O nascimento do resgate

*M*inha mãe foi um exemplo de mulher que nunca desistiu de mim. Até quando eu me escondia para não ir à escola — agachadinho atrás das plantas em um terreno onde hoje está construída uma bela igreja, em Piracicaba, cidade onde nasci —, ela sempre me achava. E, mesmo a contragosto, não tinha jeito: eu ia à escola.

Confesso. Tentei fugir, mas a escola nunca fugiu de mim. O tempo passou e, além de ter escolhido e seguido uma carreira, investi na minha formação teórica e sempre prestei atenção na escola da vida. Nunca deixei de ficar atento às lições que todas as pessoas me ensinaram. Jamais me escondi dos ensinamentos que a minha trajetória me proporcionou.

E sabe o porquê de “o resgate” no título deste livro? Vou contar!

Em 2001, fiz uma viagem para o Guarujá em companhia da minha esposa, Vanessa, que na época era namorada. Conosco viajavam familiares, entre os quais meu futuro cunhado, Vinícius Naval; o primo deles, Rafael Naval, e um casal de amigos, Rovilson e Maria. Em um dos dias do passeio, resolvemos ficar longe do burburinho das praias mais conhecidas. Escolhemos a praia de São Pedro, que então era quase deserta.

Ao final da tarde, eu estava no mar olhando para o Rovilson e a Maria, que nadavam um pouco mais no

fundo. Em certo momento, tive a impressão de que eles estavam brincando comigo, me chamando, mas logo percebi que na verdade estavam se afogando e pedindo ajuda. Eu não nado bem, mas criei coragem e comecei a tentar me mover em direção a eles. O mar estava bastante agitado, ventava muito e acabou me puxando também. Ergui as mãos para o alto, tentando chamar a atenção de alguém ou da Vanessa. Estava muito perto das pedras, que machucavam minhas pernas enquanto eu tentava permanecer calmo para não me afogar. O mar, então, me puxou para baixo e tive a clássica sensação de ver a vida passando pelos meus olhos. Naquele instante, lembrei-me

O mar, então, me puxou para baixo e tive a clássica sensação de ver a vida passando pelos meus olhos.

das pessoas que mais amo: da minha mãe, da Vanessa... Foi então que ela percebeu a situação e gritou para o irmão e o primo, pedindo ajuda.

Fui salvo por eles.

Rovilson e Maria foram salvos por surfistas. Exaustos pelo esforço e desespero, ficaram muito tempo se recuperando, deitados na areia. Eu fiquei sentado, cabeça baixa, tentando processar tudo o que tinha acontecido.

Desde então, trago comigo essa história. Se hoje estou aqui é porque fui salvo por pessoas que, sabendo nadar e estando atentas, puderam me ajudar. De tempos em

tempos, reflito sobre isso. Vendo as fotos daquela praia, olho as pedras e as vejo como monstros. Mas são monstros que enfrentei, não sem marcas, a caminho do resgate.

Muitas vezes, quando vejo vendedores desmotivados, faço uma analogia com o acontecido e os vejo nadando contra uma correnteza que parece levá-los cada vez mais para longe de resultados melhores. Eu penso que minha experiência profissional me talhou e me colocou em posição de ajudá-los. E é este o propósito deste novo livro: apontar tudo aquilo que, nas várias esferas da vida, nos prepara para a arte da venda. São nossos sonhos, nossas estratégias de organização, nossas técnicas de motivação, nossa maneira de lidar com as equipes com as quais trabalhamos... Eu me proponho a dividir com você toda a minha experiência, para que tenha autonomia para atingir seus objetivos, chegar à praia em segurança e **nunca mais perder sua motivação em vendas em hipótese nenhuma!**

Quando vejo vendedores desmotivados, faço uma analogia com o acontecido e os vejo nadando contra uma correnteza que parece levá-los cada vez mais para longe de resultados.

1. O resgate dos sonhos

CAPÍTULO

*“Há que ter algum sonho correndo nas veias,
e um grão de loucura faiscando na alma.”*

Lya Luft

O sonho de ser palestrante me carregou. Essa frase define a minha vida. Comecei a trabalhar menino, descascando cebolas em um varejão. Hoje sou empresário, consultor, palestrante e escritor. De lá para cá, mais de 30 anos se passaram. Amigos e empregos vieram e se foram. Mas o sonho, ah... este trago comigo sempre. Firme e forte! Sonho, para mim, não é ponto de chegada, mas de partida. Não repouso em cima daquilo que já conquistei. Sempre há um novo objetivo a ser alcançado.

