

Vamos dar mais um passo do nosso modelo prático para alcançar objetivos.

- Eu sou o Cadu Tinoco.
- E eu sou a Mandi Tomaz.

Oi, gente! Como vocês estão? Espero que bem, CIMT!

Nós viemos para um novo passo, mais um passo, literalmente para a gente se aproximar da vida que a gente quer. Aproxime-se da vida que você quer: esse é um passo importante dentro do nosso modelo, é um passo que a gente sai um pouco da nossa mente e vem para o corpo físico. A experiência muda a mente, isso que a gente precisa entender quando fala desse passo de se aproximar da vida que a gente quer.

A gente já fez muito isso. Eu diria que para tudo que a gente conseguiu conquistar nos últimos dois anos, a gente usou essa estratégia. Muitas vezes, como a gente está trabalhando o plano mental, o que acaba acontecendo? A gente começa a ter uma tendência de ignorar o corpo físico. Parece que as pessoas nunca se atentaram à importância do pensamento e do sentimento, aí só agiam, só comportamento, só tentar estudar, só tentar conseguir resultado.

Alguém vira para ela e fala assim “você tem que pensar diferente, os seus sentimentos fazem com que você atraia coisas, então você precisa se preocupar com isso”, aí a pessoa simplesmente desconecta do físico, acha que não tem que fazer mais nada e agora vai pensar e sentir.

Existem três estágios: pensamentos, sentimentos e ações. E um alimenta o outro, é um ciclo. É por isso que o modelo da CIMT tem um objetivo no meio e ele é um grande círculo, que você tem na parte superior pensamentos e sentimentos, que é o teu plano mental, e na parte inferior ação e atração, que é o plano físico.

O plano físico também é importante. Ele é um plano inferior? É um plano inferior. O plano mental superior? É superior. Mas existe uma correspondência. Tudo o que acontece em um vai ter uma analogia que acontece no outro. Então, se você quer mudar um, você pode sim mudar a partir do outro.

Isso que a gente está falando é o que a gente fala às vezes do resultado, sobre ele impactar no nosso merecimento, na nossa autoimagem, na nossa autoestima, na forma como a gente se sente. Exemplo: ela está com o corpo todo diferente do que ela queria e ela está com a autoestima lá embaixo. Daqui a pouco ela conquista um resultado e ela começa a se sentir melhor. A gente não pode ignorar que o físico tem muita influência sobre o que a gente pensa, obviamente, se não a gente não teria falado da importância do ambiente físico, não teria falado da importância do corpo físico.

Você fala do botton up tipo, é você usar o seu corpo para fazer a sua mente viver aquilo que você quer viver, do plano inferior para o plano superior. A gente faz isso muitas vezes sem perceber. Nós temos duas formas de guiar a frequência de pensamento que a gente está predominantemente. A primeira forma é partir do seu desejo. E essa é a forma mais correta. Você vê o que quer criar e entra nessa frequência, você cria com os seus pensamentos, dá forma para isso, se envolve emocionalmente, age e vibra em harmonia com isso, você produz resultado. Esse é um caminho, que a gente trabalha muito na CIMT, que é o caminho correto.

Mas existe um outro caminho, que a gente não pode ignorar, que a gente vai fazer querendo ou

não, e que a maioria das pessoas faz de forma predominante, que é o seguinte: você olha para a sua circunstância, vê o que está acontecendo e capta isso através dos seus cinco sentidos, e você simplesmente começa a pensar em harmonia com isso.

Sabendo disso, a gente não ia perder esse passo, então, você pode sim usar experiências para melhorar a sua mente. Se você se coloca em contato com a natureza, por exemplo, o que vai acontecer? Isso vai te acalmar., vai te remeter para pensamentos melhores. Você quer ver? Entra em uma solitária, fica lá por quinze dias que você vai pirar. É muito fácil você entender isso. A experiência muda a mente, ela influencia a mente.

Quando a gente está falando de influência na mente, é claro que a gente está querendo mudança na nossa mente, porque, muitas vezes, quando não existe uma mudança mental, quando não existe uma mudança na sua mente, você não consegue sustentar o resultado físico, você volta, porque não houve uma mudança de autoimagem coerente. Às vezes você tem um pequeno resultado ali, só que sua autoimagem vai voltar, é só você parar de repetir que sua autoimagem volta para o padrão anterior estabelecido.

