

My
Philosophy
for
Successful
Living

Jim Rohn

With an Introduction by
Vic Johnson
Founder of AsAManThinketh.net

MINHA FILOSOFIA PARA UMA VIDA DE SUCESSO – JIM ROHN

PREFÁCIO

Por Vic Johnson

Meu grande amigo, Bill Rosselle, apresentou-me ao Jim Rohn em meados dos anos 90 através de uma série de fitas cassetes que ele me emprestou. Desnecessário dizer, minha vida nunca mais foi a mesma desde então.

Como muitas outras pessoas experimentaram, foi a simples sabedoria de Jim que sempre falou comigo tão fortemente. E ter tido o privilégio de passar algum tempo com Jim pessoalmente, foi ver o tipo de sabedoria que ele vivia. Ao contrário de muitos dos chamados heróis de hoje, esse herói – um ícone de classe mundial – viveu sua mensagem.

Uma vez calculei o tempo que ele deve ter investido para viajar, preparar e falar em mais de 6.000 palestras para 4 milhões de almas famintas que ele alcançou ao redor do mundo; e eu concluí que ele literalmente deu sua vida adulta para ajudar pessoas a encontrar aquele “dia que mudou o rumo de suas vidas”.

Eu estava com quase 50 anos de idade, na época em que conheci Jim, mas ele é um daqueles tipos de pessoas que você sente como se conhecesse pela sua vida inteira. Não havia nada aparentemente pretencioso sobre ele. Ele sentia nenhuma necessidade de impressionar.

Eu tenho que agradecer Kyle Wilson, que foi o Fundador e Presidente do Jim Rohn International, pelo relacionamento. Kyle também tornou possível para mim falar em um evento de Jim, bem como assistir diversas palestras dele. Foi um dos pontos mais altos da minha vida, quando nós falamos juntos em nosso evento, em Dalas, “Claim Your Power Now” e depois ele apareceu novamente em nosso evento “Claim Your Power Now” em Atlanta.

Mas eu sempre estimei acima destes eventos, a entrevista que eu tive o privilégio de fazer com ele para o nosso programa de TV “Goals2Go”. Nós recordamos isso no primeiro dia (eu acho que esse era o segundo programa que eu fiz naquele dia) e eu estava enfrentando o maior frio, nervoso e excitado, tudo ao mesmo tempo. Mas ele era Jim. Agindo como um cara que já havia falado em mais de 6.000 palestras, era apenas um dia a mais para ele. E aquilo, juntamente com seu encorajamento silencioso, deixou-me à vontade.

Mesmo hoje, eu escuto aos áudios do Jim e é como se ele estivesse sentado ali compartilhando toda aquela sabedoria comigo. Eu conheci muito poucas pessoas em minha vida que puderam colocar a vida em perspectivas simples com Jim podia.

Não se fazem mais Jims. Eu espero que você curta esse livro, no qual reunimos os comentários de Jim em nosso evento em Dalas.

P.S. Você pode conseguir mais da sabedoria de Jim com o download gratuito de uma série de áudios no download-jim-rohn.com

INTRODUÇÃO

Emergindo do seu casulo.

Por aproximadamente 50 maravilhosos anos estive no negócio de compartilhar idéias. Naquela época, diversos fatos tornaram-se notoriamente óbvios. Por exemplo, todos nós queremos um grande negócio. Esse fator é verdade não importa o que compreemos. Entretanto, frequentemente as aquisições mais importantes que fazemos não são com nosso dinheiro, mas com o nosso tempo. Esse é um fato que muitos esquecem, mas eu sempre mantenho esse conceito firmemente preso em minha mente quando faço apresentações.

Milhares de pessoas têm participado de minhas palestras em locais ao redor do mundo inteiro, variando da Malásia, Cingapura, México, Rússia e Coréia. Porém, eu nunca perdi de vista o que eu vejo como minhas duas responsabilidades chaves. Em primeiro lugar, eu quero que as pessoas sempre sintam que elas receberam absolutamente total valor pelo dinheiro que elas investiram. Eu quero que cada participante saia de uma das minhas apresentações dizendo, “Com certeza fiz meu dinheiro valer a pena!”

Meu segundo objetivo nas minhas apresentações, assim como nesse livro, é que cada pessoa sinta que não somente fez seu dinheiro valer a pena, mas também usou seu tempo sabiamente. Eu quero que cada leitor sinta como se o tempo que ele investiu nesse livro foi um tempo muito bem investido.

O ponto de partida é que tempo é mais precioso que dinheiro. Você sempre pode obter mais dinheiro, mas não pode obter mais tempo. Quando você passa um dia fazendo algo, você tem um dia a menos para gastar de outra maneira. Você não pode exatamente “ganhar” aquele dia de volta depois. Isso significa que você sempre precisa investir seu tempo sabiamente e conseguir o melhor valor que puder pelo seu tempo.

Quando você tira um tempo para aprender, como você está fazendo agora com este livro, você está investindo em você e em seu futuro. A razão para isso é que uma boa idéia pode efetivamente mudar a sua vida inteira. Pare e pense sobre isso por um momento. Uma boa ideia pode transformar seu futuro inteiro, variando desde sua saúde, suas finanças, seus relacionamentos.

Idéias são engraçadas no sentido de que elas tendem a ter efeitos ressonantes. Nesse sentido, é quase impossível calcular o valor de uma idéia. É por isso que quando você compra um livro você não está comprando as idéias. A editora simplesmente não pode cobrar pelas idéias. Ela só pode cobrar pelo livro. Determinar quanto cobrar pelas idéias seria impossível. Afinal, você poderia ganhar um milhão de dólares a partir de um livro que lhe custou somente U\$9,95, é assim que as idéias funcionam. E é isso que faz das idéias tão grandiosas.

Outro fato notável sobre idéias e conceitos é que você nunca sabe quando ou onde você vai encontrar aquela idéia ressonante que irradia e muda tudo para você e sua vida. Os primeiros cristãos, por exemplo, foram instruídos que eles nunca deveriam perder a assembléia porque lá era o local onde eles poderiam obter inspiração, sustento e idéias. Importantes momentos podem surgir do harmonioso e inesperado alinhamento do palestrante certo, do livro certo, e da idéia certa se encontrando no exato momento em que você está no estado de espírito certo para ouvir tudo isso.

O ponto de partida é que você nunca vai saber quando aquele momento vai chegar e mudar a sua vida no processo. Olhando por outra perspectiva, o conhecimento e a inspiração que você precisa para transformar a sua vida pode não vir todo de uma vez, mas ao invés disso,

vir em pedaços como parte de um processo. Tenho visto isso nos meus seminários onde pessoas têm recebido diferentes respostas para suas perguntas, em diferentes seminários.

Ambas as palavras, a escrita e falada, são o que nós usamos para transmitir aquelas inestimáveis ideias que podem mudar nossas vidas. É por isso que todos nós deveríamos nos engajar no compartilhamento de idéias. Idéias são conhecimento. Quando compartilhamos conhecimento de forma escrita ou verbal, coisas surpreendentes podem acontecer. Quando uma pessoa transmite conhecimento a outra pessoa, duas coisas acontecem. A primeira é a transformação da pessoa que escuta a apresentação ou lê um livro ou artigo, mas outra transformação acontece também, isto é, no palestrante ou autor.

Com o passar dos anos, isso se tornou cada vez mais óbvio para mim que quando eu inspirei outras pessoas, eu também fiquei inspirado. Dessa maneira, houve um extraordinário e poderoso círculo de retorno de inspiração que é contagiante, inspirador e infinito.

Todos os seres humanos têm a habilidade de se transformar como uma borboleta emergindo de seu casulo e ganhando o céu. Essa é a essência do desenvolvimento pessoal: adquirir informação, ficar inspirado por ela e se permitir ser transformado e, em troca, inspirar outras pessoas também. Ver o que você pode se tornar e o que você pode ajudar os outros a também se tornarem é o maior desafio da vida.