Nestes tempos atuais, tão imediatistas, parece estranho falar em sonho. Em que as pessoas pensam, em meio a tanta luta? Em sobreviver, bater a meta, garantir a vaga. Na nossa sociedade, dizer que alguém é sonhador pode ser até mal interpretado, como se estivesse falando sobre alguém avoado, que vive no mundo da lua. É claro que sem conseguir garantir o básico ninguém sonha. Mas não dá para viver apenas no cotidiano, quase sempre massacrante. Se a vida é um eterno arroz com feijão, quem para e pensa em melhorar garante um tempero

mais saboroso. Aquele que sonha tem potencial para idealizar um futuro melhor!

Sei que você, leitor, quer garantir o sucesso na carreira. Eu o convido a refletir sobre o quanto batalhar por algo maior é importante.

O sonhador, para mim, não é aquele que vive fora da realidade, mas aquele que enxerga além do lugar-comum, com os olhos da coragem, da confiança, da persistência e do otimismo.

E é com essa persistência, de quem nunca desistiu de sonhar, que aponto algumas questões iniciais para nos aprofundarmos no tema.

Os dez maiores ganhos de sonhar

- 1. Esperança e otimismo** – Quem sonha quer algo maior. Não fica parado naquilo que conquista. Acredita que vai ser possível. Transfere essa atitude do profissional para as outras áreas da vida. Quando você foca no que deseja, as coisas ruins acabam ficando em segundo plano.
- 2. Resiliência** – É a capacidade que alguns materiais têm de retornar à forma original rapidamente. Em

vendas, é a capacidade de se recuperar dos “nãos”, de se adaptar e “se virar” perante os desafios, de insistir até atingir o objetivo, de aprender com os erros. Você deixa o perfeccionismo de lado quando aprende que falhar, uma vez ou outra, faz parte do processo. Quem estabelece uma meta sabe que não vai conseguir do dia para a noite nem num estalar de dedos. “Ganhar suado é mais gostoso”, dizem os torcedores de futebol. E também não é assim nas arquibancadas da vida?

- 3. Autoconhecimento** – Se você quer lutar, tem que saber até quanto de combate aguenta. Só você pode ter essa resposta. Entre no ringue preparado, para não se surpreender beijando a lona.
- 4. Limite** – Estabeleça seu teto. Você tem que saber qual é o seu cacife. É aquela velha história de medir o tamanho do passo e o da perna. Adianta ter como meta ganhar um milhão de dólares antes dos 30 anos? Qual a chance de isso acontecer? Um limite mal estabelecido pode ser frustrante. Assim, sonha-se sem sair do lugar.

Se você quer lutar, tem que saber até quanto de combate aguenta. Só você pode ter essa resposta.

- 5. Independência** – Sonhe o que você pode concretizar. Depender dos outros pode atrasar. Há pessoas que condicionam seus passos ao auxílio externo. A ajuda é importante? Claro que é! Mas lembre-se de que se ela não ocorrer no momento em que você precisa e espera, provavelmente estará amarrado e não conseguirá caminhar. Como uma carona prometida, mas que nunca chega!
- 6. Planejamento** – É difícil atingir seu objetivo? Sério? Então, vá aos poucos. Estabeleça seu sonho como sendo seu objetivo. Trace sua trajetória iniciando do ponto em que você está e chegando até seu sonho. Reparta esse caminho colocando metas. Fracione sua luta. Depois, crie estratégias para atingir cada uma das metas traçadas. Quando menos esperar, você chegará lá!
- 7. Confiança** – Eu disse que o sonhador age sozinho? Sim. Mas ele tem que saber fazer uma boa rede de contatos na empresa e fora dela, gente que pode lhe trazer boas informações, toques preciosos. Essa é uma “rede social” que funciona.
- 8. Discricão** – Você tem clareza de sua meta na vida. O que vai fazer? Contar para todo mundo? Publicar nas

redes sociais? Sonhador esperto não abre tudo o que está planejando. “Olho gordo”, acredite, nem sempre é superstição. E há pessoas que não sentem remorso algum em prejudicar os outros. No meio comercial isso tem aos montes, infelizmente.

- 9. Gratidão** – Quem resolve ir à luta sabe reconhecer cada ajuda, cada vitória colhida. A gratidão renova não só nossas próprias energias, mas também daqueles que convivem conosco, porque torna tudo mais leve, mais positivo. Além disso, agradecer é valorizar quem está ao nosso redor. As pessoas ficam felizes ao saber que ajudaram e tendem a fazer o mesmo com mais frequência.
- 10. Alegria** – Essa é a maior recompensa. Quem não arrisca, não petisca, como diziam nossas avós! E continua valendo. Só quem batalha por algo sabe o prazer que dá a conquista. A vida fica mais leve! Além disso, quando você chega aonde quer, descobre que pode fazer ainda mais. E ninguém pode limitar você.

