Subir de Nivel

ROB DIAL

Subir de Nível

Faça Um Upgrade à Sua Vida

Tradução de
Ana Paula Nereu Reis

Pergaminho

Introdução

É o seu pior inimigo?

A maioria das pessoas diz que tem objetivos. Algumas querem mais dinheiro, outras um emprego melhor, enquanto outras procuram mais felicidade nas suas relações. Apesar de todas essas boas intenções e dos esforços para fazerem escolhas que melhorem as suas vidas, o maior obstáculo das pessoas são elas mesmas. Querem melhorar, querem levar as coisas para o nível seguinte, mas poucas alcançam o sucesso e a felicidade que desejam, simplesmente porque não conseguem sair do seu próprio caminho e não entendem porquê.

Quando tinha 24 anos, era exatamente este o meu problema. Eu era um excelente representante de vendas e tinha feito a transição para o que pensava ser um emprego de sonho a liderar uma nova sucursal. Fiz o que pensava ser conveniente: mergulhar no trabalho e ganhar dinheiro. E durante algum tempo as coisas iam correndo bem. Estava a ganhar um bom salário, mas depois de trabalhar 110 horas por semana, durante dois anos seguidos, tive um esgotamento e cheguei ao fundo do poço. Em outubro de 2010, tinha perdido todo o dinheiro que havia investido na empresa que estava a tentar construir. Apesar de ver tudo isto acontecer em tempo real, senti-me impotente para mudar o meu comportamento.

Fiz um grande exame de consciência e percebi que, subjacente ao meu comportamento, estava o medo de não ser *suficiente*. Esta crença limitadora estava enraizada no meu passado. Cresci com um pai alcoólico cuja doença o levou a colocar-me em situações perigosas em mais do que uma ocasião. Mesmo quando não

estava em perigo imediato, sempre senti que estava em segundo lugar na vida dele, a seguir ao álcool. Ele faleceu quando eu tinha 15 anos e demorei muito tempo a perceber o impacto emocional que o seu alcoolismo tinha tido em mim. Só mais tarde compreendi que estava a tentar ter sucesso não por mim, mas para poder finalmente provar que era digno do amor que nunca senti da parte dele. Se alguma vez quisesse alcançar a minha versão de sucesso ou felicidade, tinha de entrar em contacto com a minha paixão e compreender melhor o que queria da vida.

Havia uma parte do meu trabalho de vendas que eu adorava, que era o de poder ter um impacto nos empregados mais jovens que eu formava. Era isso que me dava mais satisfação. Eu sabia que era um excelente ouvinte. Há muito tempo que queria ser psicólogo e as partes do meu trabalho de que mais gostava eram as que se assemelhavam a ser psicólogo. Podia ter perdido o dinheiro que havia ganhado, mas ninguém me podia tirar o conhecimento que acumulara ao longo dos anos. Apercebi-me de que podia contar a minha história às pessoas e talvez elas se inspirassem nela e fizessem o mesmo.

Foi assim que nasceu o meu *podcast*, *The Mindset Mentor*. Eu não sabia o que estava a fazer ou se toda esta experiência iria resultar, mas não me importava. Não me preocupei em tornar-me viral ou em como rentabilizar o meu conteúdo. Concentrei-me apenas em tentar ajudar as pessoas, falando sobre todas as coisas diferentes que me ajudaram. No início, tratava-o como um diário. Dizia o que tinha de dizer a mim mesmo. Eu era um livro aberto. Não havia nenhum assunto interdito e eu estava tão vulnerável quanto possível. Tinha aprendido que a cura só era possível quando soltava as emoções. Não foi fácil no início, e cometi erros, mas não desisti. Mantive-me firme, adaptei-me e melhorei. Desde então, gravei mais de trezentos *podcasts* e tenho mais de duzentos milhões de *downloads* de *podcasts*.

Atualmente, dirijo duas empresas: uma escola que ajuda os empresários a crescer e a expandir os seus negócios e a Mindset Mentor, que inclui o meu *podcast* e aulas de autodesenvolvimento. Os meus clientes e ouvintes estão todos à procura de

sabedoria, ferramentas e estratégias que os ajudem a encontrar o sucesso nas áreas mais importantes das suas vidas: trabalho, relações, saúde, dinheiro, família e muito mais.

Depois de treinar milhares de pessoas, percebi que a maioria delas sabe exatamente o que tem de fazer para atingir os seus objetivos e ter sucesso. Quer queiram perder peso, ganhar mais dinheiro ou ter melhores relacionamentos, descobrir *o que* têm de fazer não é o problema. Essa informação existe e está prontamente disponível, mas não a estão a seguir. Porquê? Porque não sabem *como* tomar as medidas necessárias para começar. Tomar medidas não é o que causa os problemas; é o que os resolve. Não conheço ninguém que tenha mais problemas por ter tomado as medidas necessárias para conseguir a vida que deseja. A dura realidade é que não pode mudar a sua vida a não ser que se comprometa a decidir qual é o primeiro passo e o dê.

