

Lucimar Sasso

10 **SECRETOS** PARA FICAR **RICO**

USANDO TÉCNICAS DE COACHING FINANCEIRO,
SAIBA COMO ENRIQUECER
DESCOBRINDO TALENTOS
E DESENVOLVENDO HABILIDADES



Lucimar Sasso

10 **PARA**
SECRETOS **FICAR**
RICO

Lucimar Sasso

10 **SECRETOS** PARA FICAR RICO

USANDO TÉCNICAS DE COACHING FINANCEIRO,
SAIBA COMO ENRIQUECER
DESCOBRINDO TALENTOS
E DESENVOLVENDO HABILIDADES

1ª edição - 2012



Edição
João Paulo Vani
MTB 60.596/SP

Revisão
CCLi Consultoria Linguística

Capa
HN Editora & Publieditorial

Foto da orelha
Taysa Sanches

Produção gráfica e diagramação
HN Editora & Publieditorial

Editora
HN Editora & Publieditorial

Todos os direitos desta edição são reservados à
HN Editora & Publieditorial.

Rua Cap. José Maria, 164, Jd. Europa
São José do Rio Preto (SP) - CEP 15014-460

Site: www.editorahn.com.br
e-mail: contato@editorahn.com.br

Para cursos e palestras:

Site: www.financaspeessoais.pro.br
e-mail: financas@financaspeessoais.pro.br

**CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO-NA-FONTE
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ**

V716d

Vieira, Lucimar Sasso

10 segredos para ficar rico / Lucimar Sasso Vieira. - 1. ed. São José do Rio Preto, SP: HN, 2012

120p. :il.

Inclui bibliografia

ISBN 978-85-60521-35-7

1. Finanças pessoais. 2. Investimentos. 3. Sucesso nos Negócios. I. Título.

12-7409.

CDD: 332.024
CDU: 330.567.2

agradecimentos

Apesar de ser uma frase feita usada por vários autores, novamente a repito: escrever um livro é como ter um filho. Merece carinho, empenho e dedicação. Por isso agradeço a todas as pessoas que colaboraram direta ou indiretamente com a elaboração desta obra, e mais:

A minha filha, Valentina, pela inspiração, alegria e energia que me proporciona, fazendo com que eu entenda o real significado do amor; a minha esposa, Driele, pela imensa contribuição para o sucesso de meus cursos e, principalmente, pela contribuição para a redação e divulgação deste livro, pela paciência que teve quando abriu mão de passeios e reuniões em família para que eu pudesse concluir esta obra; aos meus pais, Waltercides e Geralda, pelo esforço, paciência e dedicação que tiveram para me proporcionar educação moral e intelectual; ao meu irmão, Luciano, que me auxiliou a concluir minha primeira graduação, colaborando tanto tecnicamente quanto financeiramente; aos meus avós, Waltercides, Orlando, Conceição e Rosa (em memória), que me ensinaram que, sem fé e trabalho, não existe progresso; aos meus tios Manoel e Ivani, que me mostraram que estudo e trabalho inteligente é o caminho mais curto e rápido para o sucesso financeiro; ao meu sogro, Edvaldo, por sempre manter em sua vida o espírito empreendedor; a minha sogra, Valéria, que possibilitou que eu conhecesse o livro “Os segredos da mente milionária”, responsável por modificar profundamente minha vida financeira e por me inspirar a me tornar Coach Financeiro.

Ao casal João e Adriana Carloni, meus amigos, que me ensinaram

o que é a verdadeira educação financeira através de seus próprios exemplos de vida.

A minha amiga Sônia Guimarães, que foi uma das pessoas que mais contribuiu para o sucesso de minhas atividades de educação financeira para universitários; ao meu amigo Anderson Clayton, que me possibilitou conhecer o primeiro curso de formação e certificação em Coaching; ao Master Coach Rogério Martins, presidente da Academia Brasileira de Coaching, que me auxiliou a trabalhar profissionalmente como Coach através de sua metodologia Life & Professional Coaching; ao meu amigo Julio Cesar de Souza, representando todos meus amigos de infância, adolescência e juventude; ao meu amigo Sylvio Barbon Junior, em nome de todos meus amigos de graduação e pós-graduação; aos meus colegas Coaches Financeiros, Lilian Silva e T. Harv Eker, autor do livro “Os Segredos da Mente Milionária”, pelo incentivo dado para que me especializasse nesta área.

Ao meu orientador de trabalho de conclusão de curso, de mestrado e de doutorado, Prof. Dr. Rodrigo Guido, representando todos os meus mestres, professores que participaram de minha formação ética e profissional; a todos os amigos, colegas, colaboradores e alunos da FATEC Rio Preto, representados pelo atual diretor, Prof. Dr. Waldir Junior, que me inspirou a conhecer a área de gestão de negócios; a todos os amigos, colegas, colaboradores e alunos da UNORP, representados pelos coordenadores Vangrei, Kátia, Paulo, e ao chanceler da UNORP, Dr. Cesar Casseb, que me proporcionou minha primeira viagem para os EUA, de forma totalmente gratuita, quando eu ainda era aluno de graduação naquela instituição.

A minha amiga, terapeuta, orientadora e virtual Personal Coach, Sônia Barbon, e também a sua filha/parceira Juliana Barbon, que recomendaram minha primeira leitura sobre Coaching, de autoria de Anthony Robbins. Além disso, elas me proporcionaram três aprendizados que foram a base para que eu construísse meu sucesso: o primeiro, a necessidade do crer para ver; o segundo, a importância

do ser antes do ter; finalmente, o terceiro, que prosperidade financeira vem somente depois do desenvolvimento pessoal e profissional.

Ao meu amigo e parceiro Marcelo Mansano, sócio proprietário da Imobiliária Gurupi. Ele me reforçou o conceito de que temos o poder de fazer o invisível se tornar visível através de nossa imaginação e trabalho. Além disso, ele me proporcionou um dos maiores aprendizados de minha vida em relação a área financeira: ter muito dinheiro é totalmente diferente de ser próspero financeiramente.

Ao meu colega, professor universitário, Orlando Bolçone, por mostrar que uma das soluções para termos um mundo melhor é a educação.

A minha amiga Gressiqueli Buosi, que sempre nos reforçou a ideia de que um projeto é construído, antes de tudo, por seres humanos.

Ao meu mais novo amigo, João Paulo Vani, em nome de toda equipe da Editora HN, que me orientou brilhantemente sobre como funciona o processo de escrever um livro de forma independente.

Finalmente, agradeço a todas as pessoas que já participaram de meu Curso Coaching para Finanças Pessoais, as quais, sem dúvida alguma, puderam comprovar na prática a eficiência e eficácia dos princípios apresentados neste livro.



*Dedico este livro
a minha esposa Driele Francine Nboato Vieira
e a minha filha Valentina Nboato Vieira.*



sumário

12		Breve biografia do autor
13		Prefácio
15		Introdução
19		O primeiro segredo
23		O segundo segredo
31		O terceiro segredo
41		O quarto segredo
51		O quinto segredo
59		O sexto segredo
69		O sétimo segredo
79		O oitavo segredo
87		O nono segredo
99		O décimo segredo
109		Conclusões
113		Bibliografia
117		Minhas anotações

breve biografia do autor

Lucimar Sasso Vieira, autor de “10 segredos para ficar rico” é também coautor do livro “Coaching na Prática” no capítulo sobre Coaching Financeiro. Atua como Coach Trainer ministrando palestras, cursos e seminários na área de Coaching Financeiro, além de atendimento em sessões individuais. Atualmente é reconhecido por ministrar o **Curso de Coaching para Finanças Pessoais** para milhares de pessoas no estado de São Paulo e no Brasil.

É educador financeiro e investidor na BM&F Bovespa desde 2009. Esteve nas cidades de **Irvine (2005)** e **San Diego (2006)** no estado da Califórnia-EUA apresentando trabalhos em simpósios internacionais.

Desde 2007 dedica-se a estudos sobre desenvolvimento pessoal, profissional e financeiro, tais como: **Física Quântica, Coaching, Psicologia, Finanças, Neurociência e Programação Neurolinguística (PNL)**.

É professor universitário desde 2006 na Faculdade de Tecnologia de São José do Rio Preto (FATEC Rio Preto). Também ministra aulas no Centro Universitário do Norte Paulista (UNORP). Ministrou aulas na União das Instituições Educacionais do Estado de São Paulo (UNIESP). Já foi professor na Universidade Estadual Paulista (UNESP campus Rio Preto).

para cursos e palestras:
Site: www.financaspessoais.pro.br
e-mail: financas@financaspessoais.pro.br

prefácio

A BUSCA DA RIQUEZA INTERIOR

Este estudo do Professor Lucimar Sasso Vieira, transcende o título: é também um manual de motivação para aqueles que queiram planejar sua vida, em especial os jovens de todas idades e os estudantes. Indica de forma elaborada mas com extrema objetividade um caminho para o sucesso, mostrando também as pedras do caminho e como transpô-las.

Atualmente o governo federal adotou como “slogan”: “Brasil: país rico é país sem pobreza”, o que contribui para atestar a atualidade e importância do tema tratado pelo autor.

Ao longo do texto nos conduz, esclarecendo técnicas que vão do Planejamento Estratégico à Programação Neurolinguística (PNL) e transmitindo de forma simples conceitos de Neurociências e Psicologia.

A metodologia de desvendar “segredos” passo a passo facilita a fixação de novos hábitos positivos orientando para uma visão otimista diante do futuro e da vida.

Para consolidar os conhecimentos teóricos trazidos à reflexão, o autor sugere exercícios práticos dando ao leitor uma oportunidade objetiva e participativa na construção de seu novo jeito de “ver” o futuro, sugerindo que “a melhor forma de imaginar o futuro é construí-lo”. Para mim a obra é também um manual de busca da riqueza interior.

Bem-vindos aqueles que, como o autor, se dedicam a construir um futuro melhor.

Boa leitura.

Orlando Bolçone

*Professor, Mestre em Economia (UNESP)
e Doutor em Ciências da Saúde (FAMERP)*

introdução

Aos sete anos de idade incompletos fui matriculado no primeiro ano do ensino primário. Assim que entrei na sala ouvi a professora dizer aos alunos: “você precisam estudar para ter sucesso na vida”. Paralelamente a isso, quando estávamos em casa minha mãe dizia: “filho, já fez a tarefa? Já estudou hoje? Olha só hein, se você não estudar vai ficar trabalhando na roça a vida inteira que nem seu pai e seus avós!” Nessa época morávamos em um sítio do meu pai e meu avô. Dessa forma, eu olhava para os pés de laranja, olhava o mato em volta e via uma enxada amolada. Diante dessa situação, você seria capaz de adivinhar meus pensamentos? Sabe o que eu pensava? “É melhor eu ir para o quarto estudar o mais depressa possível!”. E para lá eu ia, estudar. Para completar a história meu pai sempre chegava cansado do serviço dizendo: “ah, sorte tem o fulano que recebeu herança e agora está bem de vida ao contrário da gente que precisa trabalhar muito a vida inteira para ter uma vida razoável!” E não pensem que parou por aí não. Quando tínhamos reuniões de família, meus tios e avós me diziam: “Lucimar, como você está indo na escola? Você está estudando muito? Estude e trabalhe muito para quando você crescer ser uma pessoa melhor que nós.”

Posteriormente, uma situação me chamou a atenção em um destes encontros. Minha tia havia comprado dois livros os quais gostou muito da leitura. Assim, na primeira oportunidade ela deu de presente para minha mãe um exemplar de cada livro. Eu com apenas nove anos de idade, adorava estudar, peguei os dois livros e comecei a lê-los. Você sabe o que entendi depois da leitura? Nada! Absolutamente

nada. Fiquei pensando: “o que será que este tal de Joseph Murphy quer dizer com poder do subconsciente? É necessário aprender 1001 maneiras para poder enriquecer? Puxa vida! Acho que meus familiares e professores tem razão. Se eu não estudar e trabalhar muito nunca serei rico. Mil e uma maneiras é muita coisa!!!”

Após estes episódios da minha infância e adolescência eu já era um jovem, cursando a faculdade. Depois de terminar o curso decidi fazer mestrado. Não satisfeito, fiz minha segunda graduação quando já dava aulas no ensino superior. Ainda não satisfeito, entrei no programa de doutorado, comecei a dar aulas na pós-graduação, e fui aprovado em um concurso público para docente. Tudo isso aos 23 anos de idade.

Por outro lado, eu tinha um sentimento de frustração, apesar de ser profissionalmente realizado. Eu havia chegado onde muitas pessoas em uma carreira toda nunca conseguiram chegar. Minha família tinha uma vida muito confortável, porém a situação ainda não estava dentro do meu conceito de prosperidade financeira. Assim, frequentemente vinham em minha cabeça algumas perguntas e pensamentos, como por exemplo: “por que as coisas não estão indo bem? Estudei tanto! Agora além de estudar muito também estou trabalhando muito! Disseram-me que se eu estudasse e trabalhasse muito eu seria bem sucedido e teria uma vida financeira próspera e abundante!”

Depois de todo esse conflito interno cheguei à conclusão de que depois de tanto estudo faltava algo que ainda não sabia. Eu sentia que ainda havia muitas coisas a descobrir e caso não aprendesse seria difícil desfrutar de uma vida plena. Dessa forma comecei a estudar os comportamentos e emoções do ser humano voltados para área financeira. Pouco tempo depois, quando passei por alguns problemas familiares e pessoais, comecei a frequentar uma clínica de psicoterapia e medicina tradicional chinesa. Além de me tratar, comecei a estudar junto com as psicólogas as técnicas da psicologia positiva, comportamental, cognitiva entre outras. No meio de todos

estes materiais acabei lendo um livro chamado “Desperte seu gigante interior” escrito por Anthony Robbins, um dos maiores coaches do mundo na atualidade.

Assim, deste momento em diante escolhi me tornar um profissional em desenvolvimento humano voltado para área financeira, ou seja, um Coach Financeiro. Este profissional aplica o processo de Coaching em um indivíduo conduzindo-o a transformação de seus sonhos em metas e estas em realizações por meio do desenvolvimento da sua inteligência emocional.

Após este tempo de estudos e experiências práticas cheguei as respostas que tanto procurava obtendo a seguinte conclusão: as pessoas prósperas financeiramente estudam, trabalham, aprendem e colocam todo seu conhecimento em prática para beneficiar a vida de outras pessoas. Aprendi que elas buscam resultados novos e melhores ao invés de tentarem modificar os já obtidos.

Portanto, percebi que no meu caso eu estava muito bem nos estudos e no trabalho, porém, faltava-me colocar todo meu aprendizado em prática transportando todo meu conhecimento interior para o mundo exterior. É exatamente disso que este livro vai tratar, ou seja, mostrar qual é a ponte que interliga desenvolvimento intelectual e sucesso financeiro.

Dessa forma a presente obra tem por objetivo semear alguns ensinamentos sobre prosperidade financeira a fim de conduzir cada leitor a tomar consciência e perceber sua responsabilidade sobre os resultados obtidos em sua vida financeira. Isso possibilitará sua transformação pessoal, profissional e financeira através de técnicas de Coaching Financeiro, as quais denomino “*10 segredos para ficar rico*”.

A partir deste instante peço a sua permissão para ser seu Coach Financeiro. Mas, afinal, o que é um Coach Financeiro? É uma pessoa que se preocupa com você! É um especialista, onde seu principal papel é mostrar os fundamentos para que você prospere financeiramente da forma mais rápida possível. Algumas vezes, o Coach Financeiro não ensina nada de novo, mas lembra-o do que você é capaz de fazer e o incentiva a entrar em ação imediatamente.

Seja bem vindo aos segredos que poderão mudar sua vida! Meus parabéns pela iniciativa de ler este livro. Aproveite, curta, desfrute e usufrua desses momentos de reflexão sobre sua vida. Nossa meta é contribuir para a realização dos seus sonhos! Descubra seus talentos, desenvolva suas habilidades e aceite que você é capaz de prosperar financeiramente. Mais do que isso: você merece prosperar financeiramente e atingir seu pleno potencial financeiro. acredite! Se desafie! Vá além! Você pode! Você merece!

o primeiro segredo

A vida é como uma pizza

Nos dias de hoje vemos uma inversão de valores pessoais na sociedade em que vivemos onde boa parte da população busca o “ter” antes do “ser”. Um exemplo disso é quando um indivíduo pensa que precisa ter um bem qualquer achando que será mais fácil fazer seus deveres e obrigações e assim poderá ser mais feliz.

Por outro lado uma pesquisa do IBOPE revelou que apenas 2% da população brasileira declaram planejar uma aposentadoria. Além disso, uma pesquisa apresentada pela Revista Exame mostrou que cerca de 90% dos lares brasileiros não têm controle de orçamento e 3 em cada 10 reais que ganham vão direto para o pagamento de dívidas de consumo.

Verifica-se então que para atingir equilíbrio financeiro é necessário que tenhamos consciência de nossas emoções e comportamentos sobre dinheiro antes ou durante a aquisição de conhecimentos sobre finanças. Assim eu lhe pergunto: “qual a sua situação de vida atual? Como anda sua vida pessoal?” Quando fecho uma parceria para realizar sessões de Coaching Financeiro logo nas primeiras sessões individuais muitas pessoas se espantam quando eu lhes faço essas perguntas. Elas me respondem da seguinte maneira: “mas Lucimar, eu te procurei para que me ajude a melhorar minha vida financeira e você vem me perguntar sobre minha vida pessoal? Desculpe-me, com todo respeito, o que isso tem ver com minha vida financeira? Quando vamos começar a ver números e fazer cálculos?” Depois

de respirar fundo, eu respondo: “em minhas sessões provavelmente nunca! Se Deus quiser!”