O nascimento de um palestrante

Quando comecei a acalentar o desejo de ser consultor e palestrante, me lancei em uma aventura. Nunca me conformei ou me acomodei apenas com aquilo que tinha. Não queria “só” ganhar dinheiro. Queria realizar um sonho! Aos 20 anos, eu já sabia qual era o meu objetivo. Já tinha experiência como chefe de estoque, vendedor e gerente. Se me tornasse palestrante, treinador de equipes e consultor poderia transmitir essa vivência.

Mas, no início, parecia que a realidade não batia com o meu sonho. Parecia algo tão distante! Gosto de brincar com uma imagem que remete ao começo da minha vida profissional, quando trabalhava em um varejão descascando cebolas. Minha carreira foi construída da mesma forma como esse vegetal se desenvolve: camada por camada. E foi justamente naquele varejão que ouvi uma das primeiras frases motivacionais da minha vida, dita pela mulher com quem eu descascava as cebolas:

— Menino, começamos aqui chorando, mas vamos terminar sorrindo!

Ela plantou em mim a semente da motivação. A vida estava muito difícil, mas eu não parei de sonhar.

E fracionei meu sonho, como as camadas da cebola. Um passo de cada vez, analisando acertos e erros, comemorando as etapas concluídas, ganhando

entusiasmo para os próximos desafios. Mais à frente, falaremos sobre a importância de ter claro o que são os objetivos, as metas e as estratégias.

Essa moça do varejão foi uma das figuras femininas que marcaram minha carreira. A primeira foi minha mãe, Antonia Zem, que sabia bem o valor da educação e não me deixou fugir da escola. Foi ela que, colocando um terço em minhas mãos, me disse para que eu tivesse fé, quando fui procurar meu primeiro emprego no comércio. Eu tinha 12 anos. Saí de casa segurando o terço e rezando. Não tinha dinheiro nem para a passagem do ônibus. Fui a pé até a rua que é considerada o principal corredor comercial da minha cidade. Naquele dia, na primeira loja em que entrei, de calçados, encontrei outra grande figura feminina que iluminou meu caminho: Teresinha de Fátima Pires Cor-

Uma das primeiras frases motivacionais da minha vida: “Menino, começamos aqui chorando, mas vamos terminar sorrindo!”.

reia. Sempre digo que eu – franzino como era – devo ter despertado os instintos maternos dela. Perguntei-lhe se estava contratando. Ela me disse que não havia vaga, mas ficou olhando eu ir embora, entristecido, indo para a próxima loja. Não teve dúvidas: ligou para o gerente do estabelecimento no qual entrei – outra loja de calçados – e recomendou que me contratasse. Enfim, consegui! Ali foi o início de outra fase da minha trajetória profissional: a vida de vendedor. E, embora eu trabalhasse por extrema necessidade, pois em muitos dias minha família mal tinha o que comer, foi nessa época que eu criei o “André vendedor”: um profissional original e criativo, cheio de energia e incansável!

Até os 18 anos, trabalhei em duas lojas de calçados, onde fiz de tudo. Eu era aquele funcionário que conhecia o estoque inteiro, a localização e o preço de cada coisa. Os colegas me procuravam a toda hora para que eu os ajudasse. Interessava-me pela loja como um todo. Tornei-me vitrinista e aprendiz de gerente. Em pouco tempo, tornei-me gerente e, simultaneamente, conciliava as funções de vendedor. Nunca perdi a conexão com essa minha paixão: vender. Foi justamente durante uma venda que atendi aquele que seria meu próximo patrão. Duas

semanas depois de realizar o atendimento, fui transferido para Bragança Paulista, para trabalhar em uma filial da rede de lojas de calçados na qual eu já atuava. Completado um mês lá, fui procurado por aquele cliente que havia atendido na loja da minha cidade. Ele me ofertou uma oportunidade em sua empresa: uma rede de lojas de móveis populares. Eu trabalharia num ponto exatamente em frente à casa de calçados onde eu estava. Aceitei o desafio. Passei por treinamento e pude aprender tudo sobre móveis e a cultura de marketing do setor. Sempre fui bastante agressivo nas minhas estratégias para chamar as pessoas para dentro da loja. Tudo o que funcionava como divulgação na época, eu fazia. O ano era 2001. Colocava microfone e caixa de som na calçada, fazia promoções, distribuía balão, pipoca e algodão-doce para a criançada. Ia a todos os programas de rádio popular da cidade. Essa maneira de trabalhar a propaganda eu levei para o meu próximo desafio, que não demorou a chegar. Aos 23 anos fui chamado para atuar a partir da sede da empresa, na cidade de Sorocaba, que, então, tinha cinco lojas. Em pouco tempo, ainda jovem, me tornei diretor. Sob minha responsabilidade, havia centenas de funcionários e grande parte da área comercial. Nessa empresa

inaugurei mais de 30 novos estabelecimentos em várias cidades, envolvendo-me diretamente em todo o processo, desde a locação do ponto, formação e treinamento das equipes até a publicidade, interação com a imprensa local e criação das campanhas de marketing.