Capítulo 1

A Escada Econômica da América e os Biscoitos de Escoteiras

Eu aprendi uma interessante lição quando eu tinha 25 anos. Essencialmente, essa lição estabelecia que nós somos pagos para levar valor ao mercado. A ideia geral é que não importa quem você é, se você levar valor ao mercado, você será recompensado. É assim que o mercado funciona. Eu comecei a minha auto-educação quando eu tinha 25 anos, e quando eu completei 31 ou algo assim, eu me tornara um milionário. Sinto que isso foi devido, em parte, ao fato de eu ter abraçado esse conceito sinceramente.

Mantenha a verdade sobre o mercado na mente. O mercado não é um misterioso e desconhecido lugar cheio de confusão. Pelo contrário, o mercado é composto de pessoas. Mas isso era só o começo da minha descoberta. Eu aprendi um fato em duas partes que mudou minha vida. Número um, você será pago pelo que você leva ao mercado, e número dois, você ganha pelo que você se torna.

Se você se tornar um líder, um supervisor ou um empreendedor, você será pago por aquela contribuição. Como eu mencionei antes, você é pago pelo valor que leva ao mercado e pelo que se torna. É importante lembrar que companhias, com exceção dos monopólios, vão normalmente continuar a melhorar seus produtos. Em uma tendência similar, você precisa lembrar que você é o seu próprio produto. Percebendo este fato e abraçando-o é a essência do desenvolvimento pessoal.

Uma vez que eu entendi as possibilidades do desenvolvimento pessoal, eu literalmente encontrei dificuldade para dormir. De fato, durante o primeiro ano eu quase não dormi. A partir daquele momento, eu entendi um fato poderoso: educação formal garante a você um emprego, mas auto-educação é o que faz você rico!

A importância da auto-educação e investir no seu próprio desenvolvimento pessoal é algo sobre o que você não aprenderá na escola ou mesmo na faculdade. Contudo, não há como enfatizar o suficiente que isso é um aspecto crítico do sucesso.

Deixe-me dar a você um pouco mais de informação prévia sobre a minha história pessoal. Eu desisti da escola quando eu tinha 19 anos acreditando que eu era esperto o suficiente para conseguir um emprego. Pouco depois que eu comecei uma família, entretanto, descobri que o dinheiro simplesmente não dava.

A percepção de que eu tinha que fazer uma mudança veio quando eu tinha 25 anos. Um dia, eu ouvi o melhor discurso de vendas da minha vida até então e eu quis comprar o produto que estava sendo vendido. Nesse caso, acredite ou não, o melhor discurso de vendas era de uma escoteira e o produto era uma caixa de biscoitos de 2 Dólares. O problema era que eu não tinha os U\$2,00 para pagar. Eu disse a ela que nós já tínhamos comido todos os biscoitos de escoteiras que aguentávamos comer. Eu me senti horrível por mentir para a escoteira sobre comprar uma caixa de biscoitos de U\$2,00! Naquele momento, eu soube que algo teria que mudar.

Determinado a fazer aquela mudança, eu comecei o processo de encontrar um mentor que me ajudaria a transformar minha vida. Não era apenas um processo de encontrar uma maneira de me tornar rico, mas o processo de desenvolver uma filosofia de vida e aprender como trazer um serviço único e valioso para o mercado.

Eu encontrei meu mentor que prontamente começou decifrando e desmascarando todo o meu pensamento falho. Ele declarou que minha abordagem na idade entre 19 e 25 anos simplesmente não havia funcionado. Ele também me falou que eu precisava desesperadamente abandonar minhas desculpas, do tipo “os impostos são muito altos”, e me encorajou a deixar de usar minha lista de desculpas. Seu conselho foi para eu escrever uma lista com todas as minhas desculpas e depois rasgar essa lista em pedaços. Depois pegar uma nova folha de papel e escrever uma palavra nela – “Eu.”

A resposta para meu problema era lidar com o que estava no meu interior. Ele me explicou que a resposta para resolver meus problemas não seria encontrada pelo fato de listar os obstáculos, mesmo que reais e perceber o mundo exterior. Mas em vez disso, por perceber os obstáculos nos meus próprios pensamentos e abordagens.

Essa mudança de perspectiva acionou minha nova jornada. Uma das lições que aprendi é que a renda pessoal de cada indivíduo é determinada primariamente pela sua filosofia, não pela economia. Se você refinar e mudar sua filosofia, então tudo ao seu redor também irá mudar. Isso, é claro, inclui seus rendimentos. Essa estratégia funciona e é surpreendente!

Existe uma boa razão para o fato de quase todo mundo querer vir para a América e essa razão é a nossa surpreendente escada econômica. A escada econômica americana varia de pessoas ganhando algumas dezenas dólares por ano a centenas de milhões! Mas como você pode ir de ganhar alguns dólares por ano para alguns milhões? Essa é, bem, a Pergunta de Um Milhão de Dólares, não é? A resposta, mais uma vez, é filosofia.

Você poderia esperar o governo aumentar o salário mínimo, dessa maneira, adotando o que poderia ser considerado uma filosofia de intervenção governamental. Contudo, você nunca se tornará um top-ganhador se estiver dependendo disso acontecer. Nem você pode depender da empresa para a qual trabalha fazer também esse aumento.

Você pode tentar uma filosofia de demanda, na qual você demanda mais dinheiro do seu empregador. Isso pode aumentar os seus ganhos. Mas você realmente se tornará um milionário nesse processo? Não. Mesmo se você se juntar a outros trabalhadores e entrar em greve, você também nunca se tornará um milionário usando a filosofia da confrontação

coletiva. Nenhuma destas filosofias ou abordagens o ajudará a alcançar seu objetivo final. Elas simplesmente não funcionam se você deseja prosperar de verdade.

É perfeitamente possível ficar rico na América, mas somente se você tiver a filosofia correta. O que realmente funciona então? O que funciona é a quarta filosofia, que eu gosto de chamar de “filosofia da performance e produtividade”. Com esta filosofia, você faz o que é necessário para melhorar a si mesmo e suas capacidades. Você aprende a fazer mais e a ser mais.

Se você usar a filosofia da performance e produtividade, a escala econômica inteira pertence a você, à medida em que você abre novas possibilidades para si mesmo. Se você está trabalhando em uma empresa, será mais valioso e ganhará mais, subirá na carreira, terá mais dinheiro e, em retorno, abrirá oportunidades a mais para você. Este é um potencialmente infinito ciclo de benefícios. Você pode ir quão longe quiser ir, pois as possibilidades são infinitas, especialmente na América.

Se você pensa que fazer isso é difícil na América, repense. A média de ganhos de um trabalhador em Bangladesh é de U\$200,00 por ano! Se você está andando por aí com a ideia distorcida de que ter sucesso na América é muito difícil, então você tem a filosofia errada. Isso significa que você precisa submeter-se a um processo de auto-educação.

Outro equívoco é que você não pode aumentar dramaticamente o que você está ganhando. Isso também está errado. Na América, há pessoas ganhando U\$5,00 por hora. Contudo, você não precisa procurar muito para encontrar pessoas ganhando U\$50,00 por hora. Continue procurando, e logo encontrará aquelas ganhando U\$500,00 por hora, tais como um advogado de alta potência. Você vê, é tudo uma questão de trazer os valores corretos para o mercado. E essa Escada de Prosperidade não termina aí, mas, de fato, se mantém crescendo. Parte da sua auto-educação é perceber que há possibilidades e que elas estão ao seu redor.

Então lembre-se, seus ganhos são determinados pela sua habilidade de desejar, visualizar e re-imaginar a si mesmo e suas possibilidades. A Escada Econômica da América não restringe ninguém. Aqui, você pode possuir tantos bens imóveis quanto queira, tantos carros quanto queira, e tantos barcos quanto queira.

Aqui está o núcleo da filosofia. Tudo se resume a isto: se você trabalha duro no seu emprego, você ganha a vida. Se você trabalha duro em si mesmo, você pode fazer fortuna. Qual é a razão para esta verdade? Sucesso não é algo que você persegue. Sucesso é algo que você atrai por se tornar uma pessoa atraente. O caminho para você ficar rico não é desejando que a sua vida fosse mais fácil, mas, em vez disso, focando em tornar a si próprio melhor.

Capítulo 2

A Filosofia da Performance e Produtividade

Muitas pessoas querem alcançar a prosperidade e a grandeza. Este é um tópico que certamente recebeu mais atenção do que outros ao longo dos séculos. E irá continuar a receber por muito tempo após a publicação desse trabalho. No entanto, a resposta para como atingir a prosperidade e a grandeza é surpreendentemente simples. Mas muitas pessoas não conseguem entender a mensagem.