É claro que conhecimento sobre mercado financeiro é muito importante para buscar a prosperidade financeira. Eu seria louco se dissesse o contrário. Porém, essa não é a primeira etapa do sucesso financeiro. Acredito que prosperidade financeira vem depois do desenvolvimento pessoal e profissional em sua plenitude.

Por isso apresentamos na figura 1.1 a vida no formato de pizza, a qual é popularmente conhecida como roda da vida.



Figura 1.1: A pizza da vida dividida em 10 saborosos pedaços onde cada um representa uma área de nossa vida. (adaptado do livro Coaching na Prática)

O objetivo desta pizza é que você veja sua vida como um todo e faça uma avaliação da sua situação atual. Vejo algumas pessoas traçarem seus objetivos e metas, o que acho excelente. Porém elas se esquecem de determinar qual é seu estado atual. Oras, como você

conseguiria tomar um avião para um destino que você tem certeza que deseja ir sem antes saber onde você realmente está para poder pegar o avião?

Dessa forma antes de definir quais são seus objetivos e metas, eu o convido a fazer uma autoanálise sobre como anda as diversas áreas da sua vida. Para isso colocamos a seguir cada pedaço da pizza da vida ao lado de um espaço em branco para que você atribua um conceito de A a F, de acordo com a legenda, sobre como você acha que está cada área da sua vida. É importante ressaltar que é a sua opinião e não o que as outras pessoas acham sobre você.

Legenda:

A - excelente | B - ótimo | C - bom | D- regular | E- ruim | F- Péssimo

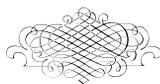
Desenvolvimento Pessoal	<input type="text"/>	Carreira	<input type="text"/>
Lazer	<input type="text"/>	Relacionamentos	<input type="text"/>
Ambiente de Vida	<input type="text"/>	Saúde e Boa Forma	<input type="text"/>
Finanças	<input type="text"/>	Espiritual	<input type="text"/>
Mental	<input type="text"/>	Emocional	<input type="text"/>

Após este exercício de autoconhecimento você já é capaz de determinar sua situação de vida atual, passo importantíssimo para atingir a prosperidade financeira. Agora você já é capaz de responder algumas questões como: qual área da sua vida está excelente? Qual área da sua vida está péssima? Uma destas duas é a área financeira? Em caso negativo, qual a relação destas duas áreas com a financeira?

Em meus atendimentos muitas vezes acontece um fato interessante. Certa vez uma pessoa me procurou para que aplicasse nela um processo de Coaching Financeiro porque era seu desejo

aumentar seus rendimentos. Exatamente nesta sessão de análise da pizza da vida ela percebeu que seu problema não era dinheiro e sim o relacionamento com seus pais e conjugê. Ela admitiu que me procurou para obter mais dinheiro como forma de fugir da situação que estava passando em seu relacionamento. Eu já havia percebido isso durante a entrevista que tivemos, porém como Coach, eu não podia dizer isso a ela diretamente, pois estaria fugindo do meu papel. Assim, foi necessário aplicar a técnica da pizza da vida para que ela chegasse a essa conclusão por conta própria. Dessa forma por questão de ética eu decidi que não iria mais atendê-la porque não se tratava de um assunto de finanças e sim um problema de raízes mais profundas que estava atrapalhando seus relacionamentos. Portanto, acabei convidando ela para uma visita a uma amiga, que é Psicóloga e Life Coach, para que primeiro resolvesse seus conflitos do passado e de relacionamentos para depois passar por sessões de Coaching Financeiro caso ela realmente desejasse aumentar seus rendimentos.

Assim, a partir deste capítulo acredito que tenha ficado clara a importância de definir em primeiro lugar onde nós estamos, para depois, definirmos onde desejamos chegar. Agora eu te convido a fazer a seguinte declaração em voz alta de modo que comece a criar um ambiente confiante e positivo em busca da prosperidade financeira.



Declarações

*Estou em processo de aumentar meu grau de sucesso financeiro, pois
estou aumentando meu nível de sabedoria e autoconhecimento.*

Alegria, sucesso e riqueza!

Muito obrigado!

o segundo segredo

O voo deve ter um destino

Se você deseja tomar um avião, de acordo com o que aprendemos no primeiro segredo, é necessário saber onde você está. Com esta informação em mãos qual é o próximo passo para você comprar uma passagem aérea? Definir o local de destino da viagem, é claro. Uma das primeiras perguntas que um vendedor de uma companhia aérea lhe faria é: “qual o local de destino da viagem?”

Dessa forma neste segundo segredo veremos a importância de traçar nossas metas financeiras de maneira bem definida. Tenho certeza que os conceitos de Coaching Financeiro ensinados neste capítulo lhe trará uma sensação de que já valeu a pena a aquisição e leitura deste livro.

Assim vamos começar a desvendar este segredo analisando a figura 2.1 onde é mostrada a sua situação de vida atual (ponto A) e a sua meta financeira desejada (ponto B).

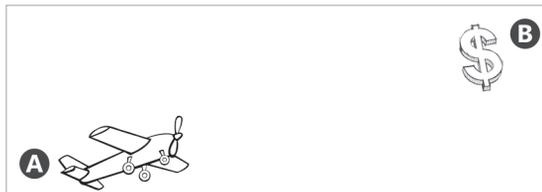


Figura 2.1: O ponto A representa a sua situação atual e o ponto B a meta financeira desejada.

Por que é muito importante você definir claramente sua meta financeira? Porque você atrai aquilo que você pensa, se concentra e focaliza. Por que você atrai aquilo que você pensa, se concentra e focaliza? Porque você possui em seu cérebro um mecanismo chamado Sistema de Ativação Reticular (SAR) que atua como um filtro de informações, e conseqüentemente de situações, conforme é ilustrado na figura 2.2.

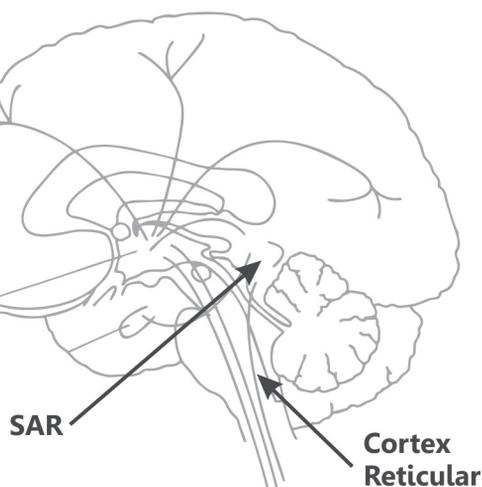


Figura 2.2: Sistema de Ativação Reticular (SAR) localizado na extremidade do córtex reticular que compõe o tronco encefálico.

O SAR está envolvido, junto com outras partes do cérebro humano, no ciclo do sono. Porém uma das suas principais funções é nos dar foco a determinados eventos que ocorrem no instante de tempo presente. Sabemos que várias coisas acontecem ao mesmo tempo no ambiente em que estamos. Por exemplo, quando estamos em uma festa, existem várias pessoas conversando ao mesmo tempo e nós tentamos ouvi-las. No entanto é impossível prestarmos atenção em todas elas ao mesmo tempo. Dessa forma nós escolhemos em qual das conversas iremos prestar a atenção. Assim o nosso SAR as focaliza e passamos a ouvir apenas estas conversas neste instante de tempo.

No exato momento em que escrevia este capítulo estava tropejando, ventando muito forte, começando a chover e minha querida esposa falando alto. Porém o meu SAR estava focado nas teclas e na tela do computador para escrever este livro. Assim, eu percebi que estava vindo um temporal apenas quando minha esposa gritou (pela décima vez segundo ela) “Olha o temporal! Ajude-me a fechar as janelas pelo amor de Deus!”

O exemplo mais clássico do funcionamento do SAR é quando compramos um novo carro. O que acontece quando saímos na rua neste caso? Passamos a enxergar vários carros iguaizinhos ao nosso, coisa que antes não víamos. Quando casei e me mudei para São José do Rio Preto, havia acabado de comprar uma Parati ano 1982 bege de quatro marchas, o que nessa época já era considerado um carro velho. Daí eu brinquei com minha esposa “Ah, será impossível em uma cidade como Rio Preto encontrar um carro velho igual ao nosso.” Adivinha qual foi o carro que nós mais encontrávamos na rua? Exatamente! Parati bege do mesmo modelo que a nossa. A mesma coisa acontece com as mulheres quando compram uma blusinha onde a vendedora afirma “Pode levar, esta peça é única, é exclusiva.” Daí quando elas saem da loja, de repente do nada, elas começam a encontrar outras mulheres com o mesmo modelo de blusa.

O que quero dizer é que existem várias coisas “embaixo do nosso nariz” que não damos foco e atenção. Assim, perdemos excelentes oportunidades de sucesso profissional e financeiro. Quantas vezes você já ouviu alguém dizer: “puxa vida, a solução estava bem ali na minha frente, como não consegui enxergar isso antes?” Agora você já sabe. É porque ela não estava usando o SAR para encontrar a solução, ou seja, provavelmente o que estava sendo focado era o problema. É por isso que muitas vezes atraímos algo ou situação pela qual não gostaríamos de vivenciar. Felizmente (ou infelizmente na opinião de algumas pessoas) sou obrigado a lhe revelar que você é o responsável por todas as situações que atraiu, atraí e continuará atraindo em sua vida, sejam elas boas ou ruins, positivas ou negativas.

Porém, não se preocupe. No decorrer deste livro você vai entender como direcionar o seu SAR (dar uma ordem para ele) de modo que o utilize para focar a prosperidade, o sucesso e não a falta e a escassez, como faz a maioria das pessoas.

Segundo Brian Tracy, um dos maiores coaches da atualidade, quando você envia a seu córtex reticular uma mensagem relativa a alguma meta, este sistema começa a trabalhar no sentido de torná-lo intensamente consciente e alerta para todas pessoas, informações e oportunidades em seu ambiente que serão capazes de ajudá-lo a alcançar aquela meta.

“Portanto não é crucial compreender como exatamente você alcançará seus objetivos, no momento de fixá-los. Confie que o SAR vai indicar o que você precisa saber, ao longo do caminho.”

Anthony Robbins, em
“Desperte seu gigante interior”

Existe um provérbio, em que sua autoria é atribuída a um Santo, que diz “É preciso ver para crer.” No entanto conforme aprendi com minha amiga psicóloga Sônia Barbon, proprietária da Clínica Psicoshen, para prosperarmos financeiramente é preciso crer para ver, ou seja, é necessário acreditar no invisível. Por exemplo, imagine que você esteja viajando a noite. Os faróis do carro iluminam apenas 60 metros a frente e mesmo assim você confia e acredita que chegará em seu destino, mesmo sem enxergar todo o trajeto da rodovia. Assim deve ser com sua vida financeira. Se você tem uma meta claramente definida e acredita ardentemente que ela vai se tornar realidade, ela se realizará. Quanto mais forte a sua crença de realização desta meta, mais rápida ela será atingida porque seu SAR estará sensibilizado e tudo que você precisa saber, fazer e ter lhe será mostrado ao longo do trajeto.

Certa vez quando fiz a explicação anterior em meu *Curso de Coaching para Finanças Pessoais* uma participante levantou a mão e falou abismada “Nossa Lucimar, agora eu entendo porque muitas coisas na minha vida financeira são do jeito que são e não como eu queria que fosse. Mas de agora em diante usarei o SAR a meu favor.” Isso deixa claro que o SAR é um dos pilares mais fortes que sustentam a teoria da Lei da Atração proposta por Rhonda Byrne em seu livro “O Segredo” onde ela diz que você atrai aquilo que você pensa de acordo com seus pensamentos e emoções.

Portanto, para direcionar seu SAR, defina metas e trace planos para a sua vida financeira. Senão outras pessoas farão isso por você e para você! Além disso, seja o mais específico possível para não deixar seu SAR confuso e desencadear uma possível autossabotagem caso você tenha dúvidas sobre qual é realmente sua meta. Caso isso aconteça, você provavelmente atrairá algo ou situações indesejadas para sua vida. O seu SAR executa a ordem que você envia para ele. Não interessa se é muito ou pouco, grande ou pequeno, bom ou ruim. Ele simplesmente acata sua instrução.

Dessa forma eu te pergunto: quais são seus maiores sonhos na vida? Quais são suas metas financeiras? Qual data você escolheu para realização destes sonhos?

Segundo meu grande colega orientador financeiro T. Harv Eker, autor do livro “Os segredos da mente milionária”, o grande objetivo das pessoas ricas é ter abundância. Por outro lado o maior desejo das pessoas de classe média é ter conforto. Já as pessoas de mentalidade pobre sua principal visão é a sobrevivência e segurança.

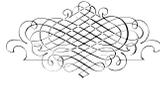
Uma das maiores causas do fracasso financeiro de acordo com minha experiência em cursos e atendimentos individuais é o fato das pessoas não saberem o que desejam realmente! Uma vez em uma sala de aula da faculdade que lecionava fiz a seguinte pergunta aos alunos: “o que vocês irão fazer quando se formarem?” Mais de 70% não sabia o que iria fazer após terminar a faculdade. Dos 30% que restaram, metade afirmou que iria atuar em uma área diferente daquela do curso em que estavam fazendo.

Assim para finalizar este segundo segredo deixo a seguinte mensagem: “pense grande e tenha sonhos mais altos que um avião. Não se preocupe tanto em como seu sonho se tornará realidade neste momento. Apenas defina claramente seus sonhos e metas.” Como diz a crença popular: “atire no céu mirando a Lua. Se errar o pior que poderá acontecer é você acertar as estrelas.”

Dessa forma complete as frases a seguir escrevendo as suas metas financeiras e a data de cumprimento de cada uma delas. Esta é a primeira ação para começar a sensibilizar seu SAR. Em seguida faça as declarações sugeridas em voz alta de modo que ele comece a trabalhar para você em busca da prosperidade financeira a partir deste exato momento.

As minhas metas financeiras são:

_____ em ____/____/____.



Declarações

A minha meta é ser próspero financeiramente!

*Hoje posso ajudar as pessoas ao meu redor,
porém quanto mais prosperidade tenho maiores são
as oportunidades para contribuir com o sucesso de outras pessoas.*

Alegria, sucesso e riqueza!

Muito obrigado!

o terceiro segredo

Há uma força e um poder que move a sociedade

Antes de fazermos uma viagem sabemos que é importante definirmos o local de saída e destino. Porém, para chegar ao local desejado não basta apenas saber onde você está e para onde quer ir. É necessário buscar recursos para percorrer o trajeto, como por exemplo, definir qual será o meio de transporte, quanto se gastará de combustível, dinheiro para o pedágio ou passagens, etc.

Dessa forma o presente segredo juntamente com os segredos 4, 5, 6 e 7 tem por objetivo auxiliá-lo a fazer o levantamento de recursos necessários para que você possa chegar ao seu destino, que é a prosperidade financeira, da maneira mais prazerosa possível. As técnicas de Coaching Financeiro ensinadas não somente neste capítulo, mas em todo esse livro, se utilizadas conforme sugerimos, o conduzirá a voar tão alto e rápido quanto um avião. O objetivo é que você atinja seu pleno potencial financeiro, ou seja, a sua capacidade máxima de receber e administrar dinheiro.

Assim, para começar a mostrar o terceiro segredo eu lhe faço uma pergunta: qual é o maior poder que você possui em sua vida? É o poder da escolha! A cada instante que você respira está fazendo uma escolha. Ler este livro foi uma escolha. A sua situação financeira atual foi fruto de várias escolhas. O problema é que na maioria das vezes não nos damos conta disso. Não utilizamos esse poder. E o pior: deixamos outras pessoas usarem por nós. Como você está usando o poder da escolha em sua vida pessoal, profissional e financeira?

Anthony Robbins, um dos maiores coaches do mundo, nos diz que tomar uma decisão verdadeira significa se comprometer em atingir um resultado, e cortar qualquer outra possibilidade.

Uma vez, quando comecei a atuar como Coach Financeiro, quase perdi o foco quando um amigo me apresentou um novo negócio altamente lucrativo a médio e longo prazo. Porém, olhei para mim mesmo na frente do espelho e me perguntei: “Lucimar, eu sou seu melhor amigo. Pode me contar, se abra comigo, o que você realmente deseja no fundo do seu coração e da sua alma? Independentemente da resposta que você me der eu sempre estarei ao seu lado!” Daí o Lucimar respondeu: “eu escolho ser o melhor Coach Financeiro que eu tenho capacidade de ser neste país e no mundo. Ponto final.”

Este exemplo ilustra um conflito interno que existe em nossa mente quando nos deparamos com muitas possibilidades. Assim vamos aprender neste capítulo como utilizar o poder da escolha para minimizar este conflito de forma que possamos tomar decisões com maior clareza em busca da prosperidade financeira. Para isso eu te faço mais uma pergunta: qual é a maior força que você possui em sua vida? É a força da dor e do prazer!

“Tudo o que você e eu fazemos ou se deve a nossa necessidade de evitar a dor ou ao nosso desejo de obter prazer.”

Anthony Robbins em
“Desperte o gigante interior”

Devido a ações automáticas que realizamos em nosso dia a dia não nos damos conta da influência da dor e do prazer nos momentos de decisões em nossas vidas. O fato de estar lendo este livro me faz lhe fazer a seguinte pergunta: o que te levou a ler este livro? De uma forma ou de outra você acreditou que teria algum tipo de prazer lendo estas páginas (espero que realmente esteja sendo prazerosa esta leitura!). Quando você compra um carro ou uma casa, quando

toma um sorvete, quando toma uma injeção, você está buscando prazer e evitando a dor. Mas aí você pode me perguntar: “e uma mãe que sacrifica toda sua ‘felicidade’ em benefício de seu próprio filho? Como esta mulher estaria buscando prazer e evitando a dor sofrendo durante um período de sua vida? E alguns religiosos que vivem uma existência de sacrifícios?” A resposta é simples. No fundo de seus corações e de suas almas estas pessoas fazem tudo isso motivados pela obtenção de prazer e para evitar a dor. A dor física momentânea que esses indivíduos passam é compensada pelo prazer intenso que esperam viver no futuro, seja vendo um filho formado e bem sucedido, seja vendo o próximo feliz, vestido e bem alimentado.