Eu realmente estudo, me envolvo e conheço meu ramo a fundo. E sempre agradeço com a mesma fé que me levou à primeira loja, quando consegui meu primeiro emprego como vendedor.

Durante aqueles anos, com a experiência acumulada na direção das lojas, tantas histórias para contar – e sempre atento ao mundo dos palestrantes – lá no fundo do meu coração, encontrei a semente do meu sonho começando a brotar: eu também seria um deles. Eu já dava treinamentos para as equipes que coordenava. Comecei a fazer algumas palestras para pequenos grupos de outras empresas e associações comerciais. Sempre gostei, desde cedo, de ler sobre vendas, atendimento, motivação, liderança, negócios, administração e marketing. Essas técnicas todas eu não apenas carregava para treinar os outros. Elas fazem parte da minha própria vida. Eu planejei o meu caminho. Certo do meu objetivo, criei etapas, metas e as estratégias para alcançar cada uma delas. Esperei os momentos certos para dar

os passos, um de cada vez. Fui me aperfeiçoando. Com o pouco de dinheiro que sobrava do salário de cada mês, comprava os equipamentos para montar minha

estrutura para as apresentações. Eu precisava de telão, caixa de som, computador, microfone, projetor... Em algumas ocasiões, a meta era comprar dois equipamentos, mas o dinheiro dava para apenas um. Aí entrava a estratégia de rever o orçamento para atingir aquela meta e avaliar como isso afetava a etapa seguinte. Comemorei as conquistas.

Certo do meu objetivo, criei etapas, metas e as estratégias para alcançar cada uma delas.

Eu tinha cada meta como um pilar. Cada vez que chegava a ele, eu o abraçava, sabendo que estava mais perto do meu sonho. Isso me energizava, me dava uma segurança danada!

Para treinar o meu lado palestrante, expandia o horário de trabalho, ficava até tarde na empresa. Montava um palco no fundo da loja e ficava falando, algumas vezes sozinho, exercitando a postura e a dicção. Contava com o apoio de amigos como o Fábio Berto de Oliveira, que me

auxiliava como um mentor e corrigia meus erros, sem papas na língua. Tive a ajuda até mesmo do segurança, que me via falando madrugada adentro. Como dizia Raul Seixas: “Sonho que se sonha só é só um sonho que se sonha só. Mas sonho que se sonha junto é realidade”. Eu completo: é preciso estar perto de gente que sonha o seu sonho e que torce para você conquistá-lo. Meus funcionários também me davam toques preciosos, me corrigindo se eu escorregasse na pronúncia de algumas palavras, por exemplo. Eu aceitava, pois queria crescer, aparar minhas arestas. Eu percebia que eles gostavam da minha humildade. Com isso, havia uma interação maior em nosso relacionamento.

Bem nessa época apareceu mais uma mulher que teve papel fundamental na minha vida. Ela acreditou no meu

potencial e não me deixou sonhando acordado. Tatiana Elizabeth Domingos foi uma grande apoiadora da minha carreira. Sempre digo que ela é minha versão da famosa frase “o homem por trás das cortinas”. Foi a primeira das muitas pessoas que cuidaram de tudo nos bastidores para que eu pudesse dar o meu melhor no palco. Ela sempre me dizia que eu precisava estudar, fazer faculdade, inglês. Eu dizia que não faria, porque achava que a vida ensinava tudo. Ela retrucava que o estudo transforma nossa visão do mundo. Fez pessoalmente minha inscrição para o vestibular. Devo muito a ela.

***Poder não se impõe.
Conquistar-se!***

Estudei muito. Iniciei e concluí a faculdade de Marketing e o MBA em Gestão Empresarial.

Nessa fase em que eu tinha um ótimo emprego, aquele sonho, que me tomava tanta dedicação, chocava algumas pessoas. Muitos me pressionavam dizendo que eu iria perder tudo. Eu era jovem, gerente, logo me tornei diretor. Aquele era meu sustento. Mas eu insistia e não nego que algumas vezes a sede em realizar o meu sonho me prejudicou. É que em vendas não existe preço para o seu sonho. Mais tarde, as pessoas se convenceram que era mesmo aquilo que eu queria. E que faria! Meu amigo Gilberto Cabeggi diz que: “Um sonho que você tenha jamais o deixará em paz, enquanto você não o realizar”. Concordo plenamente e sou a prova viva disso!