No fim, o que a gente está querendo é modificar a mente porque os resultados no corpo físico, no plano físico serão muito mais consistentes. Um método de fazer isso é a questão da autossugestão, e as pessoas confundem a autossugestão só com afirmação. A autossugestão não é só afirmação, ela é uma sugestão ou um estímulo autoadministrado que chega na nossa mente através dos nossos cinco sentidos, é uma coisa que você faz consciente, na definição do Napoleon Hill. Napoleon Hill é o pai da autossugestão.

Muitas pessoas falam que autossugestão não serve para nada. Eles não sabem nem o que é autossugestão. Simplesmente ficam fazendo afirmações e achando que isso é autossugestão. E afirmação serve sim, desde que você saiba fazer. Quando você está fazendo uma autossugestão, você está usando a sua audição, você escuta aquela frase, você está usando muitas vezes o tato e a visão, porque você está escrevendo uma frase, uma sugestão. Então, você tem isso como autogestão também, mas uma outra forma de fazer a autossugestão é se colocar para ver, sentir, tocar, cheirar aquele ambiente que você quer viver ou aquela coisa que você quer ter. Isso te aproxima da vida que você quer.

Por exemplo, se você quer ter um carro, você vai ter que ir lá fazer um teste drive, isso vai te ajudar muito, porque você precisa entrar na frequência do seu objetivo. Eu quero morar em uma cidade diferente, em um bairro diferente. Você precisa sentir a frequência daquilo ali para você começar um processo de atração, para você ter ideias para que você consiga chegar lá. Quando você simplesmente vai até aquele lugar, você consegue capturar algumas coisas importantes que te colocam naquela frequência com mais facilidade.

Se eu quero morar em Beverly Hills, eu vou para lá, eu conheço, eu entro naquela frequência. Isso vai fortalecer muito minha capacidade de imaginar, vai fortalecer muito todos os processos mentais que eu preciso criar para produzir aquilo. Quer dizer que só aquela experiência vai produzir o resultado? Não, mas aquela experiência ativa o plano mental, que vai produzir aquele resultado no plano físico. É um feedback, é um ciclo, você alimenta o seu pensamento com aquilo que você quer.

A gente fez isso em todas as últimas coisas que a gente conquistou, que foram coisas muito grandiosas. A gente fez isso dentro do carro que a gente comprou, a gente começou fazendo isso na nossa primeira viagem para Dubai, eu me lembro muito bem. “Vamos sair de férias? Vamos para onde? Vamos para um lugar de abundância, vamos para Dubai”. Isso aproxima a

gente da vida que a gente quer ter, que é uma vida abundante. O dia que eu vi aquela Ferrari sendo rebocada por um caminhão porque ela estava com um problema, aquilo foi um choque na minha cabeça.

E a primeira vez que a gente foi para Dubai, a gente nem tinha grana para cacete. A gente ficou em um lugar até mais simples do que os a gente ficou dessas últimas vezes, dez mil vezes mais simples, mas a gente foi porque a gente falou “vamos fazer o nosso corpo experimentar riqueza, abundância, vamos entregar isso para a nossa mente ver que isso existe, que é possível”, e depois disso a gente foi fazendo isso em todos os outros pontos da nossa vida.

Eu lembro muito do Kai Greene, aquele fisiculturista. Ele dizia que toda vez que a mente dele queria pará-lo dentro do treino de fisiculturismo, ele fazia um treino pior do que a série normal, que era para ele mandar um recado para a mente, “não tenta me sabotar porque eu vou ferrar com você”. Isso é entender a importância de usar a experiência para mudar a mente. Quem vai governar tudo é a mente, mas você precisa saber desses processos para conseguir utilizá-los ao seu favor.

A gente, quando veio morar no Rio, fez muito isso. A gente ficava em um hotel, só para vocês terem noção, em um shoppingzinho que fica do lado do nosso condomínio de hoje. O Cadu tem uma foto do nosso prédio. A gente vinha para o Rio, aleatoriamente, e vinha para o lugar que a gente queria ficar. A gente queria morar aqui, a gente se aproximava, andava aqui nos arredores, tinham N condomínios aqui. A gente sabia o bairro, aí a gente ficava em um hotel mais distante um pouco, depois a gente começou a vir para cá.