Mas o que tudo isso tem a ver com prosperidade financeira? Tudo! Como você está usando a força do prazer e da dor para fazer escolhas em sua vida pessoal, profissional e financeira? Você gerencia seus rendimentos baseado em que? Quanto você utiliza dos seus ganhos em prazeres imediatos?

Para muitas pessoas, o medo de uma possível dor provocada por uma possível perda é muito maior do que o desejo de obter prosperidade financeira. O prazer de um indivíduo continuar em sua zona de conforto é maior do que o prazer que teria se buscasse planejamento financeiro. As pessoas prósperas financeiramente fazem suas escolhas baseadas na dor a curto prazo pois sabem que alcançarão o prazer a longo prazo. Já as outras pessoas baseiam suas decisões no que proporcionará prazer a curto prazo e que na maioria das vezes acarreta uma dor intensa a longo prazo.

Certa vez utilizei o poder da escolha juntamente com a força da dor e do prazer para realizar um investimento imobiliário. Na época eu precisava de uma quantia para dar de entrada a qual não dispunha no momento. Porém, a chance de ganhos elevados me causaram uma sensação de prazer intenso de tal forma que caso eu não realizasse o investimento teria uma forte dor. Assim, em consenso com minha esposa, propomos a troca de nosso carro SUV seminovo por um sedan compacto de modelo um pouco mais velho, de modo que

o valor monetário da diferença poderia ser dado de entrada no empreendimento. Paralelamente, isso me causou uma dor intensa, pois imagina você vender o carro dos seus sonhos para comprar outro mais velho de outra marca. Isso me provocou um conflito interno, e para resolvê-lo foi necessário utilizar o poder da escolha baseado na dor e no prazer. Assim, colocando tudo no papel em conjunto com minha esposa, decidimos que fazer o investimento nos causaria uma dor momentânea de desfazermos de nosso carro, porém teríamos o prazer de ver nosso investimento se valorizar a uma velocidade incrível em um espaço de tempo razoavelmente curto (e foi o que realmente aconteceu e ainda por cima em apenas sete meses depois compramos novamente um SUV mais novo que o anterior).

Dessa forma, utilizaremos a seguir uma técnica que irá lhe ajudar a tomar decisões de forma mais clara e consciente. Para isso, para cada um de seus objetivos e metas definidos no segundo segredo, responda as quatro perguntas a seguir:

Escreva a sua meta: _____

Data de realização: ____/____/____

a) O que eu ganho se atingir essa meta?

Esta resposta é muito importante, pois permite que você defina todo o prazer associado a decisão de realizar sua meta. Quanto mais intenso for este prazer maior será o combustível que você terá para realizar seu desejo. Agora vamos responder a próxima pergunta.

b) O que eu perco se não atingir essa meta?

Para ilustrar a importância da resposta para esta pergunta vou contar uma pequena história. Certa vez um menino procurou um grande sábio em busca do segredo do sucesso. O sábio, vendo a vontade e euforia do menino, o convidou para passear de barco de modo que durante o passeio ele revelaria o segredo do sucesso. E assim foram para o rio. No meio do percurso, de repente, o mestre jogou o menino para fora do barco segurando a cabeça dele embaixo da água. Depois de alguns segundos o menino venceu a pressão e emergiu se agarrando na lateral do barco gritando: “o senhor está maluco? Eu queria saber o segredo do sucesso e o senhor tenta me matar?” O mestre respondeu com outra pergunta: “qual foi a única coisa que você pensou quando estava em baixo d’água?” O menino respondeu: “eu queria apenas respirar! Senão iria morrer. A única opção que tinha era respirar para continuar a viver!” O mestre finalizou: “pois é! Este é o segredo do sucesso! Quando focar o sucesso como sendo sua única opção, assim como fez quando estava embaixo d’água, você será uma pessoa bem sucedida.”

Essa passagem mostra o poder da escolha baseado na dor. No caso do menino, a perda que ele poderia sofrer caso não atingisse a sua meta era perder a própria vida. Por isso, caso você não associe uma dor intensa a não realização de sua meta provavelmente você não terá combustível suficiente para chegar ao seu destino final para realização dos seus desejos. Agora vamos para terceira pergunta.

c) O que eu perco se atingir essa meta?

Esta é uma questão muito interessante, pois em alguns casos as pessoas associam tanto prazer a realização de seus desejos que acabam não medindo as perdas que acontecerão quando suas metas são atingidas. E o mais importante a observar é se você está realmente disposto a pagar o preço para atingir seus objetivos. Lembre-se: por mais prazer que a realização de seus sonhos irá lhe oferecer, sempre haverá alguma perda no decorrer do caminho. Perdas essas que podem ser em sua vida pessoal, profissional ou financeira. Comprar um carro zero quilômetro é algo muito prazeroso, mas caso seja em 60 parcelas e aconteçam alguns imprevistos em suas finanças talvez não seja tão prazeroso assim. Finalmente, vamos para nossa quarta pergunta.

d) O que eu ganho se não atingir essa meta?

Essa é uma das perguntas que mais gosto de fazer em meus cursos, pois é um dos momentos que os participantes realmente decidem se realmente fizeram a escolha da meta correta para suas vidas ou não. O prazer associado a não realização de seus desejos é um dos melhores combustíveis para a pessoa continuar em sua zona de conforto e não entrar em ação para realizar seus maiores sonhos na vida.

Ao final das quatro questões anteriores leia cada uma das respostas e reflita sobre elas. Observe o nível de prazer que você associa a realização de sua meta. Caso não consiga associar muito prazer para a realização deste desejo, talvez valha a pena analisar a relevância dele em sua vida. Além disso, é importante estudar a minimização das perdas enquanto seu objetivo esteja sendo concretizado. Caso contrário o prazer obtido pela realização poderá ser anulado pela dor de alguma perda importante em sua vida pessoal, profissional e financeira.

Outro ponto interessante a ser observado é que a mente humana funciona de maneira associativa. Todas as escolhas feitas por nós são baseadas em nossas associações a dor e ao prazer formando assim as neuroassociações ou associações emocionais. Anthony Robbins em seu livro “Desperte seu gigante interior” afirma que a qualquer momento que nos encontramos num estado emocional intenso, quando sentimos fortes emoções de dor ou prazer, qualquer coisa específica que ocorra de modo sistemático passará a ter um vínculo neurológico.

Por isso temos algumas emoções despertadas quando ouvimos certa música, sentimos o aroma de determinado perfume ou visitamos alguns lugares. Isso é resultado de neuroassociações criadas no passado e que estão gravadas até hoje em nosso subconsciente. Por isso, para você atingir a prosperidade financeira é necessário que construa e grave novas associações emocionais sobre dinheiro e riqueza em sua mente. Uma delas é a associação de prazer ao fato de ganhar muito dinheiro, poupar uma parte deste para que seu patrimônio se mantenha e se multiplique.

Para isso apresentamos duas sugestões para você começar a sua jornada em direção a riqueza e a abundância. A primeira dica talvez você já tenha ouvido alguns educadores financeiros comentarem. É a seguinte: guarde 10% dos seus rendimentos todo o mês e deposite-o em uma conta chamada **conta da abundância**. Nesta, o montante principal nunca será retirado. Você começará a usufruir dos juros sobre este investimento quando estes forem suficientes para manter seu padrão de vida atual sem precisar utilizar seus rendimentos atuais, ou seja, caso você parasse de trabalhar não seria necessário modificar seu padrão de vida.

Já a segunda sugestão é que você crie a **conta da felicidade** e lá deposite também 10% de todos seus rendimentos paralelamente quando depositar o dinheiro em sua conta da abundância. Porém o grande objetivo da conta da felicidade é que todo o seu dinheiro seja gasto para satisfazer seus prazeres pessoais, como por exemplo, ir a

churrascaria mais cara da cidade, tomar um sorvete, repousar uma noite em um hotel cinco estrelas, comprar um eletroeletrônico, etc. Enfim, gaste todo este dinheiro em algo que lhe proporcione um intenso prazer imediato.

Qual a intenção positiva das sugestões propostas anteriormente? Criar e sedimentar neuroassociações de prazer em todas as vezes que você investe 10% em sua conta da abundância. De acordo com minha experiência em meus cursos e sessões individuais uma das grandes dificuldades da maioria das pessoas não é ganhar dinheiro e sim a capacidade de poupar e investir. Muitos participantes dos meus cursos me perguntam: “Lucimar, como faço para poupar 10% do meu salário para ter uma aposentadoria privada? Eu juro que eu tento, mas depois de alguns meses eu acabo parando de depositar e até mesmo gasto tudo!” A minha resposta é a seguinte “Proporcione um prazer intenso em todas as vezes que depositar os 10% de seu salário na conta da aposentadoria.”

Por exemplo, se todas as vezes que você depositar 10% de seus rendimentos em sua conta da abundância, automaticamente você tomar um delicioso sorvete logo em seguida, o seu cérebro começará a criar associações emocionais de prazer para estas situações. É como se seu cérebro inferisse: “todas as vezes que forem depositados 10% dos rendimentos na conta da abundância eu terei sorvete? Nossa, mas eu adoro sorvete! Então farei o possível e o impossível para que todo mês o depósito seja feito rigorosamente, pois assim terei mais sorvete!” É simples assim.

Por outro lado, talvez você esteja se perguntando: “eu não tenho condições no momento de poupar 10% de meus rendimentos e ainda por cima torrar mais outros 10% com prazeres pessoais. O que eu faço?” Bom, neste caso eu lhe digo: “acalme-se! Fique tranquilo! Não se preocupe! Está tudo bem! Se você neste momento não pode investir 10% por mês dos seus rendimentos, então comece com 5%. Se não pode 5%, faça com 1%. Caso não consiga 1% invista 0,5%.” O importante no início não é a quantia que você poupa e a que

você usufrui. O fundamental é o hábito de poupar uma quantia de seus rendimentos e gastar exatamente a mesma quantia com seus prazeres pessoais. Quando seu cérebro entender que a cada centavo poupado ele terá um centavo de recompensa para seu prazer, ele imediatamente irá lhe proporcionar situações para rapidamente aumentar a quantia poupada e conseqüentemente o seu investimento em prazeres imediatos.

Outra pergunta que você possa estar se fazendo é: “e os outros 80% de meus rendimentos? O que eu faço?” A resposta é simples. Gaste de forma equilibrada com suas despesas pessoais, familiares, com a casa, com o carro, etc., e caso ache pertinente, faça doações de parte desse dinheiro. Tenho certeza que quando você criar o hábito de poupar 10% dos seus rendimentos e torrar os outros 10% em prazeres imediatos poderá acontecer duas coisas em sua vida financeira: ou você começará a poupar mais do que 10% para poder utilizar mais de 10% em prazeres imediatos; ou terá um aumento nos seus rendimentos para que conseqüentemente tenha um aumento proporcional nos seus depósitos nas contas da abundância e da felicidade. Acredite! Seu cérebro estará funcionando de forma muito inteligente para que isso aconteça.

Para finalizar esse segredo eu te convido a fazer as seguintes declarações de modo que você se conscientize sobre o poder que existe em suas escolhas utilizando a força da dor e do prazer.



Declarações

Eu escolho ser uma pessoa próspera financeiramente!

Sinto muito prazer em receber dinheiro e investi-lo, pois assim posso desfrutar de todos seus benefícios e compartilha-los com as pessoas ao meu redor.

Alegria, sucesso e riqueza!

Muito obrigado!

o quarto segredo

Seres humanos já nascem com talentos

Atualmente vivemos em uma sociedade que passa por vários conflitos de valores onde muitas pessoas estão desacreditadas e pessimistas em relação a sua vida pessoal, profissional e financeira. Nesse contexto, gostaria de destacar um desses conflitos que é o que chamo de “síndrome da vizinhança perfeita”. Esta síndrome desencadeia um comportamento onde sempre achamos que o outro é melhor que a gente. O outro faz as coisas melhor que nós. O outro tem mais coisas que nós. Quantas vezes você mesmo disse “Ah, meu vizinho é que tem sorte, olha que casa ele tem! Ah, meu colega de trabalho, esse sim nasceu com a bunda virada para a lua. Ele tem um emprego melhor que o meu e ainda por cima tem um carro do ano!”

Diante desse fato, qual a solução para resolver o problema da síndrome da vizinhança perfeita? A resposta para essa pergunta é o quarto segredo do sucesso financeiro, que será revelado no presente capítulo. A essência deste segredo é muito simples: auxiliar você a descobrir quais são seus talentos naturais e conduzir você ao desenvolvimento das habilidades necessárias para prosperar financeiramente. Alguns dos meus alunos da faculdade e muitas pessoas em meu *Curso de Coaching para Finanças Pessoais* afirmam enfaticamente “Eu sou burro! Não tenho talento para nada! Tanta gente com habilidade e eu não tenho nenhuma!” Depois de todos esses desabafos eu digo “Acalmem-se! Está tudo bem! Vocês possuem muitos talentos além deste de ficar reclamando e fazendo

drama.” (normalmente neste momento eles ficam me olhando com um semblante sério como se estivessem levado um choque na tomada)

A explicação para isso é que do ponto de vista do Coaching Financeiro nós partimos do pressuposto que todo ser humano já nasce com talentos. O papel do Coach Financeiro é auxiliar você a descobrir quais são esses talentos e posteriormente desenvolver as habilidades necessárias para que você possa usufruir destes talentos. Essa questão confunde um pouco as pessoas e conseqüentemente acaba freando-as em seu desenvolvimento pessoal, profissional e financeiro. Para esclarecer melhor a diferença destes conceitos vou dar um exemplo. Uma pessoa pode ter um talento incrível para música devido a qualidade de sua voz. Porém se não desenvolver suas habilidades, bem como, ter aulas de canto, cuidar bem da sua voz, ter aulas de expressão corporal, etc., ela acabará não evidenciando seu talento para música. Além disso, essa pessoa poderá se sentir frustrada tendo um pensamento sobre si de que não possui talento algum.

Assim devemos concluir que talento é algo natural que já nasce conosco, ou seja, você já possui muitos talentos! Por outro lado nossas habilidades são desenvolvidas no decorrer de nossas vidas. O problema é que existe outro tipo de pessoa. Aquela que acha que só porque possui talento para determinada área ela não precisa desenvolver suas habilidades. Isso acontece, por exemplo, quando um jogador de futebol acredita que já é um craque de bola e acha que não é mais necessário treinar todos os dias.

“Nada no mundo pode tomar o lugar da persistência. O talento não tomará; nada é mais comum do que homens talentosos mal sucedidos. A genialidade não tomará. O gênio mal recompensado é quase um provérbio. A educação não tomará. O mundo é cheio de educados jogados fora. Apenas a persistência e a determinação são onipotentes.”

Calvin Coolidge

Dessa forma, para auxiliá-lo a clarificar os talentos que você já possui e descobrir quais são as habilidades a serem desenvolvidas, apresentamos uma ferramenta chamada análise FOFA (forças, oportunidades, fraquezas e ameaças) conforme mostrado nas tabelas 4.1 e 4.2.

FORÇAS	OPORTUNIDADES

Tabela 4.1: Análise de suas forças e oportunidades para buscar a prosperidade financeira.

No lado esquerdo da tabela 4.1 você irá escrever quais são seus pontos fortes. Para lhe ajudar a fazer essa lista responda a seguinte pergunta sugerida pelo meu colega Robert Griswold:

Quais são as 10 coisas que eu mais gosto de fazer na vida?

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____

- 5 _____
- 6 _____
- 7 _____
- 8 _____
- 9 _____
- 10 _____

A resposta para essa pergunta irá conduzi-lo a descobrir quais são seus maiores talentos. Assim, volte e escreva na tabela 4.1 os seus pontos fortes, suas principais forças, qualidades, virtudes e talentos.

“Descubra o que você mais gosta de fazer e faça!”

Richard Bach

No lado direito da tabela 4.1 você escreverá as oportunidades em potencial para cada ponto forte que você listou. Para auxiliá-lo neste exercício, responda mais uma pergunta sugerida por Griswold:

Em relação as 10 coisas que eu mais gosto de fazer na vida, quais são as maneiras de eu ganhar dinheiro com cada uma delas de forma que isso beneficie o maior número possível de pessoas?

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____

- 6 _____
- 7 _____
- 8 _____
- 9 _____
- 10 _____

A resposta para essa pergunta irá conduzi-lo a descobrir quais são as maneiras de aproveitar melhor seus talentos e a levantar algumas das habilidades que você precisará desenvolver para atingir sua meta financeira. Agora volte e escreva na tabela 4.1 as oportunidades existentes para aproveitar seus pontos fortes e alcançar sua meta.

A partir do momento em que você escolhe trabalhar com tarefas que lhe dão mais prazer é possível que: o seu trabalho se torne uma diversão; o seu dia passe muito mais depressa; você tenha muito mais disposição e energia ao final do serviço; você tenha menos estresse profissional; você tenha um aumento em sua produtividade em sua vida pessoal, profissional e financeira.

No entanto, você deve estar se perguntando “É impossível trabalhar em algo que gosto realmente! Isso é utopia! Tenho família para sustentar e por isso não posso me dar o luxo de sair de meu emprego atual e procurar outro que gosto!” Mais uma vez eu te digo “Acalme-se! Está tudo bem!”

Segundo Griswold, se você esbarrar em um empecilho para fazer aquilo que gosta, descubra algo de que você goste naquilo que já está fazendo. O trabalho deve ser divertido e você pode transformar o trabalho em diversão apenas escolhendo que seja assim, procurando diversão no que está fazendo. Você pode escolher não continuar em sua ocupação atual pelo resto da vida, mas terá muitos benefícios se encontrar divertimento nela, até se transferir para alguma coisa ainda melhor.