Quando eu penso em sonhos, lembro-me de uma frase da Oprah Winfrey, apresentadora norte-americana: “Você recebe da vida apenas aquilo que tem coragem de pedir”. E não é? Foi assim que em 2012 resolvi dar uma guinada mais radical na direção do meu sonho de me tornar palestrante. Nesse momento, estabeleci duas metas para me aproximar do meu objetivo: me desliguei do grupo de lojas de móveis e intensifiquei os trabalhos como consultor e palestrante. Formei-me pela Sociedade Brasileira de Coaching e pela Academia do Palestrante. Sigo

me atualizando constantemente em cursos, workshops e acompanhando bem de perto o trabalho dos colegas palestrantes, aprendendo com eles, ensinando um pouco também. Sou um contador de histórias formado pelo Senac e um vendedor de resultados construído pela vida!

Dois anos depois de lançar-me de cabeça no meu sonho de ser palestrante, abri minha própria loja de móveis planejados, tornando-me empresário.

Para finalizar esse relato pessoal, gostaria de reforçar uma ideia que eu citei brevemente na abertura deste capítulo e que fala sobre ser discreto. Olhando para trás, percebo que no início expus demais meu sonho e isso me prejudicou um pouco. Há pessoas que, mesmo sem maldade, puxam você para baixo. Outras sentem inveja mesmo e não desejam o seu sucesso. Trabalhe com garra, mas em silêncio. Realize primeiro.

É você quem tem que ser o maior apostador do seu sonho!

A importância de sonhar

Os sonhos são mais importantes do que podem parecer à primeira vista. Eles não são apenas o combustível

para nossa motivação pessoal e profissional, mas parte essencial da experiência humana, objeto de estudos e análises. O psicanalista Carl Gustav Jung, por exemplo, fez dos sonhos a base de sua teoria psicanalítica. Para ele, aquelas imagens que invadem nosso sono são uma ponte entre o consciente e o inconsciente. E é de Jung também uma frase que nos faz entender os sonhos como objetivos que temos na vida: “Quem não se arrisca para além da realidade, jamais encontrará a verdade”.

Aí fica bem mais claro, não fica? É a psicologia que nos ensina: viver apenas o aqui e o agora é somente sobreviver. É preciso mais para nos equilibrar diante da existência. É necessário que a gente saiba o que quer, a nossa missão. Deve ser triste passar pela vida e não saber. Perguntar-se sobre isso não é apenas questão de autoajuda. É algo que nos faz crescer. Sem um objetivo maior, tudo parece sem sentido. É como acordar todo dia e cumprir suas tarefas, sem alimentar sonhos nem esperança.

Eu tive muita sorte nesse sentido. Costumo dizer que, quando abro os olhos pela manhã, já estou animado. Desde sempre. Dava risada até no ponto de ônibus. Quando estava descascando cebola, eu já pensava que queria mais da vida. Foi assim que os sonhos me levaram para longe.

A neurociência destaca que o cérebro precisa de objetivos e desafios para se manter ativo. Dessa forma, ele fica programado para atingir o que se quer. Mas, por favor, não fique apenas nisso! Sem determinação, esforço e paciência, não se chega a lugar algum. Essa programação é importante, mas sozinha não basta. Ela tem papel fundamental quando você encontrar obstáculos, pedras no caminho, que aparecem aos montes. Se você se fortalece interiormente, não desiste diante da primeira dificuldade. Ao contrário, estufa o peito e começa de novo. Afinal, pior que não atingir seu objetivo é não ter objetivo para atingir.

O cérebro precisa de objetivos e desafios para se manter ativo.

Imagine chegar ao fim da vida e perceber que você não batalhou pelo que queria, não foi atrás dos seus sonhos. Eu nem imagino isso, pois sinceramente sempre lutei pelos meus sonhos, desde menino. E essa é uma das maiores, se não a maior, recompensas que a gente pode ter.

Mas noto que muita gente parece desistir muito cedo. Como disse Henry Ford: “Há mais pessoas que desistem do que pessoas que fracassam”. Outros nem sabem direito o que querem da vida. Seguem vivendo

naquele banho-maria, sem se arriscar, ficando contentes com o sobreviver.