Tinham N condomínios aqui na Barra que a gente poderia mirar, mas o Cadu tem uma foto desse condomínio aqui. É muito doido, porque ele falou que esse aqui é o nosso condomínio. Eu lembro que falei “a gente podia morar ali ó” e puf, tirei uma foto. E aí a gente ficava andando ali, a gente ia naqueles barzinhos à noite, restaurante e tal.

Aí um dia, sei lá, na quinta vez que a gente veio fazer esse processo, me lembro que a gente falou assim: “vamos embora? Vamos passar ali perto daqueles condomínios para ver se tem alguma coisa alugando?”. Eu falei “fala sério, você não vai encontrar ninguém de chave” e você respondeu “vou sim”. Você bateu no primeiro e único prédio que tinha um corretor, que é o Nelson, que virou amigo nosso, que alugava tudo aqui. A chance disso acontecer era mínima. Vários prédios e ele parou no certo.

A gente veio aqui e se aproximou. E a gente não fez isso por acaso, fez isso de forma intencional. E quando você faz isso de forma intencional, começa a realmente ativar a sua mente. E aí o processo começa a ficar muito robusto, ele começa a ficar muito forte.

A gente fez isso com um carro também. A gente entrou no carro que a gente queria, foi lá na Land Rover. Não era exatamente o que a gente queria, porque esse é maior um pouco do que o nosso. Eu falei “eu quero este design aqui, mas um pouco mais compacto” porque esse que a gente entrou era muito gigante. E aí a gente tem uma foto, eu tirei uma foto com o Cadu, eu fiz a selfie, Cadu aparece com dedinho de paz e amor dentro do carro, no volante, isso foi em janeiro.

Eu falei “tira a foto para quando a gente comprar as pessoas poderem saber que a gente veio fazer esse processo”. Não tinha a menor possibilidade de comprar naquela época. E foi tão louco que o vendedor, que se chama André, gostou do nosso carro na época e ficou mandando várias mensagens. No final, ele comprou o nosso carro. Foi muito doido isso. Ele se interessou muito

na nossa compra, porque ele queria também comprar o nosso carro.

O André acreditou que a gente ia comprar. A gente não ia comprar naquele momento. Aí o Cadu virou e falou para ele “André, em maio eu vou receber uma grana e eu vou comprar o carro”, Só que maio chegou e a gente não tinha recebido a grana. A gente estava com muita vontade, era obsessão comprar o carro. Porque carro sempre foi uma coisa que eu sonhava a vida inteira. Meu pai trabalhava com carro, chegava com esse tipo de carro lá em casa. E eu falava “por que meu pai tem um carro ruinzinho, tem esses aqui e a gente não pode andar nesses?”. Eu tinha uma obsessão por carro e eu amo dirigir. Então, virou um objetivo que a gente deu a vida para isso.

E eu lembro que quando eu dirigi o carro, eu fiz o processo muito corretamente, sabe. Eu falei “é o meu carro, eu estou sentindo o cheiro. Eu sinto isso, eu peguei no volante, eu fiz o meu corpo sentir e eu falei para a minha mente “está vendo? Isso aqui pode ser seu. Isso aqui vai ser seu”. Eu fiz esse processo de autossugestão, de me aproximar da vida que eu queria ter de forma muito intensa, mas de forma muito intensa, vocês não têm ideia de como eu fiz isso.

A gente fez no carro e em agosto a gente comprou o carro, por mais louco que isso possa parecer. possível porque eu olhava e falava assim, esse carro vai ser meu daqui a três anos, daqui a dois anos. Como que eu vou ter condição de comprar um carro desses?