“A abundância flui para sua vida quando você ama o que está fazendo.”

Robert Griswold em
“*Como atrair dinheiro*”

A justificativa para a abundância fluir para sua vida quando você ama o que está fazendo é muito simples. Quando você ama o que faz, automaticamente, você acaba fazendo mais e melhor agregando muito mais valor ao seu produto ou serviço. Este é o segredo da excelência.

Porém, neste ponto gostaria de fazer uma colocação. Caso você esteja pensando em mudar de emprego ou montar seu próprio negócio para aproveitar melhor seus talentos e fazer o que mais gosta, comece pelo planejamento. Não tome nenhuma decisão precipitada. Caso ache pertinente, utilize o poder da decisão aliado a força da dor e do prazer, conforme apresentado no capítulo 3, para clarificar seus pensamentos e tomar uma decisão com mais consciência.

Agora, continuando a análise FOFA, vamos começar o preenchimento da tabela 4.2.

FRAQUEZAS	AMEAÇAS

Tabela 4.2: Análise de suas fraquezas e ameaças que deverão ser administradas e até mesmo eliminadas para busca da prosperidade financeira.

Algumas pessoas costumam esconder e omitir seus pontos fracos achando que isso lhe ajudará a realizar seus sonhos. Porém isso é um grande equívoco. Talvez seja uma das maiores causas do fracasso financeiro. No contexto do Coaching Financeiro, trabalhamos de forma totalmente inversa. Assim como é importante fazer o levantamento de seus pontos fortes, é fundamental a descoberta de suas fraquezas. Isso é feito para que elas sejam administradas e, até mesmo eliminadas, em determinadas situações conduzindo-o de forma mais rápida a prosperidade financeira.

“Aquilo que você mais procura aparecerá quando você deixar de ocultar aquilo que você mais esconde.”

Debbie Ford em
“O Efeito Sombra”

Dessa forma, preencha o lado esquerdo da tabela 4.2 onde você fará uma lista de suas fraquezas. Para auxiliá-lo responda a seguinte pergunta:

Quais são minhas dificuldades e pontos a serem melhorados?

Utilize as respostas anteriores para preencher as suas fraquezas na tabela 4.2. Feito isso, vamos analisar as possíveis ameaças oferecidas pelas suas fraquezas. Para auxiliá-lo, responda a seguinte pergunta:

Que ameaças existem devido as minhas fraquezas que podem impedir-me de atingir minha meta?

Agora volte e escreva na parte direita da tabela 4.2 as ameaças que você identificou para atingir as suas metas a partir de suas fraquezas.

Finalmente nesse momento a sua análise FOFA está preenchida. Leia tudo o que você escreveu nas tabelas 4.1 e 4.2 e faça uma autorreflexão. Esse é um excelente exercício de autoconhecimento.

É importante observamos que nossas forças e fraquezas é algo que está dentro de nós, ou seja, é nosso ambiente interno. Já as oportunidades e ameaças formam o ambiente externo. Dessa forma devemos potencializar nossos talentos, minimizar nossas fraquezas, aproveitar as oportunidades e eliminar as ameaças. Por exemplo, suponha que o João precise fazer um curso de espanhol para concorrer a uma promoção de cargo em sua empresa e conseqüentemente a um aumento salarial. Logo, João decidiu fazer a análise FOFA para essa situação e o resultado foi o seguinte:

- **Forças:** gosto de ler e escrever e faço isso tão bem a ponto de outras pessoas elogiarem meu estilo de escrita.
- **Oportunidades:** aproveitando o talento que tenho para ler e escrever posso fazer um curso de espanhol e aprender essa língua o mais depressa possível a tempo de concorrer ao novo cargo.
- **Fraquezas:** apesar de ler e escrever muito bem eu tenho muita dificuldade para falar em público.
- **Ameaças:** devido a minha dificuldade de falar em público existe a ameaça de eu não ser aprovado na prova oral de língua espanhola e assim não obter o certificado do curso. Sem o certificado não poderei concorrer a promoção de cargo.

Nessa situação hipotética, quais medidas João poderia tomar para administrar suas fraquezas e eliminar as ameaças? Por exemplo, ele poderia fazer aulas de oratória para desenvolver sua habilidade de falar em público. Assim ele não tiraria nota zero na prova oral de espanhol e somando-se os pontos das provas de leitura e escrita onde ele é muito bom, acabaria sendo aprovado no curso recebendo assim seu certificado para concorrer a promoção de cargo e aumento de salário.

Agora, voltando para realidade, eu lhe pergunto “Quais medidas

você poderia tomar para administrar suas fraquezas e eliminar as ameaças de modo que consiga conquistar seus objetivos e realizar seus sonhos?”

Foque a solução e não o problema. Busque alternativas para superar os obstáculos. Descubra o que ainda falta você aprender para superar as dificuldades que eventualmente venham a ocorrer durante a realização de seus sonhos. Olhe para onde você está agora! Não interessa onde as outras pessoas estão! O que importa é você! Agradeça o que você já é! Agradeça o que já faz! Agradeça o que já possui! Se ame! Seja feliz independentemente de você ter, ou não ter, determinado bem! Para fortalecer e despertar a energia positiva que existe dentro de você eu te convido a fazer as seguintes declarações:



Declarações

Eu me amo e me aceito profunda e completamente!

Estou em processo de ser muito bem recompensado pelo bem que proporciono a sociedade realizando meu trabalho. Estou descobrindo meus talentos e desenvolvendo minhas habilidades de modo a beneficiar um maior número possível de pessoas.

Alegria, sucesso e riqueza!

Muito obrigado!

o quinto segredo

Existe uma psicologia da prosperidade

Algumas pessoas não possuem habilidade para receber e administrar dinheiro. Além disso, verifica-se que muitos especialistas em mercado financeiro não conseguem prosperar financeiramente. Assim eu te pergunto: Por que isso acontece? Por que mesmo possuindo elevado grau de conhecimento intelectual e técnico, sobre mercado financeiro, algumas pessoas se afundam em dívidas? A resposta é simples. Existe uma psicologia da prosperidade financeira que a maioria das pessoas não conhece e que será revelada neste quinto segredo. Um dos grandes segredos das pessoas bem sucedidas é que elas sabem como vencer o jogo do dinheiro, conforme é ilustrado a figura 5.1.

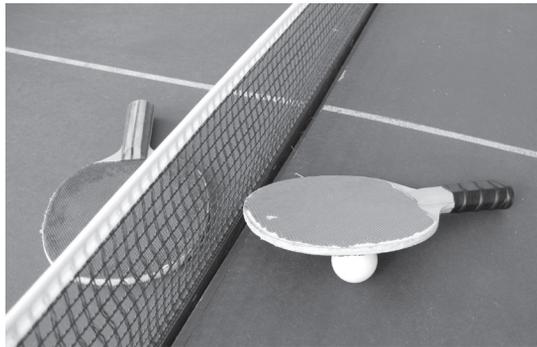


Figura 5.1: No mundo financeiro existe a disputa do jogo interior e do jogo exterior do dinheiro. Foto: www.sxc.hu

Na área financeira existem dois jogos: o jogo interior e o jogo exterior. É essencial que você conheça cada um deles e, além disso, aprenda a jogá-lo para que consiga atingir suas metas e realizar seus sonhos.

O jogo exterior, conforme o próprio nome diz, é aquele que está no ambiente externo, ou seja, é o mundo visível. Nesse caso, para vencer este jogo é preciso adquirir conhecimentos sobre mercado financeiro, contabilidade pessoal, produtos bancários, bolsa de valores, mercado imobiliário, consórcios, matemática financeira, etc. Dessa forma, para prosperar financeiramente você precisa aprender o básico sobre algum tipo de investimento para fazer seu dinheiro crescer e se multiplicar. Porém, somente este conhecimento não é suficiente para chegar ao sucesso financeiro. Caso fosse, muitas pessoas que atuam no mercado financeiro ficariam milionárias em um curto espaço de tempo. Então, o que ainda é necessário para uma pessoa atingir a prosperidade financeira? A resposta é simples. Falta aprender a vencer o jogo interior do dinheiro, conforme é ilustrado na figura 5.2.



Figura 5.2: O jogo interior do dinheiro. De um lado o seu lado otimista, e do outro, o seu lado pessimista. Montagem a partir de foto de www.sxc.hu.

O jogo interior do dinheiro está em nosso ambiente interno fazendo parte do mundo invisível. Segundo Timothy Gallwey, autor do livro “*The inner game of tennis*”, quando um atleta está em batalha, luta ou competição ele tem dois adversários: um deles é seu oponente externo que está na pista, quadra ou ringue e o outro é seu oponente interno, ou seja, suas próprias limitações. Primeiramente você deve ganhar o jogo interno para depois ganhar o externo.

Para explicar melhor esse processo vou fazer uma ilustração lúdica para que você entenda de forma mais fácil. Na sua mente é como se existissem dois lados de uma mesma moeda que compõem o seu ser, os quais chamaremos de Tico e Teco. Imagine que o Tico é aquele seu lado positivo, otimista, apoiador com a autoestima elevada. Por outro lado, o Teco, é aquele seu lado negativo, pessimista, desanimado e com a autoestima muito baixa. O que acontece neste caso? Uma disputa entre o Tico e o Teco, a qual chamamos de jogo interior. E essa disputa fica mais acirrada em sua vida nos momentos de pressão onde você precisa tomar alguma decisão, inclusive na área financeira, quando você fica em dúvida entre poupar e gastar dinheiro por exemplo.

Atualmente muitas pessoas dão muito mais valor ao jogo externo do dinheiro do que ao interno. A consequência disso é que independentemente do tamanho do prêmio, as pessoas que ganham na loteria, ou *reality shows*, voltam ao seu estado financeiro anterior ao recebimento do prêmio. Cerca de um terço dos ganhadores de loteria vão à falência apenas alguns anos depois de receberem os primeiros milhões, segundo pesquisa realizada nos Estados Unidos.

Por outro lado, existem pessoas que enriquecem com o próprio esforço e ficam milionárias. Mesmo que percam sua fortuna devido a alguma crise pessoal ou financeira, elas conseguem recuperá-la novamente. Isso acontece por que elas conseguem administrar a disputa entre o Tico e o Teco e no final fazer com que o Tico saia vencedor.

“Se você quer mudar os frutos, primeiro tem que trocar as raízes, ou seja, quando deseja alterar o que está visível, antes deve modificar o que está invisível. Quando cuidamos das raízes (nosso mundo interior) a árvore produzirá bons frutos (mundo exterior).”

T. Harv Eker em
“Os Segredos da mente milionária”

Durante a busca pela sua meta financeira, em qual dos dois jogos você está mais concentrado? No interior ou no exterior? As pessoas prósperas financeiramente dão atenção primeiro ao jogo interior depois ao jogo exterior. As outras pessoas se esquecem de jogar o jogo interior e joga apenas o exterior. Mas você deve estar se perguntado: “Como faço para vencer o jogo interior? Como fazer o Tico vencer o Teco? Como mudar as raízes de minha árvore para que eu possa produzir bons frutos?” A resposta para todas estas perguntas está na formação do seu modelo financeiro conforme é mostrado na figura 5.3.

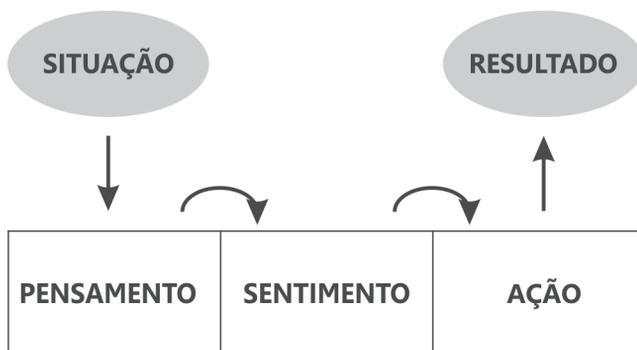


Figura 5.3: Formação do seu modelo financeiro (Adaptação do modelo House of Change de J. Greene & A. Grant)

O funcionamento do seu modelo financeiro ilustrado na figura 5.3 acontece da seguinte forma: dada uma situação qualquer que você esteja vivenciando, aparecem em sua mente alguns pensamentos, que fazem parte do seu mundo mental; esses pensamentos provocam em você alguns sentimentos e emoções; esses sentimentos e emoções fazem com que você tome uma decisão (baseada na dor ou no prazer) desencadeando uma ação (comportamentos). Essa ação gera um resultado no mundo real ou físico.

Vamos ilustrar esse processo através de um exemplo hipotético. Suponha que a Maria passe pela situação de parar em frente uma vitrine de uma loja de sapatos. Neste instante vem na mente da Maria uma série de pensamentos. Um desses pensamentos pode ser: “Nossa! Uau! Que lindo sapato. Ele combinaria perfeitamente com o vestido novo que comprei na semana passada!” Daí a Maria fica tomada por um sentimento de euforia e alegria que logo contagia todo seu ser. Assim ela associa um prazer imenso a compra desse produto e acaba decidindo entrar em ação para comprar o sapato. E aí quais são os resultados? Podem ser vários. O primeiro resultado é que agora a Maria tem um sapato novo. O segundo é que ela tem uma conta para pagar. E assim por diante.

Durante o início da situação até o resultado final os processos ocorrem rapidamente em nosso cérebro de forma automática. Isso é chamado de automatismo. Quando saímos de casa e esquecemos se fechamos a porta ou não, na maioria das vezes a porta realmente foi fechada. Às vezes quando temos que dirigir um carro e estamos muito cansados e com sono nem percebemos o caminho percorrido e por onde passamos. Porém, chegamos em casa sãos e salvos. Todos esses exemplos são frutos de nossos automatismos, inclusive o hábito de gastar mais dinheiro do que ganhamos por exemplo.

Assim podemos concluir que todos nossos resultados financeiros são frutos de nossos pensamentos automáticos gerados diante de determinada situação a respeito do dinheiro. Porém eu lhe pergunto: “Qual a origem dos nossos pensamentos sobre dinheiro? Por que

cada pessoa pensa de uma maneira diferente da outra a respeito do dinheiro?” Resposta: os seus pensamentos sobre dinheiro são criados a partir das suas crenças e valores a respeito do dinheiro, ou seja, a partir da sua programação mental sobre dinheiro, conforme é ilustrado no esquema abaixo:

PMD → PE → SE → A = Re

Assim, diante de uma determinada situação sobre dinheiro, a sua programação mental sobre dinheiro (PMD) dá origem a seus pensamentos que gerarão sentimentos e emoções que desencadearão comportamentos e gerarão os resultados de sua vida financeira.

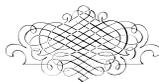
“Os pensamentos tem origem nos arquivos de informações que você guarda nos compartimentos de armazenagem da mente.”

T. Harv Eker em
“Os Segredos da mente milionária”

Qual a origem de nossas crenças e valores a respeito do dinheiro? A origem são os estímulos recebidos de seus pais, familiares, professores, religiosos, amigos, ídolos, mídias, imaginação, etc. no decorrer da sua infância e adolescência. A sua programação passada, ou seja, o seu condicionamento mental sobre dinheiro é que determina todos os pensamentos que surgem em sua mente a respeito do dinheiro.

Assim, para vencer o jogo interior, ou seja, o Tico vencer o Teco, basta descobrir quais são os arquivos mentais sobre dinheiro que estão provocando este conflito e depois reprogramá-los. Para isso é necessário recondicionar suas crenças e valores sobre dinheiro conforme veremos nos segredos 6 e 7, respectivamente. Lembre-

se: a qualidade dos frutos depende da raiz. Para modificar nossos resultados precisamos modificar as raízes de nossos pensamentos! Para isso, eu te convido a fazer as declarações a seguir de modo que você se conscientize sobre este aprendizado.



Declarações

Estou em processo de harmonização do meu mundo interior. Assim fico mais preparado para criar uma realidade física cheia de resultados positivos em minha vida pessoal, profissional e financeira.

Alegria, sucesso e riqueza!

Muito obrigado!



o sexto segredo

Todo ponto de vista é a vista de um ponto

Adão era um homem que foi casado e tinha uma família. Devido aos crimes de assalto, tráfico de drogas e maus tratos aos filhos, ele foi preso. Quinze anos depois um de seus filhos, o Abel, também foi preso por causa de assaltos e tráfico de drogas. Já o seu irmão Cain, vivia de maneira próspera com sua esposa e seu casal de filhos em uma linda casa em um condomínio de luxo. Um dia, um pesquisador sobre comportamento humano ficou frente a frente com esses dois irmãos, Abel e Cain, e fez a mesma pergunta para os dois: “Por que seu destino foi traçado dessa maneira?” Adivinhem o que cada um dos irmãos respondeu: “De que outra maneira meu destino poderia ter sido traçado crescendo com um pai desse jeito?”, Ou seja, os dois responderam a mesma coisa!

Essa história nos mostra que diante de uma mesma situação as pessoas podem reagir de forma diferente uma da outra. Conforme diz o escritor Leonardo Boff: todo ponto de vista é a vista de um ponto. Não é o ambiente externo que molda nossa vida e sim as nossas crenças sobre os eventos que nos acontecem. O significado que atribuímos para determinadas situações é mais importante do que a situação em si. Certa vez um jovem servo correu para seu mestre gritando: “Mestre! Mestre! Eu tenho uma notícia ruim para lhe dar!” O mestre tranquilamente respondeu: “Calma meu jovem. Não existe notícia ruim. Existe notícia. Eu decido se ela é boa ou ruim!”