Atingir prosperidade e a grandeza pode ser simplificado em ajudar outras pessoas. Encontre uma forma de servir muitas pessoas. De forma simples, é isso que leva à grandeza, poder e influência.

Uma das frases mais famosas de John F. Kennedy foi: "Não pergunte o que o país pode fazer por você. Em vez disso, pergunte o que você pode fazer pelo seu país!" Essa frase resume o que uma pessoa precisa para atingir grandeza e independência financeira.

Pensar sobre o que pode fazer pelas outras pessoas em sua família, no seu bairro, no seu estado, no seu país e no mundo é o segredo para a prosperidade. Lembre-se de Zig Ziglar, por exemplo. Eu conheço Zig por mais de 50 anos e ele foi muito feliz quando disse: "Se você ajudar um número suficiente de pessoas a conseguirem o que querem, você poderá ter tudo o que quiser."

Agora, você pode estar pensando que isso é muito simples para ser verdadeiro, mas é. Essa é a grande filosofia que está no coração da transformação da sua vida. Invista em você. Invista em sua própria auto-educação. Depois disso, pegue este conhecimento e use para ajudar outras pessoas a conseguirem o que querem da vida. No processo, você irá adquirir poder e liberdade financeira.

O mundo está atualmente em um nível extraordinário de mudança. Tudo o que temos que fazer é olhar para a metamorfose que está acontecendo na China. Lá existem agora mais de 235.000 milionários. E adivinha de onde os novos bilionários estão aparecendo? Na Índia! São tempos surpreendentes. Oportunidades sem igual existem em todos os países do mundo.

Uma das facetas dessa oportunidade é a competição. Ela está se tornando verdadeiramente global pela primeira vez. Dentro desse novo elemento de competição surge um novo elemento de oportunidade. Muitos temem o que a competição traz, pois muitos sempre irão temer o desconhecido. Mas o fato é que, sem esse extraordinário nível de competição, todas essas oportunidades não existiriam.

Como ter certeza de que você é valioso nesse novo, dinâmico e mutante século XXI? Primeiro, tenha certeza de ter mais de uma habilidade. Veja a indústria automobilística dos EUA nos últimos 15 a 20 anos. Fabricantes de carros fecharam fábricas e demitiram funcionários. Aqueles sem muitas habilidades não tinham a flexibilidade para competir. Um especialista que trabalha na mesma área dos 21 aos 65 anos de idade é uma raridade agora.

Uma variedade de habilidades significa que você está mais flexível e pode se adaptar as mudanças e evoluções do mercado global. Afinal de contas, aquele que não evolui não prospera ou não sobrevive. Tendo várias habilidades, você aumenta seu valor para o mercado. Além disso, com um mercado dinâmico como esse destinado a ser a regra, você deve lutar para manter afiadas suas habilidades atuais e desenvolver novas. Isso te dará uma vantagem importante e te manterá mais seguro contra a obsolescência.

Toda essa informação se conecta com o porque de eu ter ficado rico aos 31 anos. Logo depois de me encontrar sem poder comprar aquela caixa de biscoitos da bandeirante, eu comecei a investir em mim mesmo. Isso significou aprender novas habilidades.

Eu escrevi as habilidades que eu tinha a minha disposição naquela época, e elas eram muito limitadas. Eu refletia meu passado em uma fazenda em Idaho. Eu conseguia tirar leite de vacas, mas isso, vamos dizer, não pagava muito bem. Eu sabia que precisava aprender mais se eu quisesse ser mais e ganhar mais.

Aqui está um exemplo de como eu diversifiquei minhas habilidades. Acredite ou não, eu comecei a ensinar capitalismo na Rússia. Depois que o comunismo desapareceu, eu descobri que havia um vácuo na antiga União Soviética. Logo percebi que minhas habilidades em ensinar capitalismo eram valiosas na Rússia. Nos últimos 12 anos, por exemplo, eu já fui a Rússia 5 vezes ajudar pessoas a fazerem a transição de uma economia centralizada para uma capitalista.

Uma das lições chave que ensinei aos meus alunos é que pessoas pobres e ricas têm filosofias radicalmente diferentes. Por exemplo, aqui está uma filosofia que garante a pobreza: gasta o dinheiro e investir o que sobra. Essa estratégia irá te fazer pobre.

Por outro lado, a filosofia que te fará rico é: invista seu dinheiro e gaste o que sobrar. Você pode ter a mesma quantidade de dinheiro, mas graças a uma diferença de filosofia, você pode atingir uma diferença dramática de resultado.

Ganhar dinheiro começa com a filosofia certa, mas existem outros passos, como encontrar clientes e vender a eles algo em que acredita. No meu caso era um produto nutricional.

Segundo, aprenda a encontrar pessoas boas. Um negócio precisa de pessoas boas por trás dele. Você não pode fazer tudo. Eu peguei inspiração da Bíblia para essa dica. Uma lição bíblica que sempre ficou em minha mente foi, se você procurar, vai encontrar boas pessoas, mas você tem que se comprometer a procurar. Investir o tempo e o esforço para achar pessoas boas irá recompensar encontrando pessoas de qualidade. Isso pode parecer simples, mas é um ponto em que muitos empreendedores e empregadores passam por cima.

Nesse estágio, você terá 3 coisas. A primeira são suas habilidades. Essas habilidades permitem que você ajude pessoas a melhorarem suas vidas. Segundo, você encontrou clientes e tem um produto de qualidade para vender a eles. Finalmente, se você investiu tempo procurando pessoas de qualidade, você terá um grupo de pessoas boas que ajudarão você em seu empreendimento. Agora você está pronto para ganhar dinheiro e mudar vidas; sua vida e a vida das pessoas ao seu redor!

Seus colaboradores são a chave. Afinal de contas, o que poderia ser mais importante do que achar as pessoas que irão trabalhar para realizar os seus sonhos? Encontrar boas pessoas pode ser difícil e levar tempo. Se são pessoas de mentalidade independente, isso pode ser um desafio, algo como pastorear gatos. Mantenha em mente que pastorear ovelhas é fácil, mas você não quer trabalhar com elas. Você quer pessoas de mentalidade independente!

Se você conseguir colocar duas ou 3 pessoas focadas em uma tarefa, então quase nada é impossível. Certamente você não irá escutar essa idéia na escola tradicional, mas é um fato. Isso justifica a importância e o valor de longo prazo de se associar a pessoas de qualidade.

Você não tem que ser a General Motors ou a Apple para lucrar. Tudo o que tem que fazer é ser razoavelmente claro e focado, ter vontade de trabalhar duro e então aprender a multiplicar. Não tenha medo de colocar outra pessoa para fazer! Isto pode ser difícil em outras partes do mundo, mas estamos nos EUA. É isso que faz os EUA únicos.

No que quer que coloque seu foco, se você é quem faz, pode sobreviver, talvez até viver bem. No entanto, se você quer mais do que viver bem (ou você não estaria lendo esse livro), consiga alguém para fazer o trabalho com você e isso é o começo da fortuna, simples assim.

Então mostre a alguém como ficar rico, mostre a alguém como ganhar dinheiro, como vender e recrutar. Você ficará maravilhado com o quão bom isso pode fazer você se sentir. Saber que você deu poder para outra pessoa viver o sonho dela é diferente de qualquer outro sentimento. Com a Filosofia da Performance e Produtividade, existe um ciclo infinito de benefícios e recompensas, e existe o suficiente para todos!

Capítulo 3

Trabalhado com outras pessoas

Como você já deve suspeitar, encontrar pessoas de qualidade para trabalhar com você e para você é um aspecto crítico para transformar sua vida e encontrar a prosperidade ao mesmo tempo. Existem mais passos para esse processo. Nós iremos cobrir um que pode alterar dramaticamente a trajetória de seus ganhos, que são as recompensas e os reconhecimentos.

Recompensar pessoas pelos pequenos progressos é uma parte chave do seu negócio. Se você é um pai, então sabe que precisa recompensar seus filhos pelos seus sucessos, por que não nos negócios? O simples fato é que recompensar pessoas por pequenos passos de sucesso pode gerar uma fortuna para você.