Este livro é para aquelas pessoas que sabem que têm potencial, mas que não estão a realizar esse potencial ou a ter o impacto que sabem que podem ter no mundo. Este é um livro para aqueles que tentaram várias vezes avançar, e provavelmente fizeram alguns progressos excelentes logo no início, mas que, de repente, deram por si a esforçar-se por conseguir a motivação para prosseguir. Não conseguiram manter a dieta e a rotina de exercícios ou talvez o plano de negócios nunca se tenha concretizado. Depois de se sentirem tão bem no início, descarrilaram, desanimaram e ficaram a pensar que era impossível conseguir o que queriam.

O problema é que a maioria das pessoas está à procura daquela chave especial que vai desbloquear o sucesso, mas ela não existe. Não existe uma palavra mágica que torne todos os seus sonhos realidade. O sucesso não é um grande acontecimento que muda a sua vida. O sucesso resulta da acumulação de muitas pequenas ações – a que eu chamo *microações* – que realizamos todos os dias. O estado dos seus relacionamentos, a quantidade de dinheiro que tem no banco e a trajetória da sua carreira são todos resultado das microações que realizou no passado. Isso significa que o seu futuro será determinado pelas microações que realizar daqui para

a frente. Não se trata de ser o melhor; trata-se de ser hoje melhor do que era ontem. Não se pode comparar com as outras pessoas. Quando for para a cama à noite, a única coisa que importa é que melhorou nesse dia. Trata-se de se mostrar à altura de si mesmo através das ações que realiza hoje.

*O sucesso resulta da acumulação
de muitas pequenas ações – a que eu chamo
microações – que realizamos todos os dias.*

Felizmente, o dia de ontem já passou e pode escolher entre as coisas serem difíceis agora e fáceis mais tarde ou fáceis agora e difíceis mais tarde. Escolha uma, porque ninguém passa pela vida sem algumas pancadas, nódoas negras ou cicatrizes. Fazer coisas difíceis pode ser doloroso, tanto física como emocionalmente, mas sabe que mais? Isso é bom porque a dor é um estímulo para o crescimento. Quando vai ao ginásio, precisa de esforçar os músculos ao máximo para que eles possam fortalecer; o cérebro funciona da mesma forma. É preciso ultrapassar esse desconforto e sair da zona de conforto para crescer e mudar. O truque é não dar a si mesmo uma escolha.

Na obra *A Arte da Guerra*, Sun Tzu escreveu sobre a necessidade de os exércitos queimarem os seus barcos e pontes depois de chegarem à costa inimiga, porque há mais probabilidades de os soldados lutarem até à vitória quando não têm a opção de retirada. Esta foi uma técnica utilizada por Alexandre, o Grande, pelo capitão espanhol Hernán Cortés e por vários outros líderes militares que reconheceram a importância de ir até ao fim. Deve querer fazer o mesmo. Comprometa-se totalmente!

Uma vez a bordo, este processo começa com a identificação das razões pelas quais não tem tomado medidas e, em seguida, com a eliminação da rampa de subida. Depois de saber o que o está a impedir, pode remover os obstáculos que estão no seu caminho para começar a implementar as pequenas microações, rituais e hábitos que o farão avançar na direção que deseja. Também é

importante compreender a ciência do cérebro. O que é incrível é que, à medida que se propõe passar à ação, o seu cérebro começa realmente a mudar. O cérebro tem a capacidade de se adaptar, formando e reorganizando as ligações sinápticas a que damos o nome de *neuroplasticidade*. Graças ao trabalho que faz na fase inicial, estas novas ligações no seu cérebro facilitarão a adoção de ações consistentes, pelo que esta mudança manter-se-á.

Descobri que agir se resume a seis passos; se os seguir quando pretende atingir um objetivo, *irá* ver resultados. Os seis passos são os seguintes:

1. Concentração
2. Trabalho
3. Persistência
4. Repouso
5. Recompensa
6. Repetição

Iremos percorrer cada passo juntos nos capítulos seguintes e revê-los no epílogo.