Conforme vimos no quinto segredo, para modificar nossos resultados financeiros é preciso modificar as raízes de nossos pensamentos, ou seja, nossas crenças e valores sobre dinheiro. Dessa forma, no presente capítulo será apresentado um dos maiores segredos utilizados pelas pessoas prósperas financeiramente, que de agora em diante poderá ser usado por você. A partir de agora você será conduzido a descobrir quais são suas crenças sobre dinheiro e aprenderá como reprogramá-las caso necessário. Posteriormente, no sétimo segredo, mostraremos a segunda componente da sua programação mental sobre dinheiro (PMD), ou seja, os valores de vida pessoais.

Então, para mergulharmos em nosso armário mental e darmos início a essas descobertas, eu lhe pergunto: O que é uma crença? Um das definições do dicionário Aurélio é que: crença é uma convicção íntima. Segundo Anthony Robbins, crença é um sentimento de certeza em relação a algo. Então, resumidamente, podemos dizer que uma crença é algo que você acredita fielmente de forma inquestionável. Caso alguém tente contrariá-la, provavelmente essa pessoa será taxada de errada por você.

“Todas as nossas ações são o resultado de convicções. O que quer que façamos, é por nossas convicções conscientes ou inconscientes de que levará ao prazer ou nos afastará da dor.”

Anthony Robbins em
“Desperte seu gigante interior”

Mas, afinal, de onde vem nossas crenças sobre dinheiro? As nossas crenças vieram dos estímulos recebidos de nossos pais, familiares, professores, religiosos, amigos, ídolos, mídias, imaginação, etc., no decorrer de nossa infância e adolescência. Nossas crenças foram inseridas em nosso armário mental quando passamos por

experiências intensas de dor ou prazer. Vale ressaltar que existem dois tipos de crenças: as fortalecedoras e as limitantes. Enquanto a primeira lhe proporciona um estado mental positivo e otimista, com a segunda acontece o contrário: você tem pensamentos e sentimentos que impedem seu autodesenvolvimento, inclusive o financeiro. As suas crenças sobre dinheiro o fortalece ou te limita?

A seguir mostraremos alguns exemplos de crenças limitantes sobre dinheiro que normalmente são frutos de experiências da nossa infância e adolescência:

- O dinheiro não dá em árvores
- O fulano é rico só porque recebeu herança
- Se o fulano está enriquecendo rápido é porque está fazendo algo errado
- O fulano enriqueceu porque tem sorte
- Os ricos são desonestos
- Se você não trabalhar muito nunca ganhará muito dinheiro
- Não adianta ter dinheiro sem ter saúde
- Os ricos acabam tendo problemas que o dinheiro não pode resolver
- Pessoas ricas são orgulhosas e mesquinhas
- Só existem pessoas ricas porque existem pessoas pobres (tontas) que trabalham para elas
- Você deve ser pobre nesta existência, senão será pobre na próxima vida
- O dinheiro é sujo, por isso é necessário lavar as mãos depois de pegá-lo
- Quem tem sorte no amor tem azar nas finanças

Será que você identificou alguma dentre as crenças anteriores como sendo sua? Quais experiências de dor e prazer moldaram sua vida financeira? O que você viu, ouviu e experimentou na sua infância e adolescência a respeito do dinheiro? Agora eu te convido a ir até a próxima página e responda no espaço deixado em branco todas essas perguntas. Isso irá clarificar as possíveis crenças que você pode possuir a respeito do dinheiro.

Certa vez um participante fez um depoimento no final de um dos

Depois de escrever as suas principais experiências sobre dinheiro, reflita sobre como estas podem estar afetando atualmente seus resultados financeiros. Por exemplo, quando vivencia experiências sobre dinheiro ou com pessoas ricas, o que você pensa? Se recebe dinheiro você pensa logo em como gastá-lo ou investi-lo? Quando vê uma pessoa comprando um carro zero o que vem na sua mente? Se escutar uma pessoa falando que ganha dez mil reais por mês e gostaria de dobrar seus rendimentos mensais, o que você pensa sobre essa pessoa? Em todas essas situações aparecem pensamentos positivos ou negativos em sua mente?

Não se esqueça: os seus pensamentos são formados a partir de suas crenças e valores sobre dinheiro. Se você pensa de determinada maneira significa que, mesmo sem perceber, você possui crenças que dão suporte a esta maneira de pensar, sentir e agir. Você acredita que pode prosperar financeiramente? Ou melhor: você realmente acredita que merece ser próspero financeiramente? Observe que o mais importante é a sua convicção e não a das outras pessoas! Se você acredita que pode ficar rico e as outras pessoas não, então está tudo bem. Porém, se as outras pessoas acreditam que você pode ficar rico e você não, então está tudo mal.

Dessa forma, começaremos neste momento a estudar o que sustentam as crenças e como fazer a sua reprogramação caso você ache isso importante para a busca de seus sonhos e metas. Para isso faremos uma analogia de uma crença com uma mesa, conforme ilustrado na figura 6.1.



Figura 6.1: uma crença é sustentada por fatos, experiências e referências vindas do passado.

De acordo com a figura 6.1 verificamos que uma crença é como uma mesa. Esta é sustentada pelos fatos e experiências do passado, os pés da mesa, que inclusive podem ser outras crenças. Estes são evidências que validam e suportam nossas crenças sobre dinheiro.

Suponha que o Jesse tenha feito um exercício de autorreflexão e tenha chegado a conclusão de que a crença “Pessoas ricas são desonestas” esteja impedindo-o de prosperar financeiramente. Oras, se acredita que isso é verdade é porque ele possui evidências para isso, ou seja, ele tem alguns pés que estão sustentando sua mesa, como por exemplo: todos políticos são corruptos e ricos; os ricos não pagam impostos; só existem ricos porque existem

pobres; os ricos não possuem espiritualidade. Daí o Jesse começa a ter um conflito interno (jogo interior entre o Tico e o Teco): ele quer prosperar financeiramente, porém não quer ser desonesto. Assim, se não reprogramar sua crença, ele poderá se autossabotar inconscientemente, seja bloqueando sua capacidade em obter rendimentos elevados ou até mesmo ganhando altíssimas quantidades de dinheiro e gastando tudo logo em seguida.

Então, o que o Jesse precisa fazer para se livrar dessa crença limitante? A resposta é: questioná-la! Desafiá-la! Fazer com que a mesa estremeça e perca a estabilidade. Para isso, serão utilizadas quatro perguntas sugeridas por Anthony Robbins para desafiar uma crença limitante:

- a. Até que ponto essa crença é ridícula ou absurda?
- b. A pessoa com a qual aprendi esta convicção podia ser tomada como modelo nesta área?
- c. O quanto vai me custar, em termos financeiros, se eu não me livrar desta crença?
- d. Que nova crença fortalecedora poderia substituir esta crença limitante?

No caso de nosso amigo Jesse, ele poderia não apenas se questionar sobre sua crença como também questionar cada uma das evidências que validam sua crença. Por exemplo, poderíamos chacoalhar os pés da mesa do Jesse da seguinte forma:

- a. Até que ponto acreditar que pessoas ricas são desonestas trará benefícios para sua vida financeira? Será que todos os ricos são realmente desonestos? Será que todos os políticos são realmente corruptos e ricos? Os ricos realmente não pagam impostos? É possível encontrar algum rico que se preocupe com os pobres e que tenha espiritualidade?

- b. Com qual pessoa aprendi que os ricos são desonestos? Esta pessoa possuía conhecimento suficiente para fazer tal afirmação? Qual era a situação financeira dessa pessoa quando ela disse isso a você?
- c. O quanto vai custar, em termos financeiros, se você não se livrar da crença de que os ricos são desonestos?
- d. Que nova crença fortalecedora poderia substituir esta crença limitante de que os ricos são desonestos? É possível encontrar ricos honestos? É possível encontrar pobres desonestos?

Assim, a nova mesa (nova crença) do Jesse poderia ficar da seguinte forma, de acordo com a figura 6.2.

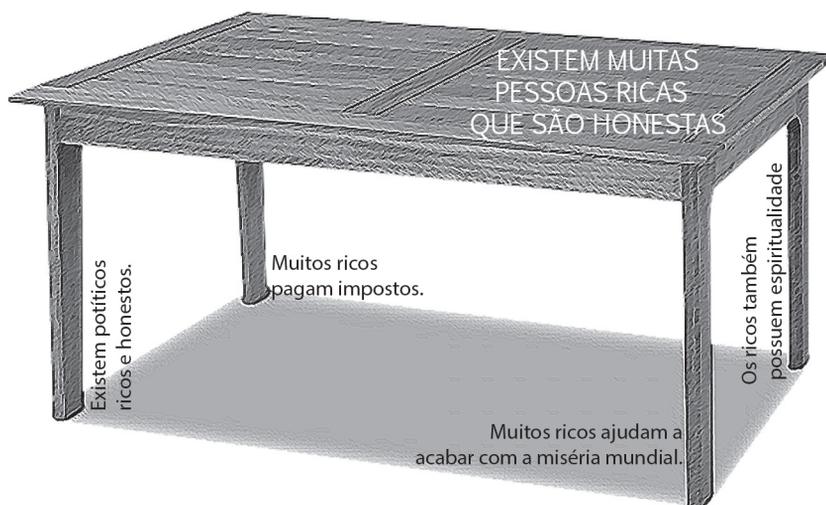


Figura 6.2: nova mesa sustentada por novas evidências vivenciadas no presente.

Observe que a nova mesa do Jesse está de pé porque seus pés o sustentam de maneira bem firme. Qualquer estremecida de um dos pés a mesa poderá vir abaixo em um segundo. Você também pode fazer esse exercício para reprogramar as crenças que estejam impedindo-o de crescer financeiramente. Encontre a crença que está

em cima da mesa e comece a questionar a crença e os pés que a suportam. Quando ela estiver no chão, crie uma nova mesa com pés novos que a sustente firmemente.

Toda conquista pessoal, profissional e financeira começa com uma forte mudança de crenças e valores. Em quais crenças a sua PMD se apoiará para produzir pensamentos fortalecedores sobre dinheiro? Crie neste momento pelo menos uma mesa com uma crença fortalecedora sobre dinheiro e pessoas ricas. Componha os quatro pés com evidências fortalecedores. Construa seus pés como verdadeiros pilares de forma que ninguém possa derrubá-los. Para te auxiliar nessa tarefa, encontre alguém que já fez a mesma coisa que você deseja fazer em sua vida. Pode ser um parente, um amigo, um familiar, um ídolo ou um empresário.

Se você deseja ardentemente prosperar financeiramente, se espelhe em quem já conseguiu realizar esse objetivo. Essas pessoas lhe auxiliarão com o maior prazer e com certeza terão muitas crenças fortalecedoras para lhe inspirar. Nos momentos em que se deparar com dúvidas, se pergunte: “Em que eu teria que acreditar para alcançar a prosperidade financeira? Quem já conquistou sucesso financeiro? No que essa pessoa acreditava? O que ela pensava sobre sucesso financeiro?” Não se esqueça: aprenda a admirar as pessoas ricas e bem sucedidas, pois se a sua meta é ser rico e bem sucedido e você não possui um sentimento de admiração por essas pessoas, você nunca será uma delas.

Assim, para finalizar este capítulo, eu te convido a fazer as seguintes declarações para fortalecer quem você realmente é hoje de acordo com as decisões que escolheu tomar para seu sucesso pessoal, profissional e financeiro. Lembre-se: a única coisa que poderá limitá-lo são suas crenças! Mudanças de crenças podem provocar transformações em você, em sua família, em sua empresa, em sua comunidade, em seu país e até mesmo no mundo!



Declarações

A partir deste momento adoto novos pensamentos sobre pessoas ricas e bem sucedidas, pois, estou construindo novas crenças fortalecedoras sobre sucesso. Assim consigo ter novos sentimentos e comportamentos produzindo resultados positivos em minha vida pessoal, profissional e financeira.

Alegria, sucesso e riqueza!

Muito obrigado!

o sétimo segredo

Para trilhar o caminho é preciso uma bússola

Conforme visto no quinto segredo, as componentes da nossa programação mental sobre dinheiro (PMD) são nossas crenças e valores sobre esse. Assim, vimos que para modificar nossos resultados financeiros é preciso modificar as raízes de nossos pensamentos, ou seja, reprogramar nossas crenças e valores sobre dinheiro. Dessa forma, no presente capítulo será apresentado o conceito de valores pessoais de vida e como estes se inter-relacionam com a prosperidade financeira.

Assim, eu lhe pergunto: o que são valores de vida? Qual é a bússola que dá o norte para nossas vidas? Resposta: são os estados emocionais que buscamos vivenciar. Segundo Anthony Robbins, qualquer coisa que você preza pode ser considerada um valor. São as coisas que são mais importantes para você na vida. Portanto, para fazermos uma jornada prazerosa em busca do sucesso financeiro é preciso conhecer a bússola que guia nossas vidas, ou seja, nossos valores pessoais.

Porém, atualmente, verifica-se que a maioria das pessoas não tem consciência de quais são seus valores de vida. Se desejarmos um nível de realização pessoal, profissional e financeira mais profundo em nossa vida, somente poderemos alcançá-lo definindo quais são nossos valores de vida e assim viver por eles. Você já se deparou em momentos de dúvidas em algum momento de sua vida? Provavelmente isso aconteceu por causa de alguma indefinição de

valores. Por exemplo, você toparia trabalhar em uma empresa para fazer limpezas em tubulações no subsolo onde existe a possibilidade de ser picado por animais peçonhentos por um salário de R\$ 20.000,00 mais benefícios? Mesmo se fosse a cinco mil quilômetros de sua atual residência? Independentemente da sua resposta, você responderia essa pergunta baseada em seus valores pessoais de vida. A distância da família, o valor monetário a receber, o perigo de vida que iria correr, tudo isso, influenciaria sua decisão. Mas porque você levaria todas essas possibilidades em consideração antes de tomar a decisão? Por que tudo isso influenciaria os estados emocionais que você iria sentir caso aceitasse ou não este emprego.

Agora vamos estudar outro conceito: os valores meio. O que são valores meio? São as pontes usadas para atingirmos nossos valores fins. Por exemplo: família, carro, trabalho, casa, religião, esporte, casamento, comida, filhos e dinheiro são todos valores meio. E o que são valores fins? São os estados emocionais que buscamos vivenciar. Qualidade de vida, saúde, liberdade, crescimento, realização, ética, contribuição, honestidade, intimidade, gratidão, lealdade, amor são exemplos de valores fins. Resumindo: valor meio é algo que está fora da gente e valor fim está dentro de nós. Quando dizemos que a coisa mais importante em nossa vida é a família (algo exterior), na verdade não é a família em si que mais prezamos e sim os estados emocionais (algo interior) que a família nos proporciona, como por exemplo, o amor.

Suponha que um jovem cantor chamado Robert tenha como principais valores fins a intimidade e a privacidade. Paralelamente, ele começa a fazer centenas de shows por ano ficando famoso e passa a ganhar muito dinheiro. Porém, Robert percebe que está tendo um sentimento de vazio no coração seguido de tristeza e infelicidade. Daí, as pessoas ao seu redor se perguntam: “Puxa vida, Robert é jovem, famoso e rico. Qualquer pessoa estaria com inveja dele querendo estar em seu lugar. Então, por que ele está infeliz e triste?” Assim, eu também lhe pergunto: por que isso estaria acontecendo com o Robert? A resposta é simples: dinheiro e fama são valores

meio e não valores fins. O fato de Robert ser jovem, famoso e ter muito dinheiro não significa que ele está atingindo seus valores fins que é privacidade e intimidade. Fama e dinheiro não são estados emocionais. Além disso, o que a fama proporciona são sentimentos e estados emocionais muito diferentes de intimidade e privacidade. Isso explica o fato de muitas pessoas ricas e famosas serem tristes e infelizes. Em alguns casos esses indivíduos acabam buscando uma fuga destes estados emocionais negativos buscando prazer no álcool, cigarro, drogas, sexo em demasia, etc.

Por isso, para atingir a prosperidade financeira é preciso entender um conceito fundamental: dinheiro é valor meio! O que o dinheiro vai lhe proporcionar é que são os valores fins e conseqüentemente é o que vai lhe trazer dor ou prazer!

“A maior tragédia na vida das pessoas é que elas sabem o que querem ter, mas não fazem a mínima ideia do que querem ser.”

Anthony Robbins em
“Desperte seu gigante interior”

Muitas pessoas trabalham muito durante toda uma existência visando ter mais dinheiro quando se aposentar. Quando chegam ao final da vida elas tem um sentimento de frustração por não terem aproveitado a vida apesar de terem acumulado muita riqueza. Acredito que agora você já sabe porquê isso acontece. Da mesma forma muitas pessoas acreditam que é melhor ter saúde do que ter dinheiro. Afinal, como diz meu colega T. Harv Eker, o que é mais importante: o seu braço ou a sua perna? Oras, saúde é valor fim e dinheiro é valor meio. Saúde e dinheiro não concorrem entre si, pois, dinheiro não é estado emocional. Muito pelo contrário: o dinheiro pode ser um grande aliado para proporcionar saúde!

“Toda vez que um ou mais valores de sua vida forem violados você acabará sentindo dor. Toda vez que os principais valores de sua vida forem atingidos você sentirá um prazer intenso.”

Anthony Robbins em
“Desperte seu gigante interior”

Por isso a importância de definirmos nossos valores de vida pessoais. Dessa forma, vamos auxiliá-lo a levantar sua lista de valores. Assim, eu lhe pergunto: quais as coisas mais importantes na sua vida? O que você mais preza em sua vida? Quais são os estados emocionais que você mais aprecia? Quais são as emoções que você acha que lhe proporcionarão prazer? Quais são os sentimentos mais importantes para você experimentar em sua vida? Escreva na próxima página em branco as respostas para essas perguntas.

Lista de tudo que é mais importante em minha vida, ou seja, o que eu mais prezo.