Deve ser horrível isso, não? E é mesmo! Quem garante é uma pessoa que entende desse assunto: a enfermeira australiana Bronnie Ware. Ela abordou o tema em seu livro *The top five regrets of the dying* — publicado em português com o título *Antes de partir: os 5 principais arrependimentos que as pessoas têm antes de morrer* (2017). Ela acompanhou pacientes terminais que passavam pelas suas últimas 12 semanas de vida. Ouvindo-os falar nesse momento em que todas as máscaras caem, ela foi percebendo e tomando nota daquilo que as pessoas mais se lamentavam de ter “deixado para trás”. São eles:

1. Eu gostaria de ter tido a coragem de viver a vida que eu queria, não a vida que os outros esperavam que eu vivesse – Eu traduziria esse fato, que realmente é terrível, como “eu gostaria de ter perseguido os meus sonhos”. Segundo a autora, somente no leito de morte é que muitas pessoas percebem quantos sonhos deixaram de realizar. Segundo ela, a maioria não foi atrás nem da metade. Penso que esse perigo eu não corro, já que persegui tudo o que queria. Eu conquistei o que

desejava, com muita paciência, levando muita porta na cara, tendo muita decepção, mas nunca entregando os pontos. Sinto que fiz a diferença para mim mesmo.

2. Eu gostaria de não ter trabalhado tanto – A enfermeira revela que esse é o arrependimento mais comum entre os homens. Coisa da sociedade patriarcal, em que o masculino ainda é identificado como o provedor da casa. Na verdade, eles não lastimam tanto o tempo que gastaram com o trabalho, mas o fato de que isso representou não acompanhar o crescimento dos filhos e o companheirismo das parceiras. Eu sinto que trabalhei muito, mas já estou em processo de diminuir o ritmo, justamente para ter mais tempo para minhas filhas. E acho que já plantei bastante, quero ficar mais livre para viver a colheita.

3. Eu queria ter tido a coragem de expressar meus sentimentos – Bronnie revela que, muito tarde, os pacientes perceberam que sufocaram sentimentos para não entrar em atrito com os outros. O resultado é levar uma vida medíocre, sem se expor. Pior ainda é acumular mágoa. Quanto a mim, sinto que posso até ficar com raiva durante um tempo, mas costumo resolver tudo logo, antes que se torne ressentimento – que enferruja a alma. Eu sou assim: se tenho uma coisa para falar,

posso demorar, mas falo. E quase sempre é melhor, pois você não fala na hora da raiva e não machuca.

4. Eu gostaria de ter ficado em contato com os meus amigos – A enfermeira conta que muitos ficam prisioneiros de sua própria vida, perdendo muitas amizades ao longo dos anos. Sinceramente, eu sinto que

tenho, sim, me privado bastante dos amigos. Mas ultimamente tenho feito alguma coisa para compensar. Convido para almoçar, mando mensagens. Tenho procurado me resguardar um pouco, pois estou seguindo um novo caminho, mas entendi que não posso exagerar ou me isolar.

5. Eu gostaria de ter me permitido ser mais feliz – Não

são os outros que garantem sua felicidade, diz a autora. E esse arrependimento é muito comum. As pessoas só percebem tarde demais que a felicidade é uma escolha. E não se sente feliz quem fica preso a velhos padrões e hábitos. Modéstia à parte, eu me sinto feliz. Não caio na armadilha de levar uma vida de rede social, onde se tenta mostrar uma felicidade na qual nem você mesmo acredita. Não tento provar uma euforia que não tem nada a ver comigo. Não quero ser igual a todo mundo. A minha felicidade tem a minha cara.

E você? O que sentiu ao ler os arrependimentos listados pela Bronnie Ware? Eu proponho que, como eu, você faça um balanço da sua vida, de como tem cuidado dos seus sonhos e de tudo aquilo que é importante para você!

Passo a passo para o sonho de sucesso

A vida não tem manual de instruções, mas, em relação a cumprir seus objetivos, existem, sim, regras que devem ser seguidas. Com base na prática, listei alguns comportamentos aos quais você tem de ficar atento, se realmente quer ser bem-sucedido. Palavra de quem teve paciência para chegar lá.

1. Divida seu objetivo – Faça como compra a crédito.

Parcele no cartão, em dez ou mais vezes. Parece brincadeira, mas não é. Você não vai conseguir chegar onde quer de uma só vez. Quanto maior sua meta, mais deverá ter paciência. Sabe por que isso é importante? Porque olhar para o projeto inteiro, pode deixá-lo desanimado, achando que é

muito para você. Por isso, estabeleça vários passos e, assim, terá pequenas vitórias em vez de ficar esperando. O sucesso é construído aos pedacinhos.

2. **Esqueça a perfeição** – Tenho um amigo sábio que diz o seguinte: “O perfeito é inimigo do real”. E não é? Você pode ficar esperando até fazer tudo certinho e, por isso, deixa de fazer o que é possível. Na vida é assim. O perfeccionismo é um problema sério. Quando você nunca se dá por satisfeito com o que faz, vira seu maior crítico e logo concordará com as línguas de trapo que acham que você “não nasceu” para o seu sonho.
3. **Comece logo** – Não é só na vida pessoal que não se deve deixar para amanhã o que você pode fazer hoje. É difícil começar? Claro que é! Se não fosse, não teria graça. Mas não se esqueça que você já pensou na primeira etapa, ou seja, já dividiu seu projeto em partes. Começar fica mais fácil se você diminuiu a expectativa. Não dar o primeiro passo pode ser simplesmente preguiça.
4. **Comemore sempre** – Parece bobagem, mas é muito importante! Não deixe de comemorar a cada progresso, por menor que seja. É uma recompensa que você se dá. É como o brinquedo que você ganhava

por uma nota alta na escola. Traz estímulos para continuar na luta.