Através de tentativa e erro, aprendi o que funciona e o que não funciona, mas este não é um livro apenas sobre mim e não me baseio apenas em provas anedóticas. Este livro conta a história dos clientes que acompanhei através dos mesmos problemas que está a enfrentar neste momento. Os desafios mais comuns estão relacionados com a alimentação, a boa forma física, o dinheiro, os negócios e as relações, pelo que são esses os principais exemplos que apresento, mas esta mesma abordagem pode funcionar independentemente do desafio que está a tentar ultrapassar ou do objetivo que espera alcançar. Para além de estratégias e dicas sobre como incorporar estes conceitos na sua vida

diária, cito a ciência que apoia o que aprendi com os especialistas que entrevistei no meu *podcast*. Este processo requer uma mudança de mentalidade. Compreender como o seu cérebro funciona torna a mudança muito mais fácil, mas este é um assunto complicado. Como o autor e orador Tony Robbins disse uma vez no meu *podcast*, «A complexidade é inimiga da execução», por isso decidi tornar esta informação tão simples e direta quanto possível. Também incluí «Propostas para a escrita do diário» no final de cada capítulo. Estas irão ajudá-lo a compreender melhor o processo e a avançar, ao mesmo tempo que o ajudam a ver o quanto já mudou. Para mais propostas para a escrita do diário e lições em vídeo deste livro, consulte o *site* RobDial.com/LevelUp.

A vida é muito simples: ou se atingem os objetivos ou não se atingem. A diferença reside quase sempre no facto de se tomar ou não as medidas necessárias para conseguir o que se quer. Este é o elo que falta a muitas pessoas, mas este livro fornece um plano simples, passo a passo, para o ajudar a tomar as medidas necessárias todos os dias, para que possa criar a vida que deseja. É assim que se sobe de nível. E não tem de esperar. Este é um processo que vai começar imediatamente. Vamos lá pôr mãos à obra!

*A vida é muito simples:
ou se atingem os objetivos ou não se atingem.*

PARTE I
POR QUE RAZÃO NÃO ESTÁ A AGIR

Este livro está repleto de estratégias para o ajudar a criar a vida que deseja, mas nada disso importa se não conseguir ultrapassar o que o está a impedir de agir. Na Parte I, damos uma vista de olhos por baixo do capô do carro para perceber porque é que, apesar dos seus melhores esforços e desejos mais fortes, não tem agido ou, em alguns casos, não tem mantido a ação durante tempo suficiente. A resposta resume-se a três razões principais: medo, a história que está a contar a si mesmo e a falta de um objetivo claro.

O primeiro passo é compreender a natureza do medo e o facto de a maior parte das coisas de que se tem medo não ser real, o que iremos explorar no Capítulo 1. Diz que quer fazer uma coisa, mas depois convence-se imediatamente de que não é capaz de a fazer. Pode ter medo de falhar ou de não ser suficientemente bom. Pode ter medo de que as pessoas possam pensar. Em última análise, tem medo de um futuro que ainda não aconteceu, por isso faz o que é seguro, ou seja, nada. Afasta-se da corrida antes mesmo de começar. Depois de aprender que esses medos não são reais, pode dar o primeiro passo para fora da sua zona de conforto, que é onde ocorre a verdadeira mudança.

O segundo passo é confrontar a história que está constantemente a correr no fundo da sua mente, e é para aqui que vamos no Capítulo 2. Provavelmente, durante a maior parte do tempo, nem sequer sabe que a história existe. Tudo o que experimentou ao longo dos anos foi armazenado no seu cérebro, formando uma história sobre quem acredita que é. Tornou-se uma personagem. Essa personagem é a sua identidade e é muito convincente ao

dizer-lhe o que pode e o que não pode fazer. A boa notícia é que essa personagem é uma história que inventou. Não é real, por isso pode mudá-la. E eu vou ensinar-lhe como mudar a sua história, para que ela deixe de o impedir de avançar.

Depois de identificar corretamente o medo pelo que ele é e de mudar a história que está a contar a si mesmo, tem de definir exatamente o que quer, o que iremos explorar no Capítulo 3. Como a maioria das pessoas, tenho a certeza de que tem uma ideia vaga. Talvez queira perder peso ou ganhar mais dinheiro, mas o que é que isso significa? Não se pode atingir um alvo que não se consegue ver, pelo que deve ser específico. Quando os seus objetivos são claros, sente-se atraído para o futuro que deseja, e a visualização, que discutiremos no Capítulo 4, pode ajudar a acelerar esse processo. Quando chegar a esse ponto, estará preparado e pronto para entrar em ação, mas vamos começar pelo princípio. De que é que tem medo?

CAPÍTULO 1

Medo

Nenhuma parte dele é real

Eu tenho pavor de aranhas e posso associar esse medo à minha irmã.