Agora, a partir de tudo que você escreveu na lista da página anterior e baseado nos valores de vida abaixo:

Amor	Intimidade	Qualidade de	Vida
Sucesso	Segurança	Espiritualidade	Coragem
Liberdade	Aventura	Diversão	Honra
Paixão	Poder	Gratidão	Justiça
Saúde	Conforto	Ética	Realização
Honestidade	Lealdade	Crescimento	Privacidade

Escreva uma lista com seus dez principais valores de vida (valores fins):

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Agora, reescreva cada um dos seus dez valores de vida em nível de importância e prioridade do primeiro ao décimo:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Depois de escrever sua lista de valores pessoais, qual foi a sua conclusão? Qual foi a sua sensação? Você já conhecia seus dez principais valores de vida? Você tem vivido por seus valores nos últimos tempos?

“Preocupe-se mais com seu caráter do que com sua reputação, porque seu caráter é o que você realmente é, enquanto a reputação é apenas o que os outros pensam que você é.”

John Wooden

Um dos principais segredos nos relacionamentos é conhecer os valores de vida de todas suas parcerias: cônjuge, familiares, sócio, clientes, alunos, colaboradores, etc. Isso possibilita o conhecimento da bússola pessoal de cada indivíduo permitindo a percepção da maneira como essas pessoas tomam decisões. Por exemplo, uma pessoa que possui o valor conforto em primeiro lugar da sua lista e outra que apresenta o valor aventura no topo de sua lista, com certeza tomam decisões de forma diferentes.

“Abra seus braços para as mudanças, mas não abra mão de seus valores.”

Dalai Lama

A partir deste momento começaremos a estudar outro conceito fundamental sobre valores: os valores repelentes. O que são valores repelentes? Se eu o convidasse para andar de montanha russa, o que você responderia? Você poderia dizer que não aceitaria o convite porque tem medo de andar nesse brinquedo. Porém, poderia me dizer que apesar do medo você aceitaria o convite porque tem receio de me desapontar e conseqüentemente ficar chateado com você. Dessa forma, concluímos que valores repelentes são os estados emocionais que você tenta evitar de qualquer forma na maioria das ocasiões. Rejeição, raiva, frustração, solidão, depressão, fracasso, humilhação, culpa são exemplos de valores repelentes. Suponha que um indivíduo tenha em primeiro lugar o valor sucesso. Por outro lado ele tenha em primeiro lugar de sua lista de valores repelentes o valor frustração. Provavelmente esse indivíduo teria um choque de valores, pois dificilmente uma pessoa atinge o sucesso sem passar por algum momento de frustração.

Por isso, tão importante quanto levantar seus valores de vida é essencial fazer a identificação de seus valores repelentes. Assim, eu lhe pergunto: quais são os sentimentos que você mais evita? Quais estados emocionais você tenta evitar, de qualquer forma, na maior parte do tempo?

Utilizando como base a lista a seguir:

Rejeição	Raiva
Frustração	Solidão
Depressão	Fracasso
Humilhação	Culpa

Escreva uma lista com seus cinco principais valores repelentes.

Agora, reescreva cada um dos seus cinco valores repelentes em nível de importância do primeiro ao quinto:

Depois de escrever sua lista de valores repelentes, qual foi a sua conclusão? Você já conhecia seus principais valores repelentes? Ultimamente você tem vivido para evitar os estados emocionais proporcionados quando estes valores repelentes são atingidos?

De agora em diante você deverá determinar claramente quais são seus valores para atingir seu pleno potencial financeiro.

“Mude seus valores e mude sua vida.”

Anthony Robbins em
“Desperte seu gigante interior”

Dessa forma, responda as perguntas a seguir sugeridas por Anthony Robbins para auxiliá-lo a concluir sua lista de valores: o que meus valores precisam ser para criar meu sucesso financeiro, a fim de ser a melhor pessoa que eu puder ser, a fim de causar o maior impacto durante minha existência? Que valores devo acrescentar ou retirar da minha lista para alcançar o sucesso financeiro? Em que ordem meus valores devem estar para que eu alcance o sucesso

financeiro? Agora, volte na sua lista de valores e, caso necessário, reescreva-a de modo que estes fiquem alinhados a pessoa que você quer ser para atingir suas metas e objetivos.

“Enriquecer não diz respeito somente a ficar rico em termos financeiros. É mais do que isso: trata-se da pessoa que você se torna, do ponto de vista de caráter e mentalmente, para alcançar esse objetivo.”

T. Harv Eker em
“Os Segredos da mente milionária”

Agora, em relação a seus desejos e objetivos, eu lhe pergunto: o que a sua vida pessoal lhe proporciona? O que a sua profissão lhe proporciona? O que o dinheiro lhe proporciona? Em relação a sua lista de valores, quais serão atingidos quando você atingir as suas metas? Afinal de contas, por mais importante que sejam suas metas, caso elas não auxiliem você a atingir seus valores pessoais, provavelmente estas não são tão importantes na sua vida como você julga ser.

Para finalizar o presente capítulo eu lhe convido a fazer a declaração a seguir para que o incentive a definir quais são seus valores de vida, de modo que você passe a viver por eles de agora em diante. Lembre-se: sempre quando estiver em uma situação de indecisão é porque provavelmente os valores mais altos da sua lista estarão em conflito.



Declarações

Estou em processo de definição de meus valores de vida pessoais, pois vivendo por eles atingirei estados emocionais que possibilitarão conquistas prazerosas em minha vida pessoal, profissional e financeira.

Alegria, sucesso e riqueza!

Muito obrigado!

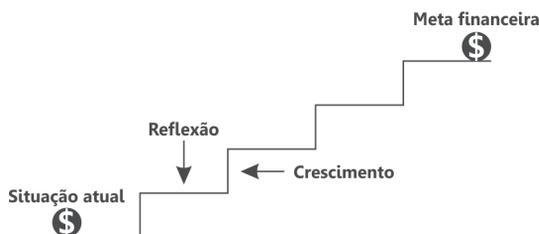
o oitavo segredo

Antes de levantar voo é necessário ter um plano

Algumas vezes já presenciei pessoas saindo para viagem de férias sabendo exatamente onde era seu destino e, além disso, tinham em mãos um mapa. Em outras oportunidades vi construtores fazendo casas de posse de uma planta e um bom projeto. Quando o assunto é prosperidade financeira a coisa é um pouquinho diferente. A grande maioria da população não possui um bom planejamento financeiro. Porém, dificilmente alguém consegue construir um bom patrimônio líquido sem antes traçar um plano financeiro. É como se fosse um avião: é impossível chegar ao seu destino sem um confiável plano de voo.

Dessa forma este oitavo e antepenúltimo segredo têm por objetivo conduzi-lo a construir um plano de ação financeiro que dará suporte a realização de seus sonhos e desejos. Mas o que é, afinal, um plano de ação financeiro? Na figura 8.1 é mostrado um exemplo de como este deve ser feito.

Figura 8.1: Exemplo de um plano de ação financeiro: situação atual, situação desejada e os degraus a serem subidos durante a caminhada alternando momentos de crescimento e reflexão.



Um plano de ação nada mais é do que o conjunto de passos e tarefas a serem realizados, a partir de uma situação inicial, para atingir uma determinada meta. Conforme apresentado na figura 8.1, um plano de ação financeiro deve conter: a sua situação financeira atual; a meta financeira que você deseja atingir; os degraus (passos e tarefas) que você precisa subir para atingir sua meta. Ilustramos o plano de ação financeiro através de uma escada porque acreditamos que durante a jornada temos momentos de crescimento (região de subida) e momentos de reflexão (região plana) onde medimos os resultados parciais verificando se estamos no caminho correto em direção a nossa meta, antes de seguir adiante.

É importante observar que dependendo da dimensão da sua meta financeira é necessário subdividi-la em metas menores de acordo com o prazo de execução que normalmente é classificado em:

- a. **Metas de curto prazo:** realização entre 3 e 6 meses
- b. **Metas de médio prazo:** realização entre 6 meses e 2 anos
- c. **Metas de longo prazo:** realização em mais de 2 anos

Essa classificação não é rígida e inflexível. Apenas reflete a maneira com que trabalho com meus clientes em sessões individuais e cursos, onde se observa excelentes resultados. Além disso, um estudo realizado com pessoas prósperas financeiramente revelaram que estas projetam suas metas a curto, médio e longo prazo. Dessa forma, a seguir vamos auxiliá-lo através de um exemplo, a elaborar seu próprio plano de ação financeiro utilizando uma técnica proposta por Anthony Robbins e adaptada por Luiz Fernando Garcia onde são utilizadas as datas trabalhando para trás.

Suponha a seguinte situação hipotética: atualmente David reside em um apartamento com sua esposa e filho. Sua meta é morar em uma casa localizada em um condomínio de luxo. Para realizar seu sonho e atingir sua meta David decide que vai construir uma casa ao

invés de comprá-la. Assim, ele conclui que antes de ter a casa pronta para morar é conveniente comprar a mobília; porém, antes disto é necessário construir a casa; Mas, antes ainda é preciso comprar os materiais para construção; No entanto, antes de comprar estes, é fundamental adquirir o terreno. Dessa forma, a primeira parte do plano de ação do David ficaria escrito da seguinte forma, trabalhando as datas para trás:

Data: 15/12/2014

Meta realizada: David se muda para nova casa mobiliada em um condomínio de luxo com sua esposa e filho.

Data: 05/12/2014

Marco Intermediário 4 (MI4): mobiliar a casa

Data: 15/03/2014

Marco Intermediário 3 (MI3): iniciar a construção da casa

Data: 15/09/2013

Marco Intermediário 2 (MI2): comprar material de construção

Data: 05/03/2013

Marco Intermediário 1 (MI1): adquirir o terreno

Data: 15/09/2012

Início: David decide morar em uma casa mobiliada em um condomínio de luxo com sua esposa e filho.

Observe que os marcos intermediários foram criados de trás para frente, ou seja, da meta desejada para a situação atual. Depois de feito essa parte do plano de ação, David confere agora do início para o fim para verificar se os marcos intermediários e as datas estão coerentes. Caso não esteja, é preciso adequá-los de forma clara e concisa. A próxima etapa do plano de ação é definir quais serão os passos e

as tarefas a serem realizadas para que o David atinja cada marco intermediário na data prevista. Dessa forma, os passos e tarefas para cada marco intermediário do David poderia ser o seguinte:

Passos e tarefas para o MI1: para adquirir o terreno, David escolhe vender seu carro no valor aproximado de R\$ 45.000,00. Para isso ele anunciará em classificados e irá até lojas de carros usados uma vez por semana oferecer o veículo. Depois de vender o carro David procurará duas imobiliárias da cidade para encontrar terrenos no condomínio de luxo desejado. Paralelamente a isso ele levantará o restante do capital, por volta de R\$ 105.000,00, para somar com o dinheiro da venda do carro de modo que consiga comprar o terreno a vista.

Passos e tarefas para o MI2: David fará um financiamento de R\$ 80.000,00 para comprar o material de construção e paralelamente solicitará a planta da casa para um engenheiro no valor de R\$ 1.000,00.

Passos e tarefas para o MI3: David começará a fazer hora extra no serviço para pagar mão de obra da construção que custará R\$ 2.000,00 por semana.

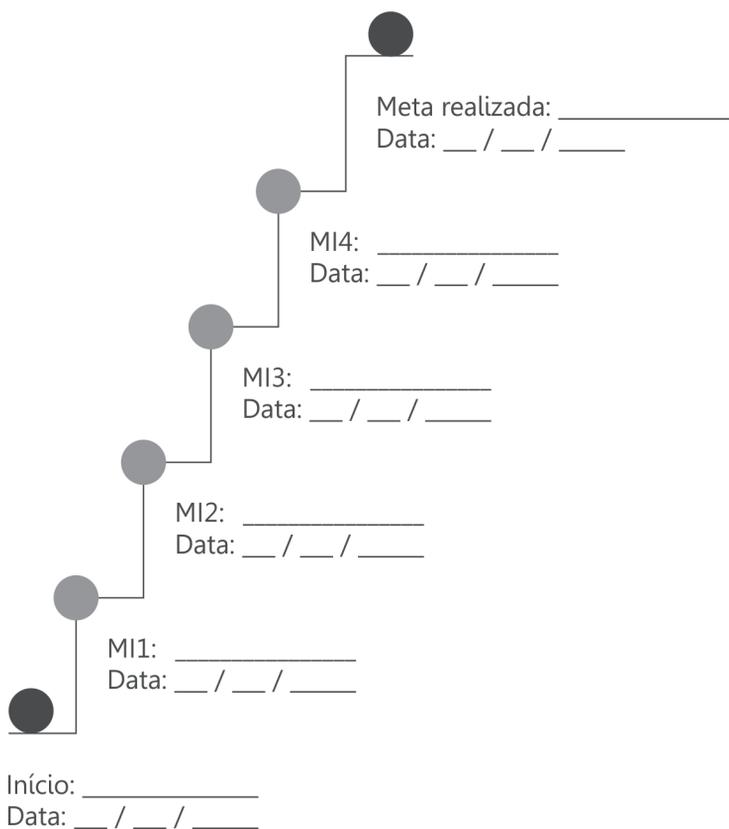
Passos e tarefas para o MI4: David comprará a mobília para casa no valor de R\$ 15.000,00.

Você deve estar se indagando: “mas é muito trabalhoso fazer um plano de ação bem como seus passos e tarefas!” Ou talvez: “ah, eu não preciso escrever, pois sou muito bom de memória e lembro tudo que preciso fazer de cabeça.” Pois eu lhe digo o contrário. É de extrema importância escrever o seu plano de ação. Por mais que você julgue trabalhoso ou ache que lembra tudo de cabeça, estudos revelam que as pessoas que escrevem a mão seu plano de ação, tem mais chance de atingir suas metas e de forma mais rápida que as outras pessoas. Agora eu lhe pergunto: “será que as pessoas prósperas financeiramente escrevem seus planos de ação de maneira detalhada colocando todos seus projetos no papel?” Pode apostar que sim!

Então, agora é sua vez. Na próxima página construa a primeira

parte do seu plano de ação financeiro. Para isso escolha uma meta a partir de algum dos seus desejos e sonhos escritos no capítulo 2, por exemplo. Não se esqueça de trabalhar as datas de trás para frente, ou seja, da sua meta desejada para a sua situação atual. Caso necessário você poderá inserir mais marcos intermediários em seu plano de ação, além dos quatro previamente determinados. Após finalizar esta parte, escreva na próxima página os passos e tarefas relacionados a realização de cada marco intermediário proposto na primeira parte de seu plano de ação.

Meu Plano de Ação Financeiro (trabalhando as datas para trás)



Passos e Tarefas
(para cada marco intermediário)

Passos e tarefas para o MI4:

Passos e tarefas para o MI3:

Passos e tarefas para o MI2:

Passos e tarefas para o MI1:

Neste momento, dado que seu plano de ação financeiro esteja escrito, faremos algumas importantes observações. De acordo com o que vimos no terceiro segredo você deverá utilizar a técnica de recompensas. A cada marco intermediário atingido você deverá se presentear com algo que lhe traga um prazer imediato. Você pode fazer uma festa, ir a um restaurante, comprar uma roupa nova, etc. Essas ações associarão prazer a “atingir marcos”. Dessa forma seu cérebro buscará novamente essas situações, criando assim neuroassociações favoráveis a atingir marcos, aumentando o combustível da esperança até atingir sua meta financeira.

Além disso, lembre-se: seja o mais específico possível na elaboração de seu plano de ação financeiro. Não se esqueça de que você possui um Sistema de Ativação Reticular (SAR), conforme vimos no segundo segredo, que te dará o foco para conseguir o que quiser. Se você deseja um carro zero, especifique-o. Por exemplo, defina cor, marca, modelo, tamanho das rodas, potência do motor, quantidade de portas, etc. Quanto mais específico você for, mais depressa sua meta será atingida. O restante o universo, Deus ou a natureza se encarrega de fazer!

“Dedique-se a algo. Algum tipo de mágica acontece quando você se dedica a seus objetivos. No momento em que você definitivamente se dedica a alguma coisa, algo vem em sua ajuda – Deus, o universo, a natureza. Ao se dedicar você convoca esse auxílio e aumenta sua energia e capacidade para ser bem sucedido. A própria atitude provoca uma reação em cadeia de fatos que o apóiam e o conduzem ao sucesso. As pessoas, as oportunidades e a assistência material parecem surgir miraculosamente para apoiar seus esforços.”

Robert Griswold em
“Como atrair dinheiro”

A mensagem final que gostaria de passar neste segredo é que prosperar financeiramente é atingir a sua meta financeira através de uma jornada prazerosa. E para tal é necessário planejamento. Assim, para encerrar este capítulo eu te convido a fazer a seguinte declaração:



Declarações

Neste momento estou descobrindo a importância de projetar meu próprio destino, pois este é de minha responsabilidade. Planejando os passos e as tarefas para atingir meu sucesso a prosperidade chegará até mim de forma mais rápida de prazerosa.

Alegria, sucesso e riqueza!

Muito obrigado!

o nono segredo

Pensamentos influenciam palavras e estas influenciam os pensamentos

Atualmente muitas pesquisas têm sido feitas sobre o relacionamento entre a mente e o corpo. Estudos comprovam que a mente influencia o corpo assim como este também influencia a nossa mente. Em vista disso, surgiram várias técnicas de programação da mente visando proporcionar mudanças em nossa forma de pensar e agir objetivando um aumento de performance em nossos resultados.

Dessa forma, este nono segredo juntamente com o décimo apresentará duas dessas técnicas: a programação neurolinguística (PNL) e a visualização, respectivamente. Começaremos agora neste capítulo pelo estudo da técnica de PNL, ensinando-o como utilizá-la para lhe auxiliar na busca pela prosperidade financeira.