5. **Crie e siga os prazos** – Até agora parece que tudo está fácil, não? Nada disso. Você não precisa ficar neurótico querendo fazer tudo de uma vez, mas também não pode deixar a coisa fluir solta demais. Crie prazos. Por exemplo: até o fim do ano eu vou fazer aquele curso. Mas não vale pensar nisso como se pensa naquelas promessas de Ano-Novo que a gente já esquece quando chega o mês de março. Seja seu próprio fiscal.
6. **Foque no essencial** – Não se perca com tantos projetos. Você precisa ter clara a ordem deles, qual é mais importante e qual pode esperar mais um pouco. E tem mais. Hoje em dia existem muitos estímulos. Estamos focados, trabalhando, mas de repente alguma coisa aparece na internet e rouba nossa atenção, deixando o objetivo principal para trás. Sabe o que nunca é demais? Filtro! Tem coisas que são bacanas, mas você pode muito bem pensar nelas mais tarde, não é? Espelhe-se naquelas pessoas que estão onde você quer chegar.
7. **Tenha ritmo e constância** – Essa atitude é importante para você não desistir no meio do caminho. Quando você estabelece um objetivo, está pensando que vai

fazer tudo certinho a cada dia. Mas a gente sabe que acidentes de percurso acontecem. Daí você percebe que está perdendo tempo e quer fazer tudo de uma vez. Deixe essa neura de lado. Nem sempre o corredor que dispara no começo cruza a linha de chegada. O importante é manter o ritmo e não parar.

8. Tenha disciplina – Isso quer dizer: deixe o trabalho em primeiro lugar e a distração em segundo. Sei que isso é difícil, com tantos estímulos que fazem a gente dispersar, como os posts das redes sociais, as mensagens dos aplicativos e tantas outras coisas. Tudo isso distrai a gente exatamente por ser mais prazeroso. Mas tire um tempo em que vai se dedicar apenas ao que é necessário. Não precisa desligar o celular... Deixe-o longe!

9. Seja coerente – Isso quer dizer que você vai cumprir o que estabeleceu sem ficar se preocupando com os outros? Sim, mudanças de planos acontecem, mas quem vai definir isso é você. Cuidado com aquelas soluções e propostas milagrosas que aparecem e querem mostrar que você está perdendo tempo. Não troque o certo pelo duvidoso, já dizia a boa e velha sabedoria popular.

Estabelecendo objetivo, metas e estratégias

Estabelecer metas e estratégias para atingir seus objetivos é tirar o sonho de uma visão irreal e trazê-lo para o terreno do possível. Ele se torna palpável e assim você passa a acreditar nele como algo verdadeiro que você pode e vai alcançar, não mais como uma ideia vaga.

Lewis Carroll, em *Alice no País das Maravilhas*, descreve o diálogo de sua personagem central com o Gato:

— O senhor poderia me dizer, por favor, qual caminho devo tomar para sair daqui?

— Isso depende muito de para onde você quer ir – respondeu o Gato.

— Não me importo muito para onde... – retrucou Alice.

— Então, não importa o caminho que você escolha – disse o Gato.

Então, se você quer chegar a algum lugar, a primeira coisa a definir é a seguinte: que lugar é esse? Parece óbvio, mas muita gente se perde no meio do caminho por não

conseguir definir algo tão óbvio. Se você não define aonde quer chegar, como vai saber se está no caminho certo? Será que não está desperdiçando tempo e energia numa trilha que não é sua?

Além disso, é necessário transformar o sonho em objetivo. Se não for assim, o sonho vai ser sempre algo irreal e inalcançável. Como disse Napoleon Hill, “um objetivo é um sonho com prazo”. Isso é muito importante: quando você deixa seu objetivo mais palpável, cria um desafio para seu cérebro. Sem a transformação do sonho em objetivo, é pouco provável que ele se torne realidade. Você tem que acreditar que é um sonho possível. Se não for assim, nada adianta. Será apenas uma criação mental ou algo que você diz sem se comprometer. Faça com que o sonho seja algo visível. Escreva num papel, coloque na porta da geladeira, no espelho do banheiro. Crie rituais, as pessoas precisam disso. Conte para si mesmo qual é o seu objetivo todos os dias, ou ao menos uma vez por semana. Mas, atenção, conte para si mesmo, não para os outros, como eu já disse.