Aqui está o que gosto de denominar de Filosofia da Prosperidade: seja tão ocupado dando reconhecimento aos outros ao ponto de não precisar de reconhecimento para si mesmo (não se preocupe, você será pago multiplicado pelos seus esforços).

Próximo, tire tempo para aprender as habilidades de comunicação. Tornar-se um comunicador habilidoso é uma dos melhores investimentos que você pode fazer em você mesmo. Como um comunicador habilidoso, você terá a possibilidade de comunicar suas próprias necessidades e motivar seus parceiros. Não subestime a importância disso.

Comunicar-se em um ambiente de negócio pode ocorrer de diferentes formas e permitir várias formas de recompensa.

1. Treinamento

O primeiro nível é o treinamento. Trata-se simplesmente de mostrar a alguém como seu negócio funciona e como uma tarefa específica pode ser desempenhada. Treinamento é fácil. Na verdade, é tão fácil que até uma criança pode fazer.

2. Ensino

O segundo nível é ensinar. Isso é um pouco mais complicado. Ensinar é usar a comunicação para proporcionar a outros o desenvolvimento de habilidades para a vida. Se você é um professor bem sucedido, quando seus pupilos forem embora, crescerão com as novas habilidades aprendidas.

3. Inspiração

Então existe o terceiro nível de comunicação e ele vem na forma de aprender a inspirar. Em parte, isso significa ajudar outras pessoas a se visualizar melhores do que são atualmente. Isso envolve ajudar as pessoas a enxergar além dos limites de onde estão agora e imaginar onde podem estar no futuro. É aí que você pode mudar e revolucionar vidas. De forma interessante, toda essa ação de aprendizado na comunicação com outros irá gerar mais dinheiro para você. Isso está conectado com o passo frenético da globalização também.

Assim como irá precisar de mais de uma habilidade para o século XXI, você precisará de mais de um idioma. Isso pode ser um choque para uma cultura não linguística como os EUA. Mas muitas pessoas ao redor do mundo, na Europa e Ásia, por exemplo, já falam muitas línguas. Isso dá a eles inúmeras vantagens.

Por exemplo, na medida em que lê esse livro, milhões de pessoas estão aprendendo inglês na China. Quando eu viajo para países Escandinavos, eu não preciso de tradutor. Esse processo lá já está avançado.

Mantenha isso em mente. Eu tenho inúmeros colegas que falam 3 ou mesmo 4 idiomas. E eles estão ganhando milhões como resultado do domínio de cada uma das línguas. Comunicação é chave em negócios. E a comunicação está evoluindo devido à tecnologia. Ensinar aos seus filhos múltiplas linguagens é um dos maiores presentes que pode dar para o futuro. Aprender idiomas adicionais não é impossível. Como tudo na vida, é tudo uma questão de foco.

Se você não está convencido de que aprender uma língua estrangeira é o melhor para você e sua família, considere isso. Uma das melhores formas de construir uma muralha financeira ao redor de sua família é ter mais de uma habilidade e saber mais de um idioma. Por exemplo, é mais fácil para uma pessoa emigrar para outro país quando tem múltiplas habilidades para oferecer e pode oferecê-las em várias línguas.

Capítulo 4

Uma olhada nos princípios

Na escola, a maioria das pessoas escuta um mantra: “fique na escola, estude bastante, arranje um emprego e não se meta em confusão,” mas, eu sempre me perguntei: “É só isso!?” Claro que a resposta é não. Existem muito mais coisas para o sucesso do que essa simples frase e existem muito mais possibilidades também.

Lembre-se que tudo gira em torno de sua filosofia e sua abordagem. Aqui está outro conceito que me fez rico: lucro é melhor do que salário. Agora, isso não significa que você não possa ter os dois, você pode. É que os lucros são melhores do que salários. O salário irá garantir sua sobrevivência, o lucro te fará uma fortuna. A boa notícia é que você não precisa escolher um eliminando o outro.

Eu comecei a trabalhar por lucros e fortuna em tempo parcial. Eu estava trabalhando tempo integral no meu emprego, mas estava trabalhando para ter lucros também. Eu estava trabalhando tempo integral em meu emprego e tempo parcial em minha fortuna. Isso é simples e algo que qualquer pessoa possa fazer.

Não importa o que você está fazendo na vida, é importante que você aprenda os princípios ou a fundação de dado trabalho ou tarefa. Sem essa habilidade, você não sabe exatamente o que está acontecendo. Ganhar dinheiro não é realmente tão diferente. Vamos dar uma olhada em alguns princípios fundamentais bem comprovados que você precisa conhecer para ganhar dinheiro.

Primeiro de tudo, suspeite de alguém que diz que tem um novo sistema para ganhar dinheiro ou tem “novos princípios.” As chances são de que eles não possuam nada disso. A razão é que esses princípios são testados pelo tempo e já têm sido usados por algum tempo.

A primeira coisa que precisa é ter um sistema guia pessoal das coisas que você fará ou não, pessoas com quem irá se associar e com que não se associará, etc. Esse guia atuará como uma forma de mantê-lo longe do perigo e no lado certo da oportunidade. Embora possa parecer simples, em situações da vida real pode ser mais complicado como o mundo real.

Oportunidades podem surgir em seu caminho e não são muito boas. Você terá de ir em um outro caminho mesmo que ela pareça atraente de uma forma ou outra. Perigo e oportunidade, afinal, andam lado a lado. Ser proativo e avaliar constantemente as novas informações significa que você será capaz de distinguir entre o perigo e a oportunidade.

Se você não acha que essa dinâmica entre perigo e oportunidade existe, dê uma olhada na história recente da humanidade. A maior parte do mundo durante nossa vida tem sido dominada pelo que só podemos denominar tirania alternada. De um lado está a liberdade, do outro a tirania. Essas duas forças tem se debatido nos últimos 50 anos. Finalmente a liberdade ganhou mais vezes que sua adversária. Nós vimos o muro de Berlim cair, vimos o comunismo acabar e vimos as forças da liberdade se erguerem com um novo dinamismo ao redor do globo.

Talvez nunca tenha sido fácil ou bonito, mas houve progresso. Agora, a maior parte do mundo está livre. Porém somente há 50 anos, a maioria do mundo experimentava a tirania. Uma vez que a liberdade acordou e foi trabalhar, a tirania não conseguiu se sustentar.

Sob a alcunha do comunismo, Stalin assassinou milhões para fazê-lo funcionar. O Ocidente observou esses eventos com horror. Não é de se admirar que Reagan chamasse a União Soviética de Império do Mal. Sob o sistema soviético, o estado controlava todo o capital

e isso os tornou muito poderosos, até demais. Stalin, e outros como ele, tinha carta branca para fazer o que queriam. Os resultados foram terríveis.

Nós podemos ver essa luta entre liberdade e tirania, luz e escuridão e em outros aspectos da vida também. Um exemplo disso é no que diz respeito à saúde. Você precisa manter seu corpo forte e saudável se quiser atingir seus sonhos e metas. Esse aspecto do sucesso normalmente é subestimado, mas é crítico para felicidade e sucesso. Afinal, como você poderá conquistar e usufruir de seus sonhos e desejos se não tiver energia ou pior, se estiver doente?

Capítulo 5:

Refinando e Fortalecendo sua Filosofia Pessoal

Aprender de sua própria experiência é chave para o sucesso. Ter a capacidade de transformar fracasso em uma experiência positiva de onde aprende, pode ser a diferença entre sucesso e fracasso. Em resumo, aprender de suas próprias experiências é crítico para refinar e fortalecer sua filosofia pessoal.

É vital também que você aprenda da experiência de outras pessoas. Esse ponto não poderia ser mais óbvio, mas as pessoas regularmente passam por cima dele. Você simplesmente não pode experimentar tudo. Ter tempo para reconhecer as experiências, os sucessos e fracassos de outros pode ajudá-lo a atingir o que quer na vida. Você pode aprender muito dos fracassos e sucesso de todas as formas, tanto os seus quanto os dos outros.

Quando você aprende do sucesso e fracasso dos outros, você aprende a evitar os perigos e maximiza as oportunidades que o mundo apresenta. Nós podemos usar tais informações com o propósito de auto-educação, ou seja, desenvolvimento pessoal.