O que é PNL? Segundo o Instituto de Neurolinguística Aplicada (INAp), PNL estuda os padrões criados pela interação entre o cérebro, a linguagem e o corpo. A PNL estuda como o cérebro e a mente funcionam, como são criados nossos pensamentos, sentimentos, estados emocionais, comportamentos e como podemos direcionar e otimizar esse processo.

“A PNL estuda a influência da linguagem que, embora seja produto do sistema nervoso, ativa, direciona e estimula o cérebro e é também a maneira mais eficaz de ativar o sistema nervoso das outras pessoas, facilitando a comunicação.”

Instituto de Neurolinguística Aplicada

No decorrer de todos os capítulos deste livro você deve ter percebido que lhe fiz várias perguntas. Além disso, no final de cada segredo apresento algumas declarações sugeridas para você pronunciá-las. Tanto as perguntas quanto as declarações não foram feitas por acaso. Existe um motivo para sua existência fundamentado na PNL. Por isso, estudaremos cada uma delas detalhadamente para entendermos a importância delas para atingir o sucesso financeiro. Neste momento começaremos a aprender o propósito de fazer e responder perguntas no processo de Coaching Financeiro.

Existe um provérbio popular que diz: “São as perguntas que movem o mundo e não as respostas.” Esta afirmação está totalmente de acordo com os princípios apresentados nesta obra. Observe que a cada frase que lê neste livro, automaticamente você está avaliando o que escrevi e para isso você se faz perguntas. Algumas delas podem ser: “Está fazendo sentido para mim essas palavras? Isso que o Lucimar escreveu é verdadeiro ou não?” Essas perguntas fazem com que você pense sobre o conteúdo que leu.

“Nossas perguntas determinam nossos pensamentos. Pensar é nada mais que o processo de fazer e responder perguntas.”

Anthony Robbins em
“Desperte seu gigante interior”

Anthony Robbins, um dos maiores especialistas em PNL do mundo, afirma: as perguntas são as respostas. Em seus estudos, ele constatou que perguntas de qualidade criam uma vida de qualidade e que a diferença entre as pessoas é a diferença nas perguntas que fazem regularmente. Verifica-se que as perguntas direcionam o que estamos focando em um determinado momento. Dessa forma, eu lhe pergunto: qual é a forma mais eficiente para mudar o foco quando você está em determinada situação de pressão ou crise? A

resposta é: mudar as perguntas. Mas quais perguntas? As perguntas que faz a si mesmo e aos outros.

Quais perguntas costuma fazer a si mesmo em relação a prosperidade financeira? Você costuma fazer perguntas do tipo: “por que ganho tão pouco? Por que apesar de trabalhar tanto as coisas não vão bem? Por que ganhar dinheiro é tão difícil? Por que mais uma crise financeira mundial?” Agora eu lhe pergunto: o que essas perguntas tem lhe ajudado a prosperar financeiramente? Que tal formular perguntas mais fortalecedoras que te conduza ao sucesso financeiro?

Apresentarei agora uma informação que mudará sua vida financeira. O segredo é bem simples: seu cérebro sempre estará pronto para lhe dar uma resposta para qualquer pergunta que você faça. Grave esse conceito em sua mente. Escreva em uma folha, cole em seu guarda roupas, coloque como lembrete em sua carteira. Enfim, sempre se lembre desse ensinamento, pois ele provavelmente poderá te auxiliar em momentos de pressão e conflitos.

Por exemplo, se você se pergunta: “por que nunca consigo atingir sucesso financeiro?” o seu cérebro vai “fabricar” uma resposta, verdadeira ou não, para a sua pergunta. Repare que você está focalizando que não consegue sucesso financeiro em sua pergunta. Dessa forma, o seu cérebro não quer saber se você tem ou não tem sucesso financeiro realmente. O fato é que ele vai arrumar algumas justificativas para a sua falta de sucesso financeiro a fim de responder a sua pergunta.

“Se fizer uma pergunta terrível, terá uma resposta terrível. Seu computador mental está sempre pronto para servi-lo, e a qualquer pergunta que lhe fizer pode estar certo de que obterá uma resposta, mesmo que ele tenha que inventar alguma coisa.”

Anthony Robbins em
“Desperte seu gigante interior”

Por outro lado, se você fizer perguntas brilhantes, obterá respostas brilhantes! As perguntas definirão tudo o que você fizer em sua vida. Esse é o conceito do “peças e receberás” apresentado em algumas religiões. Assim, em vez de se perguntar: “por que nunca consigo atingir sucesso financeiro”, formule perguntas mais fortalecedoras. Por exemplo: “como posso mudar meu estado atual para buscar a prosperidade financeira?” Observe que agora o foco mudou. Você não está mais focalizando o porquê não tem sucesso financeiro e sim como mudar a situação atual para buscar a prosperidade financeira. A partir deste instante o seu cérebro lhe dará uma séria de opções como resposta para sua nova pergunta, o que com certeza lhe trará um estado emocional positivo e otimista.

Antes de trabalhar como Coach Financeiro, eu fiz uma das perguntas mais importantes sobre minha vida financeira: “como farei para continuar trabalhando o mesmo tanto de horas que trabalho hoje, de forma mais prazerosa, e ainda assim dobrar meus rendimentos atuais?” Adivinhe o que aconteceu? Obtive uma resposta. Comecei a aplicar o conhecimento que tinha adquirido, como *bobby*, sobre Coaching Financeiro. Após isso fiz um curso e me certifiquei passando a atuar profissionalmente nessa área. De tudo isso uma lição eu aprendi: atingi meu objetivo graças a resposta que obtive depois de fazer uma pergunta para mim mesmo.

Segundo Anthony Robbins, os seres humanos são maravilhas “criaturas de supressão”. Milhões de fenômenos acontecem a nossa volta ao mesmo tempo, porém o nosso Sistema de Ativação Reticular (SAR), estudado no segundo segredo, filtra apenas uma certa quantidade de informações em um dado instante de tempo, de acordo com o que damos mais prioridade.

“Se você se sente triste, só há um motivo: é porque está suprimindo todas as razões que pode ter para se sentir bem. E se você se sente bem, é porque está suprimindo todas as coisas ruins que poderia

estar focalizando. Assim, quando você se faz uma pergunta está automaticamente mudando seu foco.”

Anthony Robbins em
“Desperte seu gigante interior”

Uma observação importante a ser feita é que as perguntas que deixamos de fazer também fazem a diferença em nossas vidas. E por que as vezes não fazemos perguntas fortalecedoras que são essenciais ao nosso crescimento? Porque as nossas perguntas são fortemente influenciadas pelas nossas crenças. Por exemplo, se a Josefina acreditar que nunca ficará milionária, jamais ela se perguntaria: “o que devo fazer a partir de agora para ir em busca do meu primeiro milhão?” Portanto, é fundamental você cultivar crenças fortalecedoras a respeito do dinheiro, conforme vimos no sexto segredo. Caso contrário, você se fará apenas perguntas enfraquecedoras e dificilmente atingirá a prosperidade financeira.

Assim, apresento a você algumas perguntas que poderão ser de extrema utilidade em momentos de crises e conflitos financeiros:

- O que há de tão grande nesse problema?
- O que é tão importante assim nessa situação?
- O que você aprendeu com essa situação?

Para concluir nosso estudo sobre a importância de formular boas perguntas, eu te convido a responder alguma delas adaptadas de Anthony Robbins, que te ajudará a chegar ao sucesso financeiro:

- a) O que me deixa feliz em minha vida?

b) O que me deixa orgulhoso em minha vida?

c) O que me faz sentir grato em minha vida?

d) O que me faz amar em minha vida? Quem eu amo em minha vida?

e) Como utilizar todas as respostas das perguntas anteriores em favor do meu sucesso financeiro? Como o que mais me deixa feliz, o que mais me orgulho, o que mais me deixa grato, o que eu mais amo, pode conduzir-me a prosperidade financeira?

Concluído o estudo sobre a formulação de boas perguntas para nossas vidas, agora começaremos a ver a importância de fazer as declarações. O principal propósito destas, que você viu no decorrer deste livro, foi auxiliá-lo na fixação do conteúdo que foi apresentado em cada segredo fazendo com que você tenha um sentimento positivo depois do seu pronunciamento. A partir de agora veremos o princípio de construção das declarações de modo que você possa criar suas próprias. Mas afinal, o que são declarações? Segundo T. Harv Eker são afirmações positivas pronunciadas enfaticamente em voz alta.

“Uma declaração é um anúncio formal da intenção de empreender um dado curso ou ação ou de adotar uma posição específica.”

T. Harv Eker em
“Os Segredos da mente milionária”

Sabe-se que você atrai aquilo que você pensa, se concentra e focaliza, seja algo positivo ou negativo. Assim é preciso, ao construirmos nossas próprias declarações, observarmos que as palavras negativas não existem. Por exemplo, pronuncie agora em voz alta a seguinte frase: “Hoje eu não vou comer pizza!” Por um acaso você chegou a imaginar uma pizza? Muito provavelmente sim. Isso ocorre com a maioria das pessoas. Na frase anterior o que o seu cérebro interpretou foi a palavra pizza, ou seja, ele ignorou a palavra “não”. Dessa forma, a sua concentração ficou na pizza. É como se você tivesse dito: “Hoje eu vou comer pizza.”

Isso explica o porquê em muitas ocasiões falamos uma coisa e fazemos outra. Você pode decidir que na próxima segunda-feira começará uma dieta para perder peso. Daí você diz: “A partir de segunda-feira eu não vou comer doce! Eu não vou comer carne gorda! Eu não vou tomar refrigerantes!” Acredito que agora você já entenda o porquê isso acontece. Dessa forma, se deseja emagrecer, diga o que você vai comer e não aquilo que você não quer comer. Por exemplo, diga: “na segunda-feira comerei mais legumes e verduras; irei ingerir mais água; tomarei suco junto com barras de cereais, etc.”

No exato momento em que escrevia este parágrafo minha filha de 2 anos de idade entrou no meu escritório e começou a mexer na mochila de meu *lap top* revirando tudo que estava dentro. Daí, eu disse: “filinha, por favor, pare de mexer na minha bolsa. Não mexe mais em minha mochila, por favor!!!” Adivinha o que aconteceu? Absolutamente nada! Ela continuou bagunçando minha mochila. Daí eu dei uma gargalhada e ela também. No final, eu a agradei a

ela por comprovar “cientificamente” que para o nosso cérebro não existe a palavra “não”.

Portanto, ao construir suas próprias declarações, evite colocar palavras negativas para demonstrar algo que você quer. Depois de construir suas declarações, leia-as em voz alta e observe atentamente quais foram os sentimentos e emoções que você experimentou. O mais importante durante e após fazer uma declaração é o sentimento que você teve e não apenas as palavras em si.

Conforme sugere Michael J. Losier em seu livro “A Lei da Atração”, utilize em suas declarações algumas das expressões a seguir:

“Estou em processo de...”

“Eu escolho...”

“Eu decido...”

Por exemplo, quando não entendia o que era PNL eu simplesmente fazia dez vezes a seguinte afirmação ao acordar e na hora de dormir: “Eu sou rico! Eu sou rico! Eu sou rico!...”. Adivinha o que acontecia! Nada. Ou melhor, eu me sentia muito mal após fazer essas declarações, pois o meu Teco (lado pessimista e negativo conforme estudamos no quinto segredo) soava como uma voz baixinha me dizendo: “Você é rico? Ah, conta outra! Olha para você! Você não é rico coisa alguma!”

Hoje, com o conhecimento de PNL que estou compartilhando com você aprendi a construir não apenas afirmações e sim declarações que me fortalece e me deixa em um estado emocional positivo e otimista. No exemplo anterior que expus a você, ao invés de afirmar: “Eu sou rico!” passei a declarar: “Estou em processo de prosperar financeiramente!” Observe a diferença entre as duas sentenças. Imagine o sentimento e as emoções vivenciados após pronunciar cada uma delas. Quando você diz que está em processo de prosperar financeiramente não significa que você já tem uma fortuna. Assim, o Teco dificilmente vai te sabotar. Por outro lado, com tal declaração

você deixa claro que adotou uma posição específica a partir deste momento de estar em busca do sucesso financeiro. Isso fortalece o Tico, que é seu lado otimista, positivo e apoiador. Isso é o que eu acredito que seja vencer o jogo interior do dinheiro!

Certa vez um mendigo, que era cego, estava sentado em uma calçada pedindo esmolas. Ele tinha a seguinte mensagem próxima ao seu corpo: “Sou cego, ajudem-me, por favor!” Sua cestinha de dinheiro andava sempre vazia. Certo dia apareceu uma moça que escreveu uma nova mensagem e deixou em uma plaquinha próxima a seu corpo. Em poucos minutos a cestinha estava cheia não apenas de moedas, mas também de notas de dois e cinco reais. Adivinha a frase nova que a moça havia escrito: “Está um lindo dia e eu não consigo vê-lo!” Isso é o que eu chamo de foco na solução e não no problema! A maneira como você fala algo pode mudar seu estado de espírito em uma fração de segundos. Pode modificar as pessoas ao seu redor, a sua empresa, seu país e até mesmo o mundo!

Outra dica importante que lhe dou para construir suas próprias declarações é evitar a utilização da expressão “Eu quero tal coisa”. Esta emite vibrações de falta e carência, pois se você quer alguma coisa é porque você ainda não a tem. Assim, quando você diz que quer tal coisa na verdade você está reforçando que você não tem aquilo, ou seja, que aquilo lhe falta. Daí, falta atrai mais falta. Lembre-se: você atrai aquilo que você pensa, se concentra e focaliza! “Querer” atrai mais “querer”!

“Você não terá aquilo que pedir, e tampouco pode ter tudo que quer. Isso ocorre porque seu próprio pedido é uma afirmação de carência, e você dizer que deseja algo apenas produz essa experiência – a do desejo – em sua realidade.”

Neale Donald Walsch em
“Conversando com Deus I”

Neste instante você pode estar pensando: “Lucimar, você deve estar maluco! Como eu conseguirei dizer que quero algo que ainda não tenho, sem pedir?” A resposta é simples: peça agradecendo! Quando você agradece por alguma coisa que ainda não tem fisicamente é o que eu considero “crer para ver”. Isso é o que algumas religiões chamam de fé inabalável e que Albert Einstein descobriu e chamou de teoria da relatividade. Você já possui algo no mundo invisível (raiz da árvore) e apenas aguarda o tempo necessário para que este se materialize (produzir os frutos da árvore). Imagine que você ganhou um carro zero km, porém é preciso que você busque-o em uma cidade a 5.000 km de distância da sua residência. Se eu lhe perguntasse se o carro já é seu, o que você me responderia? Provavelmente: “Sim, claro! Eu ganhei, ele já é meu. Apenas vai demorar um pouco para ele chegar até minha casa devido a distância de 5.000 km de onde ele está. Mas ele já é meu!”

“Quando você agradece antecipadamente pelo que escolheu experimentar em sua realidade, de fato reconhece que isso está lá... Realmente. Logo a gratidão é a afirmação de que mesmo antes de você pedir, seu pedido já foi atendido.”

Neale Donald Walsch em
“Conversando com Deus I”

Agora é sua vez de “botar a mão na massa”. Ao invés de convidá-lo a pronunciar uma declaração feita por mim, assim como ocorreu nos outros segredos, você construirá as suas. Aproveite o espaço da próxima página e elabore suas próprias declarações seguindo as sugestões apresentadas neste capítulo. E para finalizar, lembre-se: leia as declarações em voz alta, respire fundo e observe as emoções e sentimentos durante e após o pronunciamento. Caso você tenha um sentimento negativo e pessimista, refaça imediatamente tal declaração e teste novamente até que você se sinta bem.

o décimo segredo

É fundamental desenvolver a habilidade de cineasta

Você sabe como é conduzida a filmagem de uma cena de filme? É preciso um cineasta que siga o roteiro para que as gravações aconteçam com sucesso. Por incrível que pareça, para atingir a prosperidade financeira é necessário que você seja o cineasta do seu próprio filme que o levará ao sucesso financeiro.

Dessa forma neste décimo capítulo apresentaremos nosso último segredo, e não é por acaso que o conteúdo a ser discutido aqui ficou para o final deste livro. Neste momento falaremos sobre uma técnica chamada visualização que pode ser utilizada, por exemplo, através do cinema mental.

Mas o que é visualização? É o pensamento concentrado em imagens, estáticas ou dinâmicas, de modo que produza sentimentos e emoções poderosas. Muitos gênios usaram a visualização antes de atingir o sucesso, como por exemplo: Thomas Edison, Alexander Graham Bell, Santos Dumont, Henry Ford, Napoleon Hill, Silvio Santos e todos empreendedores de sucesso no Brasil e no mundo. Todas as invenções criadas por essas pessoas foram frutos de sua imaginação antes de virar realidade.

“Não importa o que sua mente possa conceber e crer, ela o conseguirá.”

Napoleon Hill em
“Quem pensa enriquece”

De 1961 a 1972 foi desenvolvido nos EUA o programa Apolo que culminou com a chegada do homem a lua em 1969 onde os astronautas receberam treinamentos para praticar a visualização. Inspirado nesse projeto, de 1980 a 1990 o Dr. Denis Waitley criou o programa Olímpico por meio de sua pesquisa, denominada Motor Visual. Neste os atletas olímpicos foram convidados a disputarem as provas apenas mentalmente. E você sabe qual foi o resultado? A pesquisa mostrou que os mesmos músculos que foram usados quando os atletas corriam na pista também foram acionados, na mesma sequência, quando apenas pensavam na disputa da prova.

“A mente não consegue distinguir se você realmente está fazendo algo ou se é apenas um exercício. Se você esteve lá mentalmente, estará lá fisicamente.”

Dr. Denis Waitley
autor do programa “*A psicologia da Vitória*”

De acordo com Napoleon Hill, é por meio da imaginação criativa que recebemos as vibrações das mentes de outras pessoas. É ela que permite a uma pessoa se comunicar ou entrar em sintonia com o subconsciente de outra, levando você as situações e circunstâncias necessárias para realização de suas metas.