Claro: não podemos superestimar o sonho. Isso desmotiva. Bom senso e uma visão de conjunto são fundamentais. Uma vez que você saiba aonde quer chegar, estudará quais são as metas para se aproximar do seu

**“Um
objetivo
é um
sonho
com
prazo.”**

Napoleon Hill

objetivo. Algumas delas são indispensáveis. Pode ser um curso, um treinamento, a aquisição de um equipamento. Deve ser realista. As metas segmentam o caminho até o objetivo. Grandes tarefas sempre devem ser quebradas em pequenas ações, porque assim não assustam ao se avolumarem, fazendo com que você desista. É como ir passando pelos marcos de uma pista de caminhada: 10, 20, 30 metros e assim por diante, até chegar ao objetivo que você traçou inicialmente.

Para cada meta, uma estratégia. Esse é um conceito muito importante. A palavra estratégia vem do grego (*stratēgia*) e é uma aglutinação das palavras *stratos* (exército) e *agos* (líder). Tem, portanto, origem militar e significa “a arte do general”, a “arte de fazer guerra”. Com o tempo, passou a ter um significado mais abrangente: métodos e planos para chegar ao objetivo pretendido. É usado, além de na área militar, na economia, psicologia, política etc. Por exemplo: um curso sempre demanda tempo e dinheiro. As pessoas precisam se certificar de estar em condições de arcar com aquilo no momento. A estratégia ajuda a tirar o sonho do papel. É como a bússola que nos guia na direção desejada e que nos salva nas tormentas. A estratégia é uma ação, é uma injeção

na meta. Às vezes, ela precisa ser revista – como da vez em que não consegui comprar os equipamentos que eu previa para aquele mês. Poderia ser outra coisa, por exemplo: “Não vou conseguir arcar com os custos de um MBA agora. Então, vou me reorganizar para fazê-lo daqui a dois anos”. Você precisa ter estratégia, mudar para ganhar força. Às vezes, tem de recusar muitos convites de emprego, por exemplo. Ou reavaliar tudo, se a proposta for boa.

Outro ponto importante para pensar quando for planejar e estabelecer as metas: realizar um sonho, além de uma conquista, é uma jornada de autoconhecimento. Se você não souber quem de fato é você e quais são seus anseios, seus sonhos ficam pelo meio do caminho.

Você precisa do autoconhecimento para saber se suas metas são compatíveis com as suas possibilidades.

Você tem habilidade para a atividade à qual pretende se dedicar? Você realmente deseja viver o seu sonho? Você tem paciência para aprender, resiliência para superar as dificuldades e frustrações? Quais sacrifícios está

disposto a fazer para atingir as metas? As pessoas ao seu redor terão compreensão do seu comprometimento com o projeto? Saber de antemão as respostas para essas perguntas é parte do planejamento. E o planejamento viabiliza o sonho.

Seguir rigorosamente as metas é imprescindível. Não segui-las é um ato de autossabotagem.

Tudo é uma questão de escolha. De alguma coisa você terá de abrir mão. Outro dia estava ouvindo uma entrevista do nadador campeão olímpico Cesar Cielo. Ele dizia que, nos meses anteriores às grandes provas, até mesmo um simples chocalatinho era excluído do cardápio. Outro exemplo: se a meta é juntar dinheiro para pagar um curso, não será possível fazer gastos extras com roupas ou outras compras. É como diz o escritor e palestrante Stephen Duneier: “As grandes conquistas vêm de pequenas decisões”. Duneier fez isso também em questões práticas. Ele caminhava para o trabalho, durante uma hora e meia, ouvindo música. Fez os cálculos e viu que passava 360 horas do ano assim. Então,

resolveu tirar as músicas e colocou um curso de alemão. Hoje fala essa língua.

O que diferencia quem vai até o fim e quem fica pelo meio do caminho? Resiliência, paciência. Sonhos demoram tempo para se realizarem e as pedras no caminho não são poucas.

Os imprevistos

Mesmo com todo o planejamento, há imprevistos, como o tempo que muda de repente. Estar preparado para essas surpresas faz parte de ser resiliente.

É preciso estar atento durante todo o caminho. Às vezes, uma resposta negativa e inesperada logo no início pode nos frustrar ou até matar nosso sonho.

Muitos sonhadores são tachados de iludidos no início da jornada. Existem tantas histórias de vencedores que no início foram recusados... Em sua autobiografia, o desenhista Maurício de Sousa conta o dia em que levou pela primeira vez seus trabalhos para a redação de um grande jornal, na esperança de conseguir um emprego como ilustrador. Escutou do chefe de arte: “Desista, menino. Desenho não dá dinheiro nem futuro