O filme *Aracnofobia* foi uma comédia de terror que saiu em 1990. Protagonizado por John Goodman e Jeff Daniels, era sobre uma pequena cidade que foi invadida por uma espécie rara e muito perigosa de aranhas. Quando eu tinha 5 anos, a minha irmã mais velha descreveu cenas do filme com pormenores tão vívidos que fiquei absolutamente aterrorizado. Destacam-se duas cenas em particular. A primeira foi quando uma aranha se incendiou e perseguiu alguém. Não consigo pensar em nada mais assustador do que isso, exceto talvez a segunda cena que ela descreveu, em que uma aranha rastejou para dentro da sanita mesmo antes de uma das personagens entrar na casa de banho e se sentar sem olhar primeiro lá para dentro. Durante os três anos seguintes, fiz questão de verificar bem a sanita antes de me sentar. Continuo a ter pavor de aranhas, mas como é que isto é possível?

O meu medo de aranhas não é meu. Nem sequer proveio do filme porque nunca o vi. Aprendi este medo com a minha irmã. E se um medo tão feroz pode ter sido incutido em mim por outra pessoa, quantos outros medos terei apanhado ao longo dos anos de amigos, familiares e da sociedade em geral? A resposta é provavelmente a maior parte deles! O facto é que o medo é natural; diz-nos quando temos de prestar atenção e ser cautelosos em relação a alguma coisa. Mas nem todos os medos são iguais, por isso, como é que sabemos quais os medos a que vale a pena prestar atenção?

Que medos são reais e quais são imaginários?

Recorri a psicólogos, gurus e neurobiólogos e, depois de ter entrado em todos os recantos para estudar o medo, fiquei surpreso ao saber que os seres humanos nascem com apenas dois medos:

1. O medo de cair.

2. O medo de ruídos fortes.

Estes são os únicos medos que estão incorporados no nosso circuito cerebral e que surgem assim que nascemos.

Em 1960, Eleanor J. Gibson e Richard D. Walk, da Universidade de Cornell, realizaram a experiência do «penhasco visual» com bebês entre os 6 e os 14 meses.¹ Descobriram que, mesmo quando as crianças eram chamadas pelas mães, quase todas elas evitavam gatinhar sobre um vidro grosso, concebido para se assemelhar a um penhasco. Instintivamente, até os bebês tinham medo de cair. Entretanto, o medo de ruídos fortes, ou o que se tornou conhecido como «resposta de sobressalto acústico», é um mecanismo de defesa ou um aviso de perigo potencial destinado a manter-nos seguros². Estes dois medos são inatos a quase todos os seres humanos, independentemente da cultura em que nascemos; mas como é que sabemos que o medo é um comportamento que pode ser aprendido tão facilmente?

Em 1919, John B. Watson e Rosalie Rayner, da Universidade Johns Hopkins, realizaram aquela que ficou conhecida como a «experiência do pequeno Albert». O bebê de 9 meses, Albert, foi exposto a numerosos objetos e animais, incluindo uma ratazana branca, à qual não demonstrou qualquer medo. Dois meses depois, os investigadores isolaram Albert apenas com a ratazana e, sempre que ele ia tocar na ratazana, batiam com um martelo numa barra de aço, criando um ruído forte que assustava Albert e o fazia chorar. Fizeram-no repetidamente e, por fim, Albert ficou angustiado e com medo só de ver a ratazana. Passou de não ter medo a ficar aterrorizado com a ratazana. Não é de admirar que

esta experiência tenha sido criticada por não ser ética, mas abriu a porta a mais investigação sobre a forma como os medos podem ser aprendidos.

Se o medo de cair e o medo de ruídos fortes são os únicos dois medos inatos com que nascemos, isso significa que todos os outros medos são aprendidos. Vêm do nosso ambiente e aprendemo-los observando e ouvindo os nossos amigos, a nossa família e o que se passa à nossa volta na sociedade. Se os seus pais têm medo de que as pessoas os julguem, é muito provável que você também tenha esse mesmo medo.

Passsei muito tempo a discutir o medo com os meus clientes e a forma como este os pode impedir de agir. Com o passar do tempo, vi padrões que se desenvolveram e percebi que a incapacidade das pessoas para agir podia ser atribuída aos mesmos cinco medos. Quase todos os medos são uma versão de um dos seguintes medos.

1. **Medo do fracasso:** É o medo de não conseguir atingir os seus objetivos. Pode levar à indecisão e à procrastinação. Pode até dizer às pessoas que vai fracassar só para manter as expectativas baixas. O medo do fracasso é também designado por atiquifobia.
2. **Medo da rejeição:** É o medo de que as pessoas lhe digam «não» ou o recusem. Pode ser pessoal (como numa relação) ou profissional (com o seu negócio). É o medo da opinião e do julgamento das outras pessoas. A ansiedade social pode enquadrar-se nesta categoria.
3. **Medo do sucesso:** É o medo de conseguir o que se quer. Está muitas vezes enraizado no medo da mudança e pode levar à autossabotagem. O medo do sucesso também tem sido referido como evitamento de reações adversas e pode afastá-lo das pessoas de quem mais gosta.
4. **Medo de ser uma fraude (síndrome do impostor):** Este é o medo de ser exposto como uma fraude ou o medo de não ser suficientemente bom.