Agora, de forma alguma, estou dizendo o que você deve fazer. Embora existam muitos conselhos nesse livro, no final das contas é você quem deve definir e decidir seu caminho único. Eu estou apenas oferecendo-lhe um guia do que é possível e mostrando o processo de desenvolvimento pessoal e auto-educação. Você pode fazer mudanças substanciais e tangíveis em sua própria vida.

Mantenha isso em mente: Você não é uma árvore. Não é imóvel, preso em um lugar sem mobilidade. Como um ser humano, pensante e com liberdade de locomoção, com intelecto e livre arbítrio, você pode interagir com seu ambiente em alto nível. Você pode pegar sua filosofia pessoal, nascida de sua auto-educação e desenvolvimento pessoal, e fazer mudanças dramáticas. Essas mudanças podem causar um impacto no mundo ao seu redor e, claro, em sua vida também.

No centro de tudo está sua filosofia pessoal; como você aborda oportunidades e perigos, certo e errado. Como você se comporta e interage com o mundo define seu nível de sucesso e até mesmo seu legado para o mundo.

A segunda área para redefinir e fortalecer sua filosofia pessoal é sua atitude. Uma coisa é entender que você é um ser dinâmico, capaz de interagir com o mundo, mas sua atitude é também um componente chave no processo para o sucesso e felicidade.

Nós somos influenciados pelo que sabemos, e também por como nos sentimos. Não importa quão estóico você seja, suas decisões serão impactadas de alguma forma pelas suas emoções. Como você se sente sobre seu passado e seu futuro influenciará suas decisões e

seus caminhos que você seleciona para si. Perceba que esse fator irá ajudar a fortalecer sua filosofia e sua abordagem.

Alcançar tudo o que quer da vida exige que você olhe para trás, para suas experiências. Assim, conhecerá melhor como proceder no futuro. Isso permite projetar-se no futuro e pensar onde quer estar. Esse processo pode começar com alguns passos simples como escrever como você quer que o futuro seja.

Separar um tempo para sentar e escrever suas metas para o presente, futuro próximo e um futuro mais remoto é uma parte necessária para transformar sua vida. Meu mentor me mostrou o valor de dar esses passos e, na verdade, eu iria até mais longe afirmando que esse é o maior presente que você pode dar para uma pessoa. Ensinar os outros o valor de estabelecer suas metas e se mover rumo a elas é inestimável.

Então, pare e pergunte-se:

- O que eu quero para mim?
- O que quero para minha família?
- O que quero para meu negócio?
- O quanto estou disposto a oferecer?
- O quanto estou disposto a compartilhar?
- Quais são minhas metas?
- Essas metas me inspiram?
- Como elas fazem me sentir?

Lembre-se que fazer perguntas é a forma de como nós começamos a adquirir conhecimento, tanto sobre o mundo quanto sobre nós mesmos. Andrew Carnegie disse que passaria metade de sua vida ganhando dinheiro e a segunda metade doando tudo o que ganhou. Isso é inspirador! Carnegie ficou tão entusiasmado com sua meta que foi capaz de acumular 400 milhões de dólares na sua primeira metade de vida. Naquela época era uma quantia incrível de dinheiro (uma das maiores fortunas do mundo!). Então, cumprindo sua palavra e sua meta, ele passou a segunda metade de sua vida doando tudo e ensinando como ter sucesso.

A principal lição aqui é que razões e metas podem ser poderosas. Essas razões e metas podem servir como motivadores potentes que irão não só mudar sua vida, mas as vidas das pessoas ao redor de você e talvez até o mundo. Então seja ousado quando estabelecer suas metas. Reveja suas próprias experiências, pois são fonte potenciais de informação e auto-educação. Então olhe para frente com inspiração em seu coração sobre o que você quer alcançar em sua vida, para você, sua família e para o mundo.

Você pode ter tudo o que quiser em sua vida se seu empreendimento ajudar outras pessoas. Se você quer ser um líder poderoso e influente, então tem que reconhecer esse fato. O que fez dos EUA a nação mais poderosa e única nos últimos 6.000 anos de história registrada foi a quantidade de talentos que vieram para cá. Nos últimos 400 anos, todo tipo de pessoas têm vindo para os EUA, mas não vieram com as mãos vazias. Em vez disso, essas pessoas trouxeram seus dons únicos. Isso fez dos EUA um lugar único no mundo. Os dons da linguagem, da liberdade, da ética do trabalho, do conhecimento em todas as suas formas, da inspiração, visão e entusiasmo. Todos eles se misturaram para fazer dos EUA um país grande e único.

Todos esses dons foram trazidos para cá. É isso que nos faz tão único. Nenhum país foi um depósito de conhecimento e talentos como os EUA. A contribuição que fez dos EUA um país único veio de todos os lugares, como os milhões de escravos esquecidos ou dos nobres

que receberam certificados de propriedade de um Rei ou Rainha na Europa. Uma pessoa sozinha não faz um empreendimento, nação ou economia. Precisa de todos nós para construir uma economia.

Finalmente, trabalho é essencial para todos os empreendimentos. Grandes realizações como construir uma nação do nada vêm da atividade. Ter uma filosofia central forte é parte da equação, outra é ter a atitude correta e a terceira parte é “arregaçar as mangas” e realizar o trabalho.

Capítulo 6:

Sua Fortaleza Financeira: Medindo o Sucesso

Meu pai me ensinou a importância de viver livre das dívidas e ser financeiramente independente, e acho que essa lição tornou-se mais importante do que nunca. Com a questão da dívida e seu impacto sobre as pessoas e nações sendo uma questão de primeira página em todo o mundo, tomar um momento para considerar a importância de evitá-la é tempo bem investido.

Conquistar a independência financeira tem muitos componentes e muitas faces. Um desses componentes é ficar animado com o seu trabalho. Isso faz parte do motivo pelo qual você precisa aproveitar o que faz. Você pode ter ouvido que, se você gosta do que está fazendo, vai trabalhar mais e ter mais entusiasmo pelo trabalho que tem em mãos. Há uma grande verdade nisso.

Como discutimos no último capítulo, o trabalho duro derivado de sua filosofia é uma parte importante de conseguir o que você quer da vida. É necessário aprender a abraçar o trabalho, pois não podemos simplesmente esperar que um milagre chegue e mude nossa sorte. Em vez disso, devemos todos tomar as medidas proativas que nos levarão aos nossos objetivos.

Muitas pessoas, no entanto, trabalharão cegamente sem investir tempo para refletir sobre seu progresso. Parar periodicamente para acessar e medir o progresso de um é um aspecto crítico para o sucesso. Estabelecer uma meta, como abordamos, é um lugar central e vital no processo de alcançar seus objetivos e independência financeira. No entanto, acompanhar o seu progresso é fundamental.

Se você já tentou perder peso, então você já entendeu essa ideia muito bem. Se você não parar e se pesar de vez em quando para acompanhar seu progresso, então você realmente não sabe o quão bem sua estratégia de perda de peso está funcionando. Da mesma forma, sem medir seu progresso, será difícil para você alcançar a liberdade financeira que você procura.

Quantos anos você gostaria que seu filho passasse na quarta série? Mais do que provavelmente, sua resposta é de um ano. Nós instintivamente ensinamos nossos filhos a medir o tempo em incrementos razoáveis. Afinal, quanto maior o trabalho, mais tempo pode demorar para ser concluído, mesmo que você esteja completamente focado. Você não pode pedir a alguém para realizar uma tarefa complexa, em seguida, voltar cinco minutos depois e perguntar: "Como estão as coisas?" Tenha isso em mente com seus próprios esforços.

Essa questão de tempo ressalta a importância da responsabilidade pessoal no processo de sucesso e desenvolvimento pessoal. A sociedade não exige que você cuide bem de si mesmo para poder ser saudável. Nem a sociedade exige que você construa um muro

financeiro em torno de sua família. Não há lei que você faça alguma dessas coisas. Tudo isso se resume a responsabilidade pessoal, autoeducação e autodesenvolvimento.

