leia agora com ênfase em outras partes da mesma frase:

Eu não **disse** que ele roubou a grana. (Como foi que você se expressou?)

Eu não disse que **ele** roubou a grana. (Quem foi que roubou?)

Eu não disse que ele **roubou** a grana. (Como foi que ele conseguiu a grana?)

Eu não disse que ele roubou **a grana**. (O que foi que ele roubou?)

Já tinha prestado atenção nisso? O significado da frase muda conforme a palavra que você enfatiza! Parece óbvio, mas garanto que poucas pessoas pensam nisso. Preste muita atenção no que você quer dizer e onde enfatizar.

Comunicação é como uma dança. Quando um casal está dançando bem, não dá para dizer quem está conduzindo. A dança flui, parece fácil para quem está vendo. Quando o seu corpo e a sua mente estão sintonizados na mesma mensagem, o

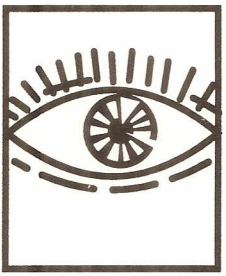
poder de influência da sua comunicação aumenta bastante. Isso torna seu papo capaz de convencer qualquer um.

E quando o que você diz convence, meu amigo, já é meio caminho andado para se obter tudo na vida.

CAP. 16

OLHOS NOS OLHOS

COMO ENXERGAR A ALMA DE UMA PESSOA



Você já ouviu o ditado "Os olhos são o espelho da alma?" É a mais pura verdade. Se você prestar atenção nos olhos de uma pessoa e nas dicas que te darei a seguir, garanto que você também vai acreditar nesse ditado.

Pouca gente percebe isso, mas o movimento dos olhos é revelador. Através dele, dá para ver o que uma pessoa quer realmente dizer. Já notou que, quando está conversando, seus olhos se movem? Dependendo da posição que você move os olhos, ativa diferentes partes do seu cérebro. Veja o gráfico na página ao lado:

(Lembre-se que o referencial é você olhando para a pessoa. Se quiser saber como você se sente, obviamente é só inverter as posições e se colocar no lugar do sujeito.)

Esses conhecimentos são muito úteis.

Se durante uma entrevista você pergunta a um candidato se ele tem experiência na função e ele olha para cima e à sua esquerda, ele está mentindo, antes mesmo de abrir a boca. A razão é que ele está construindo imagens. E se ele está construindo imagens sobre um fato que supostamente já ocorreu (o fato de ele ter experiência ou não), isso é mentira, concorda? O corpo nunca mente.

Quando alguém diz que "o cara está cabisbaixo," isso demonstra ao ouvinte que a pessoa em questão está deprimida, não é?

Nos Estados Unidos (e no Brasil também) funciona uma linha de telefone especial para prestar ajuda emocional às pessoas que querem se

suicidar. Uma das primeiras perguntas é para onde o suicida em potencial está olhando. A resposta, invariavelmente, é "para baixo." Se for pedido para o infeliz deixar de olhar para baixo e olhar para frente, quebra-se o impulso do suicídio. É claro que isso não é tudo, mas já é um começo; o passo decisivo já foi dado, só com os olhos!