5. Medo do abandono: É o medo de ser deixado sozinho ou de fazer ou dizer algo que afaste as pessoas de quem mais gosta. Este medo é frequentemente designado por autofobia.

Cada um destes medos resume-se a um pensamento: «Não sou suficiente e, por não ser suficiente, nunca serei amado.»

Se tem medo de ficar demasiado atarefado, repare que, na realidade, tem medo de não ser suficientemente capaz de dar conta de tudo. Ou talvez esteja preocupado com o facto de poder influenciar negativamente os seus filhos, o que, na realidade, é um medo de não ser um progenitor suficientemente bom. Talvez seja a ideia de ficar sem dinheiro que o mantém acordado à noite: o que tem origem no medo de não ser suficientemente bom para se sustentar a si e à sua família. A lista é extensa. Queremos integrar-nos e ser aceites. Queremos sentir-nos amados e, em última análise, estes medos resumem-se ao facto de não nos sentirmos suficientemente bons para sermos amados.

Qual é o seu maior medo que o impede de agir? Para responder a esta questão, é preciso primeiro compreender o que é o medo.

Os dois tipos de medo

Na sua essência, o medo é um mecanismo de defesa. Tem origem na amígdala, que é a região do cérebro que processa o medo. Há dois milhões de anos, as ações da amígdala mantiveram a nossa espécie viva, ajudando-nos a temer coisas que poderiam acontecer no futuro, como ser morto por um animal selvagem, para que pudéssemos evitar situações perigosas.

Embora o nosso ambiente tenha mudado nos últimos dois milhões de anos, o nosso cérebro não mudou assim tanto. Já alguma vez, num belo dia, esteve sentado a beber o seu café e a sentir que a vida é boa, quando, de repente, sente uma pontada de medo? A razão é que as coisas estão a correr tão bem que o cérebro cria algo de que ter medo para nos manter protegidos. A sério. É isso que ele faz. A amígdala não tem nada para fazer,

por isso cria medos quando não existe nenhum perigo real. Está a fazer o que lhe compete, mas hoje isso impede-nos de conseguir o que realmente queremos. Quando tomamos consciência disso, podemos trabalhar para ultrapassar esses medos. Comece por aprender que todos os medos podem ser divididos em duas categorias: medos primordiais e medos intelectuais.

O medo é um mecanismo de defesa.

Os *medos primordiais* estão ligados à expectativa da dor física ou morte futura. Estes medos não são tão comuns nos dias de hoje, mas, de vez em quando, experimentamo-los. Se alguma vez foi acampar e teve de se aventurar a sair da segurança do local de acampamento a meio da noite para ir à casa de banho, essa inundação de ansiedade que pode sentir é um medo primordial. Está a avisá-lo de um perigo potencial (ursos!) para o manter vivo, mas na nossa vida quotidiana, a morte não está à espreita em cada esquina como estava no passado. Temos comida, roupa, abrigo e pessoas que gostam de nós. Na minha casa, estou a salvo dos elementos e posso sobreviver durante muito tempo. Mesmo quando não estamos em perigo físico, a amígdala continua a tentar fazer o seu trabalho, e é assim que desenvolvemos o segundo tipo de medo.

Os *medos intelectuais* não estão relacionados com o medo da dor física ou da morte, mas a nossa amígdala continua a ver predadores em todo o lado. No entanto, em vez de leões, crocodilos e ursos, os «predadores» derivam da lista que discutimos acima: os medos do fracasso, da rejeição, do sucesso, de ser visto como uma fraude e do abandono. Preocupamo-nos se somos suficientemente bons, inteligentes ou atraentes. Preocupamo-nos com o que as pessoas vão pensar de nós e se vão dizer «não» ao que lhes pedimos. Preocupamo-nos em saber se somos simpáticos ou se nos vamos integrar, mas nenhum destes medos está ligado à dor física ou à morte. Que perigo real existe na rejeição? Não vamos morrer por isso, mas não importa se é rejeição ou sobrevivência,

os nossos cérebros e corpos reagem da mesma forma aos medos intelectuais e aos medos primordiais.