Você pode suspeitar que há um julgamento moral em tudo isso, mas isso não é necessariamente o caso. Considere por um momento que uma pessoa má pode tomar grandes decisões, e uma pessoa maravilhosa pode tomar decisões erradas. Seu caráter e bússola moral não significa necessariamente que você tomará decisões excelentes ou decisões horríveis.

Boas pessoas podem ter lapsos temporários de julgamento, como qualquer outra pessoa. A tomada de decisão é mais complexa do que preto e branco ou esquerda e direita. No entanto, esse fator destaca a importância de desenvolver sua filosofia pessoal e segui-la de perto. Lembre-se de ser capaz de distinguir entre perigo e oportunidade é um dos principais elementos que estamos explorando neste livro.

Capítulo 7:

Seis Passos Para Uma Vida Extraordinária

Neste último capítulo, quero discutir o estilo de vida e nossos relacionamentos pessoais. Anteriormente, discutimos a comunicação e sua tremenda importância no campo do sucesso nos negócios, mas é importante lembrar que a comunicação desempenha um papel em sua vida pessoal também.

Quanto mais poderoso você for como orador, mais cuidadoso e medido você precisa estar com suas palavras. Isso faz parte de viver uma boa vida. De fato, tudo o que abordamos neste livro, de uma maneira ou de outra, aponta para ser um membro positivo e contribuinte da sociedade. Levando uma vida boa e tentando ajudar os outros, desde a família até a comunidade, até o país e, quem sabe, até o mundo.

Se aplicado à sua vida, os princípios deste livro permitirão que você viva uma vida extraordinária, uma vida que você considerará enriquecedora e recompensadora e que ajudará os outros a prosperar e crescer também.

Mas o que constitui uma boa vida? Obviamente, você pode obter uma variedade de respostas para essa pergunta. Mas acho que a maioria das pessoas provavelmente concordará com a lista que eu montei.

1. Seja produtivo

Primeiro, em nossa lista de seis etapas, levar uma vida extraordinária é ser produtivo. Aqui está o porquê: você não será feliz a menos que seja produtivo. O núcleo da palavra "produtividade" é o que você produz. Seu objetivo deve ser produzir algo de valor para o mundo. Não se venda, mas se esforce para produzir tudo o que puder para sua família e seu próximo.

Você se sentirá melhor consigo mesmo e com sua vida quando estiver produzindo e sendo produtivo. Todos nós queremos sentir como se nossas vidas tivessem um significado. Uma maneira de encontrar tal significado e propósito é fornecer para a família e para os outros no mundo.

2. Valorize Relacionamentos

O segundo elemento necessário para viver uma boa vida é ter bons amigos. Colecione e cultive relacionamentos com pessoas que o conhecem, sabem do que você é e gostam de

você. Muitas pessoas abordam a vida a partir da perspectiva de "eu, eu e eu". No entanto, no final, essas pessoas geralmente ficam tristes e sozinhas. Quando seu foco é apenas em você mesmo, é quase impossível cultivar amizades reais e duradouras que resistirão ao teste do tempo. Aqueles que não contribuem para a sociedade, muitas vezes acham que pagam um preço na forma de solidão.

Pesquisas médicas indicam fortemente que os relacionamentos podem realmente aumentar sua expectativa de vida. Com isso em mente, por que não cultivar amizades de qualidade? Apenas lembre-se de ter certeza de que as amizades que você cultiva são positivas e que esses amigos são uma força positiva em sua vida.

3. Respeite suas origens

O terceiro elemento da nossa lista é conhecer sua cultura, patrimônio, idioma e história. A diversidade faz parte do que tornou a América excelente. Compreender as contribuições dos nossos antepassados para esta grande natureza multi-cultural e multi-étnica é uma obrigação!

4. Saúde espiritual

Não se esqueça de ter tempo para sua saúde espiritual. Não importa em que você acredite, é importante dedicar tempo à sua espiritualidade e às suas crenças. Não deixe essas crenças inexploradas e não estudadas. Isso faz parte do processo de construção de um país forte, famílias fortes e comunidades fortes.

É importante ter em mente que os pontos comuns das crenças, assim como os pontos em comum na cultura e na linguagem, servem para ajudar as sociedades a formar laços fortes. Sem esses vínculos, é difícil para as sociedades manter uma sociedade coesa e firme ao longo do tempo. É essa semelhança de experiência e identidade compartilhada que ajuda comunidades e países a prosperar e crescer.

5. Construa um Círculo Interno

Quinto, cultive seu círculo íntimo e reserve um tempo para inspirar seu círculo íntimo de amigos e familiares, pois isso é importante por muitas razões. O principal desses motivos é que seus amigos e familiares, por sua vez, também o inspirarão. Ter um círculo íntimo de amigos e familiares também pode servir para dar-lhe um amortecedor contra as colisões esperadas, contusões e conseqüências imprevistas da vida.

Não importa o quão cuidadoso você seja e não importa o quanto trabalhe para identificar a diferença entre perigo e oportunidade, você pode falhar ocasionalmente. Quando esses momentos ou outros eventos inesperados ocorrem, certamente é bom saber que você tem amigos e familiares em quem confiar e confiar. Caso contrário, a vida pode ser um lugar frio e solitário. Muitas pessoas muitas vezes descobrem essa verdade uma vez que é tarde demais.

6. Plante as Sementes

Finalmente, chegamos a Deus. Sou um amador neste assunto, mas há algumas idéias que me sinto obrigado a compartilhar. Considere isto, Deus diz: "Se você plantar a semente, eu farei a árvore". Que arranjo incrível. Deus não espera que você faça uma árvore, ele apenas espera que você plante a semente. É exatamente assim que funciona o processo no desenvolvimento pessoal e na auto-educação. Se você plantar a semente, Deus fará o resto.

Existe todo um mundo lá fora, graças a Deus, para ajudá-lo. No entanto, temos que participar para ver milagres acontecerem em nossas próprias vidas.

Bônus Exclusivo

Uma Conversa com Jim Rohn & Bob Proctor

Em julho de 2006, Jim Rohn e Bob Proctor estavam no topo de suas carreiras como ícones do setor de desenvolvimento pessoal. Ambos passaram quatro décadas falando ao público em todo o mundo. Cada um deles influenciou milhões de pessoas em eventos ao vivo e muitos milhões em seus livros, áudios e vídeos.

Apesar de todas as suas viagens e milhares de eventos, nenhum deles conheceu o outro. Vic Johnson, que havia sido orientado por ambos os homens, queria mudar isso. Então ele agendou um de seus eventos de fim de semana Claim Your Power Now e convidou Bob e Jim para falar.

Ambos foram aceitos, e o palco estava montado para a primeira e única vez que eles apareceriam juntos na frente de uma platéia. Dizer que foi um momento mágico é um eufemismo. A sabedoria antiga desses dois sábios foi inspiradora. Abaixo está a transcrição da conversa deles.

Vic: Bob, se você tivesse que selecionar o princípio mais importante para o sucesso, qual seria?

Bob: Você realmente tem que se concentrar na outra pessoa que você está servindo e o que você está fazendo por ela. Eu acredito que a maioria das pessoas está pensando em si e não na outra pessoa.

Vic: Jim?

Jim: Fiz-me as seguintes perguntas: Como é possível ser o maior? Como é possível ter grande riqueza, poder, renda ou influência? Como você consegue respeito próprio ou respeito dos outros?

A resposta é: "Aquele que deseja ser o maior, encontre um meio de servir a muitos".

Portanto, a chave é "interesse próprio esclarecido", o que significa que, para ter o que quero alcançar na plenitude da minha vida, preciso encontrar maneiras de servir.

Vic: Jim, quando você está tomando uma decisão, como você sabe que é uma boa? Ou é apenas um velho paradigma falando com você?

Jim: Às vezes você sabe e às vezes não sabe. Tudo depende.

As pessoas olham para trás e dizem: "Eu gastei muito dinheiro e tempo nesse projeto". Então, isso faz parte da sua educação sobre como tomar decisões melhores.

Se é uma decisão dramática, você pode ter que parar para pensar. Há uma frase interessante na Bíblia que diz que de vez em quando você deve entrar no seu armário e fechar a porta. Não necessariamente para se fechar, mas para fechar tudo por um tempo.