Dessa forma, para que seus desejos se realizem o mais depressa possível, pratique a visualização usando imagens dinâmicas. Para isso eu lhe apresentarei uma ferramenta, muito utilizada na área de Coaching Financeiro, denominada cinema mental. Nesta você pode utilizar seus cinco sentidos: visão, audição, olfato, tato, paladar e até mesmo seu sentido intuitivo, que muitos estudiosos chamam de sexto sentido. Você deve criar imaginariamente dois filmes: o primeiro conterà as cenas da sua situação financeira atual e o segundo a situação financeira que você deseja. Visando auxiliá-lo na utilização

dessa técnica, eu lhe convido a seguir os cinco passos sugeridos por Robert Griswold de modo que você seja o cineasta da sua vida financeira:

1. Feche os olhos e respire fundo para relaxar sua mente. Depois, inspire e expire profundamente três vezes pronunciando a palavra “relaxe!”.

O objetivo desse exercício é deixá-lo em um estado de espírito relaxado para que você se ligue a fonte universal da criatividade. É neste estado que você receberá inspiração para obter ideias que lhe proporcionará o sucesso financeiro.

2. Imagine que você esteja em uma sala que possua uma tela de projeção montada para você ser o cineasta, onde poderá controlar tudo que será apresentado.
3. Passe o primeiro filme. Este deverá conter a sua situação financeira atual. Projete na tela tudo que você é hoje e como chegou nessa situação. Analise seus pensamentos e sentimentos no decorrer do filme. Se assim desejar pode avançar ou retroceder as imagens da forma como lhe for conveniente, pois é você que está na direção do filme.
4. Agora, troque o primeiro filme pelo segundo. Neste está contido a realização de seus desejos e metas financeiras. Projete o filme e veja como é a realização de suas metas. O que você está vendo? Agora entre no filme e faça parte dele como se fosse o personagem principal. Qual será seu estado emocional quando seu sonho for realizado? O que você estará vendo, ouvindo e sentindo? Quanto mais emoção você colocar no seu personagem mais rápido seus desejos se realizarão.

Aproveite esse momento para visualizar o dinheiro chegando até você com facilidade e naturalidade. Imagine grandes fortunas fluindo até você. Sinta-as em suas mãos. Permita-se sentir próspero financeiramente e aproveitar o poder que isso lhe proporciona para ajudar as pessoas ao seu redor. Imagine-se falando, vendo, andando, sentando, ouvindo e sentindo como se fosse uma pessoa bem sucedida, saudável e confiante.

5. Para finalizar, agradeça a realização de seus desejos. Libere e descanse, tendo a certeza que já atingiu suas metas. Sinta-se como se já estivesse vivendo a situação que você tanto sonhou.

É importante observarmos que, assim como vimos no nono segredo sobre PNL, é o sentimento o que realmente produz a atração da situação que deseja e não apenas a imagem ou pensamento sobre essa. Paralelamente a isso, você pode estar se perguntando: “essa técnica de cinema mental realmente funciona? O que adianta apenas ficar sonhando acordado? Que eu saiba, se uma pessoa não trabalhar de sol a sol nunca ficará rico!” Se você acha que a visualização e a prática do cinema mental é idiotice, eu lhe convido a rever seus conceitos. Veja que apenas trabalho árduo não lhe trará fortuna, pois caso trouxesse, meus avós e meus pais seriam as pessoas mais ricas do mundo! Para prosperar financeiramente é necessário trabalhar de maneira inteligente. Napoleon Hill já dizia que, se você é dos que acreditam que basta trabalhar arduamente para conseguir riquezas é melhor afastar esse pensamento.

“Quando as riquezas chegam em grande quantidade, nunca será fruto de trabalho árduo. A riqueza vem em resposta a pedidos categóricos, baseados na aplicação de princípios definidos, e não por acaso ou sorte.”

Napoleon Hill em
“Quem pensa enriquece”

Talvez você também possa estar pensando neste momento: “Ah, é fácil dizer que minha imaginação poderá me trazer prosperidade financeira, porém, na minha atual situação está difícil até imaginar que um dia terei sucesso financeiro!” Nesse caso eu lhe peço calma! Respire fundo e experimente praticar o crer para ver. Não custa nada! Não vai doer, posso lhe garantir! Comece praticando a visualização através do cinema mental. Segundo Robert Griswold, se você julga que a sua situação financeira atual está realmente muito ruim, então seja radical: finja que ela está boa! É isso mesmo! Comece a fingir a partir desse momento que a sua situação financeira é a dos seus sonhos. Focalize o resultado final positivo que deseja e logo verá os resultados aparecerem em sua vida.

Por exemplo, quando comecei a praticar a visualização, decidi que o resultado final que desejava era atrair mais dinheiro. Eu não ficava preocupado como isso iria acontecer. Praticava o cinema mental apenas focando o resultado final. Eu imaginava que já tinha dinheiro. Passado alguns dias, apareceu uma maneira de chegar a tal objetivo. As ideias que antes não surgiam agora estavam ali, como um toque de mágica.

“Ideias são o ponto de partida de todas as fortunas.
Ideias são produtos da imaginação.”

Napoleon Hill em
“Quem pensa enriquece”

Estudos demonstram que os melhores horários para praticar o cinema mental é de manhã logo ao acordar e a noite antes dormir. Ao acordar, reforçará a programação feita na noite anterior e o auxiliará a ter um dia alinhado a direção da sua meta. Já ao fazer a noite proporcionará sonhos positivos e tranquilos que irão lhe inspirar para realizar seus desejos. Porém, é importante salientar que, qualquer hora que você use o cinema mental ele funciona se você

praticá-lo de uma maneira natural e espontânea. Nunca pratique o processo da visualização como uma tarefa. Quando você realmente decide atingir uma meta e a deseja fervorosamente, não é necessário um despertador para lembrá-lo de fazer a visualização. Lembre-se: não se preocupe com o como! Este aparecerá conforme você desenvolve este processo.

Quanto mais vezes praticar a visualização a partir do cinema mental você conseguirá fazê-lo em praticamente todos os momentos e lugares: durante o banho, caminhando, cozinhando, na fila de espera do banco, do pedágio ou do consultório médico, enfim, onde você bem entender.

É interessante mostrarmos aqui a causa do fracasso no uso da visualização devido ao mau uso dessa técnica por parte de algumas pessoas. O problema é o seguinte: a materialização do seu desejo não ocorre instantaneamente no mundo físico visível. Por exemplo, se você pratica a visualização para realizar seu desejo de comprar um carro zero, ele não aparecerá na sua frente como um passe de mágica. Quem sabe um dia a ciência, através da física quântica consiga, tornar isso possível. Porém, não é por isso que você deixará de usar a visualização.

Assim, pratique o cinema mental por meio dos cinco passos apresentados neste segredo. Utilize-o para obter seu carro zero, sua casa no condomínio de luxo, um saldo bancário com mais de seis dígitos, um novo emprego, etc. Faça como Napoleon Hill em suas reuniões imaginárias. Ele fazia o cinema mental onde se via entrando em uma sala de reuniões com uma mesa no meio. Depois ele se sentava, aguardando a entrada dos membros, onde cada um tinha sua cadeira reservada. Logo em seguida chegavam Thomas Edison, Alexander Graham Bell, Henry Ford, entre outros. Após sentarem-se a mesa, conversavam e fechavam negócios onde todos terminavam a reunião, espetacularmente satisfeitos. Napoleon Hill participava dessas reuniões imaginárias no mínimo uma vez por dia. Se ele pode, se eu posso, você também pode!

Para finalizar esse segredo sugiro que você construa, para ser utilizado juntamente com o cinema mental, um mural de visualização. Este poderá ser construído da seguinte maneira: construa ou adquira um mural e nele cole fotos e imagens que retratam os seus maiores sonhos e desejos. Por exemplo, se você deseja um carro zero, então, cole uma foto do carro, exatamente como você o quer. Caso você não possa neste momento construir seu mural de visualização, utilize as próximas páginas reservadas para colar as imagens referentes a seus desejos. Depois disso, eu lhe convido a fazer a seguinte declaração:



Declarações

A partir deste momento dou o primeiro passo para visualizar a prosperidade em todas as áreas de minha vida. Agora compreendo que sou o cineasta criador do filme de minha própria existência, através de minha imaginação.

Alegria, sucesso e riqueza!

Muito obrigado!

meu mural de visualização

conclusões

A presente obra teve por objetivo semear alguns ensinamentos sobre prosperidade financeira a fim de conduzir você a tomar consciência e responsabilidade de sua vida financeira, possibilitando a transformação desta por meio do seu desenvolvimento pessoal e profissional. Para isso, foi apresentado dez técnicas de Coaching Financeiro, as quais denominamos “10 segredos para ficar rico”.

Mostramos neste livro a existência de um relacionamento entre as diversas áreas de nossa vida com a prosperidade financeira. Apresentamos a importância de traçar metas financeiras muito bem definidas assim como escrever um plano de ação financeiro para atingi-las. Vimos como utilizar a força da dor e do prazer nos momentos de fazer escolhas em nossas vidas. Aprendemos a descobrir quais são nossos talentos, através da análise FOFA, e a desenvolver nossas habilidades por meio da análise dos nossos valores e crenças a respeito do dinheiro. Finalmente estudamos duas ferramentas poderosíssimas para nos conduzir a construção de grandes fortunas: a PNL e a visualização.

Assim, para concluir a leitura deste livro eu lhe convido a responder as seguintes perguntas:

O que eu aprendi lendo este livro?

Por que foi importante para mim, ler este livro?

E agora, o que fazer após a leitura deste livro? Entre em ação! A ação é a ponte entre o mundo visível e o invisível, entre o jogo interior e o exterior. Entre os seus sonhos e a realização destes!

Quais ações a partir de agora você vai tomar para realizar seus sonhos e atingir suas metas e objetivos na sua vida financeira? De nada adiantou a leitura deste livro se você não tomar uma decisão e entrar em ação neste exato momento. Para isso, procure apoio de profissionais que trabalhem por seus interesses, que se empenhe com seu sucesso financeiro. Nos projetos de Coaching Financeiro que desenvolvo em sessões individuais eu recebo os honorários pelos resultados obtidos pelo cliente e não por hora de serviço.

Você deve estar se perguntado: “ah Lucimar, isso é história! Você diz que devemos contratar um Coach Financeiro apenas porque esse é o seu negócio!” Pois eu lhe digo que a coisa não é bem assim. Antes de sugerir auxílio de um profissional que lhe conduza a prosperidade financeira, tenho o prazer de compartilhar com você que eu possuo três profissionais que me dão suporte em algumas áreas de minha vida: uma psicóloga que pratica medicina tradicional chinesa (você deve imaginar que adoro agulhas!); uma Life Coach e uma Coach Financeira.

Além de buscar orientação para lhe conduzir ao sucesso financeiro, procure referências. Existe um provérbio que diz: “macaco vê, macaco faz!” Se você quer ser um grande carpinteiro, aprenda com quem já é carpinteiro. Se você quer ser um (a) grande cozinheiro (a), pense da mesma maneira que um (a) grande cozinheiro (a) e aprenda com ele (a)! Se você deseja ardentemente prosperar financeiramente,

aprenda com quem já é próspero financeiramente! Para isso procure pessoas bem sucedidas ao seu redor. Quantas pessoas prósperas financeiramente você conhece no seu círculo social? E na sua cidade? E no seu estado e país? E no mundo? Estude essas pessoas, pessoalmente ou por biografia. Conheça sua maneira de pensar e agir.

Leia bons livros sobre desenvolvimento pessoal voltado para área financeira e assuntos correlacionados a área. Fique a vontade para começar pela bibliografia estudada para redigir este livro que está logo após as conclusões. Aprofunde-se e aproveite os benefícios que o Coaching Financeiro pode lhe trazer, conduzindo-o a uma jornada prazerosa rumo a prosperidade financeira e não uma caminhada árdua em busca desse objetivo.

A seguir, deixo a você um humilde presente: **um cheque em branco, apenas assinado, do banco universal**¹.

Eu convido você a preencher este cheque com o valor dos seus sonhos e, com a data que acredite que seja coerente para realização desse desejo. Depois, recorte-o e cole-o em seu quarto, escritório, guarda roupas, no teto do seu quarto ou em qualquer lugar que você possa ver e se lembrar todos os dias. Caso deseje mais cópias desse cheque, é só visitar nosso site e clicar no link “cheque do banco universal” para baixar o arquivo em seu computador gratuitamente.

Antes de encerrar, gostaria de deixar uma mensagem que expõe a filosofia de trabalho proposta pelo Dr. W. Edwards Deming, técnico em controle de qualidade, contratado pela Ford nos EUA em 1983: “um esforço regular para aumentar a qualidade de seus serviços e produtos, em todos os aspectos das operações, durante todos os dias lhe dará a oportunidade de liderar os mercados do mundo inteiro, pois a qualidade sempre custa menos e traz os melhores resultados.”

Para finalizar, agradeço a iniciativa e atitude de chegar até o final da leitura deste livro. Afinal, quando você se transforma, tudo e todos ao seu redor também se transformam. Quando você cria abundância,

¹ www.chegue.financaspegoais.pro.br

consequentemente você criará abundância para as pessoas ao seu redor. Pratique o crer para ver! Pratique o ser antes do ter!

Estude e se prepare o suficiente! Trabalhe de forma inteligente e aprenda o máximo que puder. Entre em ação agora! Parabéns a você pela conclusão da leitura deste livro! Parabéns por ter se dado a chance de ir além e fazer a diferença em sua vida e na de outras pessoas!

Muita alegria, sucesso e riqueza!

Muito obrigado!

bibliografia

ATKINSON, W. W. **A ciência para ficar rico: o segredo revelado na prática.** Edição revista. São Paulo: Universo dos Livros, 2007.

BOFF, L. **A Águia e a Galinha:** uma metáfora da condição humana. 5ª Edição. Petrópolis: Editora Vozes, 1997.

BYRNE, R. **O segredo.** 1ª Edição. Rio de Janeiro: Ediouro, 2006.

CHOPRA, D.; FORD, D.; WILLIANSO, M. **O Efeito Sombra:** encontre o poder escondido na sua verdade. 1ª Edição. 4ª Reimpressão. São Paulo: Lua de Papel, 2010.

CURY, A. **O código da inteligência:** a formação de mentes brilhantes e a busca pela excelência emocional e profissional. 1ª Edição. Rio de Janeiro: Ediouro, 2008.

EKER, T. H. **Os segredos da mente milionária:** aprenda a enriquecer mudando seus conceitos sobre dinheiro e adotando os hábitos das pessoas bem sucedidas. 1ª Edição. Rio de Janeiro: Sextante, 2006.

ESSENTIALS, H. B. **Coaching and Mentoring:** how to develop top talent and achieve stronger performance. 1st Edition. Boston: Harvard Business School Press, 2004.

GALLWEY, W. T. **The inner game of tennis:** the classic guide to the mental side of peak performance. 1st Edition. New York: Random House, 2008.

GARCIA, L. F. **Pessoas de resultado:** o perfil de quem se destaca sempre. Edição única. São Paulo: Gente, 2003.

GRISWOLD, R. **Como atrair dinheiro:** descubra como tornar-se bem sucedido e rico utilizando os poderes criativos de sua mente. 1^a Edição. Rio de Janeiro: Roxo, 1997.

HAY, L. L. **Você pode curar sua vida:** como despertar ideias positivas, superar doenças e viver plenamente. 1^a Edição. Rio de Janeiro: Bestseller, 2009.

HILL, N. **Quem pensa enriquece.** 1^a Edição revista. Curitiba: Fundamento, 2011.

HOLANDA, A. B. **Dicionário Aurélio da Língua Portuguesa:** edição histórica 100 anos. 5^a Edição. Curitiba: Positivo Editora, 2010.

HUNTER, J. C. **O monge e o executivo:** uma história sobre a essência da liderança. Edição única. Rio de Janeiro: Sextante, 2009.

IBOPE - Instituto Brasileiro de Opinião e Estatística.
Disponível em: <http://www.ibope.com.br>. Acesso em janeiro de 2012.

INAP - Instituto de Neurolinguística Aplicado.
Disponível em: <http://www.pnl.med.br>. Acesso em agosto de 2012.

LOSIER, M. J. **A lei da atração**: o segredo colocado em prática. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2007.

MURPHY, J. **1001 maneiras de enriquecer**. 16ª Edição. Rio de Janeiro: Record, 1966.

NOTE, J. **The Human Brain**: an introduction to its functional anatomy. 6th Edition. Philadelphia: Elsevier Mosby, 2008.

ROBBINS, A. **Desperte seu gigante interior**: como assumir o controle de tudo em sua vida. 21ª Edição revista. Rio de Janeiro: Bestseller, 2011.

SCOTT, S. K. **Salomão o homem mais rico que já existiu**: a sabedoria da bíblia para uma vida plena e bem sucedida. 1ª Edição. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

SHINYASHIKI, R. **A Revolução dos Campeões**. 64ª Edição Revista. São Paulo: Editora Gente, 1995.

TRACY, B. **Conquiste sua independência financeira:** 21 segredos para alcançar seus objetivos e enriquecer. 1ª Edição. Rio de Janeiro: Sextante, 2011.

SILVA, C. Os 7 pecados capitais do dinheiro. **Você S/A, Editora Abril**, 164ª Edição, v. 1, p. 62-66, fevereiro de 2012.

VIEIRA, L. S. Et al. **Coaching na Prática:** como o coaching pode contribuir em todas as áreas da vida. 1ª Edição. São Paulo: França, 2012.

WALSCH, N. D. **Conversando com Deus Livro I:** um diálogo sobre os maiores problemas que afligem a humanidade. 1ª Edição. 11ª Reimpressão. Rio de Janeiro. Agir, 2008.