Estes dois tipos de medo podem causar a mesma sensação dentro do corpo. Os medos primordiais têm uma função e são racionais, enquanto os medos intelectuais não o são, mas a amígdala não sabe a diferença. É como se estivéssemos a caminhar pela vida e em direção aos nossos objetivos usando um par de óculos enevoados, e esse nevoeiro é o medo que nos impede de ver as coisas com clareza.

Um cérebro deixado à sua própria sorte vai quase sempre ficar negativo. E como o cérebro não consegue distinguir entre medos primordiais e intelectuais, essa responsabilidade recai sobre si. Tornar-se mais consciente dos medos é como construir um músculo: quanto mais o trabalhar, melhor conseguirá eliminar esses medos. Para isso, é necessário identificar a origem dos medos, admitir que não são seus e libertá-los. Mas há um truque que pode ajudar a mudar a sua perspectiva.

*Um cérebro deixado à sua própria sorte
vai querer quase sempre ficar negativo.*

Não tente livrar-se do seu medo, aprenda a aceitá-lo

Não me surpreende que uma das perguntas mais comuns que os meus clientes me fazem seja: «Como é que me livro do meu medo?» Eu percebo. Quem é que não quer aprender a ultrapassar os seus medos? Mas a resposta é: «Não se pode ultrapassar algo que não existe.» É isso mesmo. Cada um dos seus medos não é real! Não acredita em mim? Olhe para a lista de medos comuns e reflita sobre os seus próprios medos. Algum desses medos está a concretizar-se neste momento? Não!

O autor e consultor Karl Albrecht definiu o medo como «um sentimento de ansiedade causado pela nossa antecipação de algum evento ou experiência imaginada»³. A palavra-chave nesta definição é «imaginada». Esse sentimento de medo é uma reação

biológica ao que estamos a *pensar*, não ao que está a *acontecer*. Estamos a inventar um futuro na nossa mente que não existe, e esse futuro é quase sempre negativo. É uma forma de nos protegermos. Irá o seu novo negócio fracassar no futuro? É verdade que nem todos os negócios são bem-sucedidos, e mesmo aqueles que o são têm frequentemente contratempos; mas o objetivo é concentrar-se no presente e não num futuro imaginado. O seu novo negócio não fracassou hoje, por isso não há nada a temer neste momento.

Muitas pessoas têm medo do sucesso – mesmo as pessoas ambiciosas que querem ter sucesso. Um dos meus clientes cresceu numa cidade pequena e religiosa de classe média. Muitas das pessoas que conhecia eram professores e agricultores que não ganhavam mais de 60 mil dólares por ano. À medida que foi crescendo, receou que, se se tornasse demasiado bem-sucedido e ganhasse muito dinheiro, as pessoas daquela comunidade o vissem de forma diferente e ele deixasse de ser aceite. É o medo de não se encaixar, que é outra versão do medo do abandono.

Este medo é comum, porque, como seres tribais, nenhum de nós quer sentir-se só. Queremos integrar-nos e ser aceites. Ser expulso da tribo significou em tempos a morte certa, por isso é natural pensar que, se crescermos fora do lugar de onde viemos, não seremos aceites e as pessoas vão ver-nos como um inimigo. Posso dizer com toda a certeza que nunca conheci ninguém que se tenha tornado um milionário de sucesso e que tenha dito: «Agora todos os meus amigos me odeiam.»

A Universidade de Cornell publicou um estudo que mostra que 85 por cento das nossas preocupações nunca acontecem. E, dos 15 por cento de preocupações que ocorrem, 79 por cento dos participantes lidaram com o que aconteceu melhor do que esperavam. Alguns até aprenderam uma lição. Faça as contas: 97 por cento das nossas preocupações nunca se concretizam⁴. Por outras palavras, as nossas preocupações não têm fundamento e derivam da nossa percepção pessimista infundada. Assim sendo, porque é que gastamos a nossa energia mental a preocuparmo-nos com nada quando a podíamos usar para agir e ser produtivos?

*Faça as contas: 97 por cento
das nossas preocupações nunca se concretizam.*

Como seres humanos, temos uma imaginação complexa e bela, mas, se não a controlarmos, ela pode ficar fora de controlo e criar muitos medos dentro de nós. Todavia, podemos controlar esses medos quando percebemos que quase todos eles são tão reais como o bicho-papão. Somos mestres em criar monstros sob a forma de circunstâncias e histórias falsas que *poderiam* ocorrer no nosso futuro. Depois, ficamos aterrorizados com esse futuro, mesmo que ele não exista. Não é uma loucura?

Se é uma pessoa que vive preocupada, ou alguém que se concentra no negativo, não fique preso aqui. O meu objetivo é ajudá-lo a desenvolver estratégias para aproveitar a sua energia mental, para que possa fazer as coisas que quer fazer sem que o medo o impeça. Um truque é virar o medo do avesso e usá-lo em seu benefício.