Para mim, às vezes, o melhor momento para tomar uma decisão é fugir do barulho, do trânsito e da família. Não que você não ame todo mundo e toda a atividade. Mas, às vezes, durante a tomada de decisões, você só precisa ficar consigo.

Uma das minhas melhores maneiras de fazer isso era andar de bicicleta nas trilhas no topo das montanhas no norte da Califórnia, quando eu morava lá em cima. Foi um ótimo lugar para fechar a porta para tudo, e ter algum tempo para pensar sobre as coisas.

Vic: Bob, como você conhece sua intuição e não o velho paradigma?

Bob: Eu acho que você tem que entender a diferença entre seus fatores intuitivos e de raciocínio, porque você está lidando com a vibração.

Você está dizendo para ir ao seu armário, seu *sanctum sanctorum*. Vá para o lugar calmo, porque é daí que vem a mensagem.

A resposta vem com a pergunta. Está sendo sintonizado o suficiente para ouvi-lo. Ele vem na forma de vibração e seu fator intuitivo capta a vibração.

No entanto, existe uma diferença entre a vibração que é configurada pelo seu pensamento e os fatores intuitivos que lhe dão a sua resposta.

Eu acho que você pode ficar quieto em um metrô lotado, mas você precisa ser capaz de bloquear o que está acontecendo lá fora e entrar. E se você fizer isso, saberá se está ou não tomando a decisão certa. Seu fator intuitivo nunca mente - o Espírito fala com você - e a pergunta e a resposta são uma só.

É como eu sempre digo, uma pergunta retórica sem resposta é uma afirmação. É como ter um dentro de um quarto sem ter um exterior. É a lei dos opostos.

Eu acho que você tem que treinar a si mesmo. Eu tenho feito isso por tanto tempo quanto o Jim, e não há muitas pessoas que estão fazendo isso há mais tempo do que eu. Eu invisto em estudar a diferença entre a vibração do pensamento e a intuição. Você vai chegar onde você pode dizer a diferença, pois é um conhecimento interior.

Jim: Parte disso está dando uma chance. Entrar em qualquer empresa é saber como entrar, então você precisa pensar em como sair.

Eu conheci Neil Armstrong - o primeiro homem na lua - e ele disse: "Indo para a lua, tudo que você teve que fazer foi resolver dois problemas. O primeiro foi como chegar lá. A segunda foi como voltar. Certifique-se de não sair até resolver os dois problemas."

Vic: Jim, durante sua jornada para o sucesso, qual tem sido seu maior obstáculo? E como você superou isso?

Jim: Isso é muito fácil: descobrir as coisas por mim mesmo. A parte inicial da vida é como você anda e fala, como se relaciona e como consegue o que quer, que é o jogo da vida.

Tentar me entender, crescer o mais rápido possível, compreender cedo, em vez de tarde, era meu maior obstáculo. Mas encontrei um meio de acelerar meus estudos com o mentor certo, aos 25 anos, e conquistei minha fortuna rapidamente. Eu perdi, fiz e perdi algumas fortunas desde então.

Eu vi um desenho animado sobre um menino de 12 anos com um anjinho em um ombro e um diabinho no outro, e ambos sussurravam em seus ouvidos. O diabinho disse: "Vá em frente e faça. Tudo ficará bem." E o anjinho disse: "Não, não, não!"

O que foi aquela vozinha que você ouviu esta manhã? Você está atrasado. Você não precisa fazer seus exercícios hoje.

Bem, isso acontece todos os dias quando todos somos tentados. A luz fica vermelha e você tem que decidir se quer executá-la porque está atrasado. Ou estar do lado da cautela e esperar.

Como Abraham Lincoln disse: "Nós ouvimos os melhores anjos da nossa natureza para que nossa vida tenha mais ordem e sucesso."

Vic: Bob, qual é o seu maior obstáculo?

Bob: Meu primeiro mentor e treinador, Ray Stanford - aquele que deu a você o Think and Grow Rich (Pense e Enriqueça) - costumava dizer: "Bob, você é o único problema que você terá e você é a única solução". Demorei cerca de cinco anos para entender isso.

Eu realmente acredito que quando uma pessoa chega a um ponto em que eles entendem que eles são o único problema que eles terão, acho que o resto da estrada se torna bastante suave. Porque se eles acham que há mais alguma coisa em seu caminho, eles estão com problemas. Você não pode ganhar se for uma vítima.

Vic: Bob, se você tivesse uma parte de sua vida para reviver, o que seria e porque?

Bob: Eu realmente gosto disso agora, então eu não quero voltar e fazer nada disso.

Eu estava assistindo Johnny Carson uma noite e George Carlin estava sentado. Vincent Price estava como convidado, e ele tinha acabado de filmar um piloto. Carlin perguntou-lhe: "Bem, Vincent, sobre o que é o programa?"

Price respondeu: "É sobre um trem e eu sou o maestro. Mas este trem é um trem diferente. Você pode comprar um ingresso e voltar a qualquer ponto de sua vida que gostaria de recomeçar. Quando você chegar a esse ponto, eu posso parar o trem e deixe você ir, e você

pode começar sua vida de lá. Eu acho que todo mundo gostaria de voltar e começar sua vida em algum momento, não é?

Agora, tenha em mente que há milhões de pessoas assistindo, especialmente os produtores executivos. Carlin está puxando a barba e disse: "Não, acho que não. Se eu voltasse e começasse tudo, eu não seria eu. E eu gosto de mim."

Eu não gostaria de mudar as coisas no meu passado - e houve algumas selvagens - ou revivê-lo novamente. Isso me fez quem eu sou e me preparou para fazer o que estou fazendo. Eu amo onde estou!

Vic: Jim, e você?

Jim: Eu tenho uma longa lista de experiências únicas. Eu estava em Roma certa vez e, antes de ser apresentado, alguém disse: "Jim Rohn ama a música de Andrea Bocelli", o cantor de ópera cego.

Então, quando subi ao pódio, todos os 9.000 italianos se levantaram e cantaram uma das músicas de Bocelli para mim no verdadeiro estilo italiano, com lágrimas e tudo mais.

Quando voltei para casa, contei essa história para meus netos. Eu disse: "Aqui está a cena: um coro de 9.000 pessoas e a audiência de um indivíduo. Esses são os italianos. Se você amarrar as mãos atrás das costas, eles não poderão falar. Sua linguagem é incrivelmente expressiva e inacreditável." Foi uma das experiências mais incomuns da minha vida. Então eu disse a um grupo em Pisa que nunca encontrei um italiano tímido.

Outra das maiores experiências foi na Sibéria, onde os russos cantaram para mim em russo. Foi simplesmente incrível.

Vic: Jim, sabendo o que você sabe e se você tivesse 40 anos, em que tipo de negócio você estaria hoje?

Jim: Eu simplesmente amo o mercado imobiliário e ganhei muito dinheiro em imóveis. Tenho certeza de que Bob pode se relacionar com isso: para cada um que fizemos, houve um que passamos.

Nove anos atrás, um amigo meu queria me vender seu pequeno condomínio em Carmel, Califórnia. Você não poderia ter entrado no chuveiro, era um lugar tão pequeno. Um apartamento de eficiência de um quarto, dois lances de escadas no centro de Carmel.

Ele disse: "Eu quero U\$ 80.000 para isso." E eu disse: "Isso é insano. Ninguém vai pagar U\$ 80.000 por este condomínio." Mesmo que eu quisesse um, eu disse: "Isso é muito dinheiro", então eu passei.

Mais tarde ele colocou à venda em U\$ 650.000. Ele agradeceu ao bom Deus todas as noites quando ele foi para a cama grato por eu não ter comprado. E eu me perguntava por que eu era tão idiota em ter perdido este investimento.

Não compre o segundo carro até comprar a segunda casa. Não são carros que te tornam rico, são casas que te deixam rico. Eu amo imóveis!

Vic: Bob?

Bob: Eu provavelmente iria para o marketing de rede, já que é uma maneira de se alavancar, você pode ajudar muitas pessoas, você pode ganhar muito dinheiro e se divertir muito em seu próprio tempo. Eu acho que é um ótimo conceito.

Vic: Bob, quanto tempo demorou até você sentir tudo esclarecido e você não teve mais dúvidas?