Um dos meus primeiros mentores ensinou-me que muito pouco na vida é pior do que a dor do arrependimento e a sensação de chegar ao fim da vida e perceber que desperdiçámos tempo. Nunca me esqueci disso, pelo que, depois de ver o meu pai morrer de alcoolismo, não me preocupei com o fracasso, o abandono ou o facto de não ser suficientemente bom. Em vez disso, desenvolvi um medo de chegar ao fim da minha vida e dar-me conta de que não tenho mais tempo ou que desperdicei o meu potencial. Esse medo motivou-me a agir. Pode fazer a mesma coisa: **Adotar o medo de chegar ao fim da sua vida e desejar ter feito mais.** Este medo irá impulsioná-lo para o futuro que deseja. O medo é poderoso; aceite-o e encontre uma forma de o utilizar em seu benefício.

Que dor futura está a tentar evitar?

Ao estudar este tema, tive uma epifania e desliguei a música e todas as outras distrações na sala. **Apercebi-me de que o medo surge de uma imagem no nosso cérebro de uma dor futura.**

No caso de um medo primordial, essa dor é a dor física ou a morte; no caso de um medo intelectual, essa dor é a dor emocional. Isto é muito importante: todos os medos têm que ver com o facto de o cérebro tentar evitar a dor futura. Qual é a dor futura que o seu medo está a tentar evitar?

O medo surge de uma imagem no nosso cérebro de uma dor futura. Todos os medos têm que ver com o facto de o cérebro tentar evitar a dor futura.

Para muitas pessoas, este medo da dor futura é a fonte da procrastinação. Quando pergunto aos meus clientes porque é que não estão a agir, muitos deles respondem: «Estou a procrastinar.» Sim, isso pode ser verdade, mas o que eles não percebem é que a procrastinação é um sintoma e não a causa quando se trata da sua incapacidade de agir. A causa é a tentativa de evitar um medo, fugindo dele. Muitas pessoas que adiam a construção do seu negócio, a implementação de uma rotina de exercícios ou a tomada das medidas necessárias para atingir os seus objetivos, fazem-no porque têm um medo inconsciente (ou, por vezes até, consciente) de fracassar.

O que torna estes medos debilitantes é o facto de poderem impedir-nos de agir. Os medos intelectuais alteram a forma como nos sentimos, e a forma como nos sentimos é importante porque, se não nos sentirmos bem, é mais difícil agir. Se não está a tomar as medidas necessárias para iniciar ou desenvolver o seu negócio porque tem medo de falhar, esse medo está a retê-lo. Está a criar a sensação de ter um negócio fracassado, mesmo que o negócio não tenha fracassado. Se está a imaginar dor no futuro, para quê dar-se ao trabalho de fazer alguma coisa? Desta forma não age para evitar a dor.

Há dezenas de milhares de anos, quando os humanos viviam em cavernas, esse medo era um mecanismo de defesa que ajudava a manter-nos vivos. Se soubéssemos que poderíamos ser mortos por um animal selvagem caso nos aventurássemos a sair da caverna a meio da noite, talvez decidíssemos ficar na caverna até

ao nascer do Sol. Naquela altura, isso servia um propósito muito importante, mas será que nos serve atualmente, quando estamos a tentar viver de acordo com o nosso potencial? Claro que não, porque esse futuro indesejado torna-se uma fonte de energia negativa. É o que nos impede de agir, porque quem é que quer trabalhar para um futuro que não presta?

O que a maioria das pessoas nunca aprende é que a vida não tem de ser assim. A vida é demasiado curta para a passarmos assustados, zangados, ansiosos, tristes, preocupados ou atolados em emoções negativas, mas as pessoas agem como se o seu cérebro fosse um pedaço de cimento. Absorveram certos medos ou ideias sobre si próprias e acreditam que, se foram assim durante toda a vida, serão assim para sempre. Mas isso não é verdade. Podemos controlar o cérebro e ultrapassar a forma como ele naturalmente se inclina para o negativo. É isso que lhe vou ensinar a fazer na Parte III.

*A vida é demasiado curta para a passarmos
assustados, zangados, ansiosos, tristes,
preocupados ou atolados em emoções negativas.*

Eu sei que isto parece simples, mas lidar com isto não é fácil. Costumo dizer que não conseguimos ler o rótulo quando estamos dentro do frasco. Por outras palavras, quando estamos na nossa cabeça, é difícil perceber porque é que nos sentimos como nos sentimos e porque é que agimos como agimos. Temos de sair da nossa cabeça por um momento para nos vermos como se fôssemos uma pessoa diferente e tentar perceber porque é que essa pessoa sente o que sente. Porque é que essa pessoa não está a agir? De que é que essa pessoa tem medo? É tão fácil enganarmo-nos a nós mesmos e cedermos a esses medos intelectuais por eles nos parecerem reais. Pode ser avassalador e até mesmo paralisante, mas o nosso trabalho é identificar esse medo pelo que ele é. Não é real! Quer que um medo imaginário o impeça de tomar as medidas necessárias para conseguir o futuro que deseja?