Bob: Cerca de nove anos. Eu estava trabalhando em Chicago com Earl Nightingale. Eu estava ganhando, mas não estava satisfeito apenas em ganhar - eu queria saber o porquê. Eu sabia que deveria estar perdendo e não tinha razão para vencer. Então, descobri que você pode ganhar e não saber o que está fazendo.

Eu ouvi falar de Val Vanderwall, um cara brilhante que acabou se tornando um mentor meu. Eu peguei um avião e voei para Vancouver. E assim que ele se levantou para falar eu sabia que ele sabia do que estava falando.

Eu falei com ele depois, e disse a ele que gostaria de passar um tempo com ele. Ele estava correndo para pegar um avião, então eu disse: "Não tem que ser agora - a qualquer hora. Eu tenho um avião para pegar também."

Ele me perguntou onde eu estava indo e eu disse: "Chicago." Ele disse: "O que você vai fazer lá?" Eu disse: "Eu moro lá".

Ele diz: "O que você está fazendo aqui?" Eu disse: "Eu vim para ouvir você falar". Acho que ele ficou impressionado por eu ter viajado tão longe.

Ele disse: "Eu não estarei em Chicago a qualquer momento no futuro próximo. Eu estarei em Toronto." Eu disse: "Eu sou de Toronto, então voarei e te encontrarei. É apenas uma hora."

Nós deveríamos passar duas ou três horas no Skyline Hotel em Toronto, mas passamos três dias lá.

Foi ele quem explicou o desenho do bastão e foi uma ilustração gráfica da mente. Parecia que tudo se encaixou. Eu tinha toda a informação, mas estava espalhada. Era como se alguns estivessem aqui e alguns estivessem lá. Tudo fazia sentido em parte, mas eu não conseguia encaixar isso na mente subconsciente. Quero dizer, onde está e o que é? E isso me levou a estudá-lo.

Então comecei a estudar com o Dr. Roder, que sabe mais sobre a mente do que qualquer um que eu já conheci, e eu nunca parei de estudá-la.

Mas aquele pequeno desenho foi quando tudo se encaixou. Isso levou nove anos. Eu era um estudante sério e ainda sou.

Como Jim estava dizendo, ler apenas dois livros por semana afetará todos os aspectos da sua vida. Eu faço pelo menos isso, e tenho por muito tempo.

Nós estávamos conversando uma noite e eu disse: "Eu não sei se é uma consciência, ou se é que você está em sintonia com isso. Parece ficar um pouco melhor e funciona um pouco mais suave - como se não fosse mensurável. Funciona um pouco melhor e depois você morre."

Jim: A diferença entre um profissional e um amador é que, se perderem um jogo próximo, o amador provavelmente deixa que isso o afete para sempre. Para o profissional, dura apenas alguns minutos e eles dizem: "Amanhã à noite, vamos expulsá-los da quadra". Mas o amador permite que ele se demore e se demore.

Eu sabia que estava melhorando quando meu tempo de reação foi melhor e mais rápido para algumas das minhas perdas, e eu estava dizendo "vou me recuperar".

Bob: É como Napoleon Hill disse: "Há uma diferença entre desejar algo e estar pronto para recebê-lo."

Ninguém está pronto para a coisa, então eles acreditam que podem adquiri-lo. E então o segredo é que eles não se submetem ao fracasso. O amador se submete ao fracasso. A pessoa de sucesso acredita que acabou de cometer um erro.

Jim: Provavelmente o maior desafio é o golfe. Você faz um tiro ruim. Como você não pode esperar 30 minutos para fazer a próxima jogada, o tempo de recuperação deve ser quase imediato para colocá-la em seu lugar.

É como perder um filho. Eu não sei o que é isso - nunca aconteceu comigo. Mas você tem que encontrar um lugar para colocá-lo. Afetará você pelo resto da vida, mas não deve destruir sua vida.

Vic: Jim, o negócio de uma pessoa deve ser baseado em sua paixão? Ou deveria ser baseado em uma necessidade no mercado?

Jim: Primeiro, eu iria para a necessidade no mercado. Alguém disse: "Para ter sucesso, encontre uma grande necessidade humana." Segundo, encontre a resposta para essa necessidade. E terceiro, leve a qualidade e a quantidade de serviço para o máximo de pessoas que você puder alcançar durante a sua vida. Então isso é bem simples."

Há algumas coisas que você pode fazer muito bem e não ser apaixonado. Você pode ficar muito rico e não necessariamente encontrar sua paixão, o que realmente o excita.

Você encontra um emprego, preenche uma necessidade, faz muito bem e a sorte espera por você. Mas pode não ser uma paixão de alta energia que faz isso.

É apenas o simples conhecimento de como adquirir algo, prestar serviço suficiente para fazê-lo e inspirar pessoas suficientes para ter sucesso. E você pode se tornar bem sucedido.

A paixão é um assunto totalmente diferente. Bob, e você? Você tem muitas opiniões sobre paixão.

Bob: Você deve considerar o que você é apaixonado. Acho que você deveria passar a vida fazendo isso, mas isso não significa necessariamente que você está ganhando dinheiro.

O dinheiro não é feito do trabalho; o dinheiro é gerado pelo fornecimento do serviço, o que não significa que você está trabalhando. Estou prestando um serviço e ganhando dinheiro na Austrália, mas não estou na Austrália.

Então eu acho que você deveria trabalhar no que você ama. Algo pelo qual você é apaixonado. Mas não tem que ser onde você está ganhando seu dinheiro. Agora, se você puder ganhar seu dinheiro, isso é um bônus.

Jim: Essa é uma combinação imbatível.

Bob: É uma bela combinação se você tiver a sorte de acertar isso. Mas se você não é, isso realmente não importa.

Conheço pessoas que adoram pintar e digo: "É isso que você deve fazer. Encontre outra maneira de ganhar dinheiro se for preciso." Então, você pode passar seus dias fazendo o que você ama.

Jim: Em última análise, a maior paixão é ser extremamente bem-sucedido, para que você possa abençoar não só a si mesmo e sua família, mas a outros ao longo do caminho.

Bob: É por isso que acho que temos muita sorte neste negócio. Se você está pensando em entrar no negócio, entre e nunca mais saia. Perguntei a Jim: "Você já planejou desistir?" Ele disse: "Não. Eu nunca vou desistir!"

Vic: Bob, o navio está descendo e eles estão indo para os botes salva-vidas. Você sabe que vai pousar em uma ilha deserta e levará um tempo até que eles te busquem, mas você só pode levar um livro com você. Qual livro você está carregando e por quê?

Bob: Eu levaria *Pense e enriqueça*. Esse é o livro que eu carrego comigo o tempo todo. Eu carrego uma série de livros lindos que provavelmente fariam o trabalho, mas eu estou tão ligado a isso.

Jack Canfield ia me leiloar uma vez, e pensei: Oh, Deus. Não! Eu digo que se você não emprestar algo, você deve desistir porque você não é dono - é dono de você. Então, obviamente, sou de propriedade do livro.

Vic: Qual deles para você, Jim?

Jim: Obviamente, para mim, é a Bíblia. É uma coleção de 66 livros, por isso é uma ótima biblioteca e um ótimo estudo sobre contraste. É um grande estudo da vida de algumas pessoas para admirar e da vida de algumas pessoas para desprezar. É uma excelente fonte de idéias, intrigas, informações, ilustrações e inspiração.

Não é apenas um livro de 40 páginas; tem muito conteúdo, poesia suficiente para mantê-lo deslumbrado e histórico suficiente para mantê-lo intrigado. E vislumbre suficiente no futuro para manter você imaginando como tudo vai dar certo.

O professor mestre, que era tão bom em contar histórias, disse: "O Reino dos Céus é como ..." Ele não disse "O Reino dos Céus é ..." Isso provavelmente teria sido muito abstrato ou muito além da nossa capacidade de compreender.

Ele disse: "É como marido e mulher. É como uma família. É como uma noiva e um noivo." Sempre relacionando isso à vida. E como era a vida era provavelmente a melhor ilustração de como é o Reino.

Ao longo de toda a Bíblia, do começo ao fim, você fica intrigado com a vida das pessoas e como elas resolvem seus problemas e informações econômicas, sociais, pessoais, religiosas e espirituais. Então isso seria para mim.

Bob: também é um bom manual de vendas!