O seu trabalho é fazer a distinção entre o medo real e o imaginário a todo o custo. Tem de aprender a tornar-se extremamente consciente do que está a sentir. Quanto mais de perto olhar, mais vai começar a perceber que passa demasiado tempo a pensar no que não quer e não passa tempo suficiente a pensar no que quer. Mas, acredite ou não, você tem a escolha. É como dizer: «Posso escolher pensar em todas as coisas fantásticas que podem acontecer no futuro ou posso escolher pensar em como não valho a pena e entrar numa minidepressão. E sabe que mais? Uma minidepressão soa-me bem! Vou optar por esta outra vez.» Parece engraçado dizer isto assim, mas quantas vezes é que escolhe pensar num futuro negativo?

Cada pensamento produz uma reação química no cérebro que cria um sentimento ou uma emoção. Já todos nós experimentámos isto. Sempre que temos um pensamento sexual, por exemplo, isso cria uma sensação muito específica no nosso corpo. Se o seu cérebro vai imaginar o seu futuro e o seu corpo vai sentir aquilo que pensa, seja lá o que for, porque não fazer uma escolha consciente de pensar num futuro que não seja mau? Imagine um futuro fantástico em que se sente inspirado e bem-sucedido. Pense em como os seus filhos vão ser fantásticos em vez de recear que não está a educá-los bem. Em vez de pensar em todas as formas que o seu novo negócio pode fracassar, coloque essa energia e concentração no que tem de ser feito para que ele seja bem-sucedido. Melhor ainda, pense em como se sentirá quando lá chegar.

Tente pensar nisto de outra forma. Digamos que tem mesmo de ir à casa de banho, mas eu digo-lhe que está um leão na banheira. Não vai querer tomar as medidas necessárias para ir à casa de banho. Está a salvo onde está e sabe que não é seguro ir à casa de banho, por isso fará tudo o que for necessário para evitar lá ir a partir do momento em que ficou a saber que o leão lá está. A mesma coisa acontece se estivermos a imaginar um futuro que não presta. Tememos todas as coisas que podem correr mal e, como o cérebro não sabe distinguir os medos primordiais dos intelectuais, sentimos esses sentimentos de um futuro

falso e, por isso, é claro que não queremos trabalhar para esse futuro, porque ele é uma porcaria. Agora, se eu lhe dissesse que à sua porta está uma piza, um copo de vinho, um cachorrinho, ou o que quer que goste e o faça feliz, correria até à porta para o ir buscar, certo? O mesmo acontece quando pensamos num futuro positivo. Iremos aprofundar este conceito no Capítulo 4, mas repare na diferença.

O seu cérebro produzirá os químicos necessários para levar o seu corpo a acreditar que o sucesso futuro está a acontecer da mesma forma que produzirá os químicos que o fazem sentir que esses medos intelectuais estão a acontecer agora. Os pensamentos criam sentimentos e a forma como se sente fará com que seja mais fácil ou mais difícil agir. No início, a ação será difícil, mas é preciso praticar, porque, quanto mais se pratica, mais fácil se torna. E com menos medos a retê-lo, mais fácil será agir. Quanto mais tentar lutar contra o medo, mais acolhe o que teme.

O medo foi concebido para o ajudar a evitar a dor futura, mas faz com que imagine a dor no seu futuro, o que o impede de agir. Isto torna-se uma profecia autorrealizável, porque, se não agir, a dor futura é inevitável. Não estou a tentar assustá-lo; estou a tentar ser honesto consigo. Tudo tem um custo. Chega uma altura em que o resultado de não agir irá apanhá-lo, quer seja não viver de acordo com o seu potencial, não seguir o seu coração, não dar aos seus filhos as oportunidades que deseja para eles ou deitar-se no seu leito de morte e perceber que desperdiçou a sua vida. Quando se aperceber do que aconteceu, poderá ser demasiado tarde.

Chega uma altura em que o resultado de não agir irá apanhá-lo.

A única coisa que pode fazer para evitar a dor é agir agora em direção ao futuro que deseja. Vai ser difícil? Sim. Vai ter dificuldade? Sim. Vai cometer erros? Sim. Mas valerá a pena.