Quando a gente se aproxima da vida que a gente quer, você pode ter duas emoções distintas com relação àquilo que você está fazendo. Então, tem pessoas que vão fazer um teste drive de um carro e simplesmente sentem que aquele carro jamais vai ser delas. Elas reforçam o sentimento de inferioridade que elas têm com relação àquilo que elas estão se aproximando. Você pode visitar um lugar e falar “isso aqui é demais pra mim, isso não é meu, não é para mim”. E o que acontece? Você só reforça o sentimento de incapacidade, de inferioridade. Você vai se aproximar da vida que você quer para você conhecer a frequência que os seus sonhos estão, para você conhecer a frequência de pensamento que tem que ter, então você vai para lá como se fosse uma sintonia fina de um rádio, você vai entrando na frequência e você canaliza isso de forma correta. Quando você entra na frequência, aí sim você consegue alcançar o que você quer.

Isso é um processo que vocês precisam fazer dentro da vida que vocês querem ter. Não adianta eu falar para você fazer isso ou aquilo. Faça isso com a oportunidade que você tem. Se você tiver a oportunidade de visitar o apartamento que você pode visitar, visite. Se você não tiver oportunidade, faça isso através do computador, se você não tiver oportunidade monte a decoração imaginária do seu apartamento, mas faça de alguma forma os seus sentidos experimentarem aquilo. Você pode simplesmente viajar através do YouTube, através do Google, de N formas. Você não tem limites.

Aqui eu gosto de trazer o Napoleon Hill, porque quando a gente fala de ‘aproxime-se da vida que você quer’, está falando de usar os cinco sentidos, a gente está falando de autossugestão. Ele diz alguns pontos aqui que são importantes. Primeiro é: nenhum pensamento consegue penetrar no subconsciente sem ajuda do princípio da autossugestão ou seja Napoleon Hill era um defensor, não é à toa que ele instituiu o processo de autossugestão, até onde eu sei. É a primeira referência que eu tenho de autossugestão.

Obviamente que isso veio a partir da pesquisa que ele fez com quinhentos milionários norte-americanos, mas ele traz autossugestão como sendo um pilar poderosíssimo e de fato ele é um pilar poderosíssimo.

Por fim, a gente não pode deixar de falar da autossugestão e falar do pai da autossugestão, que é o Napoleon Hill, então eu peguei o livro dele aqui 'Quem pensa enriquece', para a gente conseguir ler alguns trechos.

Olha o que ele fala sobre autossugestão: muitas vezes, a gente confunde só com afirmação. Afirmação é um tipo de autossugestão. Mas autossugestão é uma nomenclatura, que é mais ampla. Ela engloba todos os aspectos que estão sujeitos, ou seja, que estão associados aos nossos cinco sentidos. Olha o que ele diz aqui: autossugestão é um termo que se aplica a todas as sugestões e estímulos autoadministrados que chegam à mente por intermédio dos cinco sentidos. Ou seja, são estímulos que a gente dá para a nossa mente. Ele diz assim: nenhum pensamento consegue penetrar no subconsciente sem ajuda do princípio da autossugestão.

O Napoleon Hill era um defensor da autossugestão e levantou essa bandeira. Isso veio, certamente, das quinhentas pessoas milionárias que ele entrevistou, que ele pesquisou. Isso aqui é empírico, é fato real. Depois ele diz aqui: palavras ditas sem emoção não influenciam o subconsciente. Da mesma forma que, quando você vai lá com aquele sentimento de não ser capaz de estar aqui, você está fazendo uma autossugestão negativa. Então, é importante a gente se aproximar da vida que a gente quer e perceber qual é o nosso sentimento diante daquilo ali e adequar, sintonizar.

Quando você se aproxima de uma pessoa de muito sucesso e você sente inveja dela, o que você tem que fazer? Você tem que se aproximar dela e calibrar essa vibração para que você sinta uma admiração, para que você se sinta estimulado a fazer, para que você se sinta igual a ela. Você não olha de baixo para cima e nem de cima para baixo, você olha de igual para igual. O que você está fazendo aí? Na verdade, você está se colocando na frequência dela. Você está calibrando o que você precisa calibrar. E a experiência te ajuda a ver isso. A experiência te ajuda dentro desse processo.

Então, são processos que, quando combinados, nenhum deles sozinho gera resultados. Por isso que nós fizemos vinte e dois passos, para que a gente consiga entender que a união desses vinte e dois, com certeza, se feitas da forma correta, não tem como a gente falhar.

Ele diz aqui: o subconsciente aceita quaisquer ordens que lhe sejam dadas no espírito de fé absoluta.

É isso, meus amores! Um beijo! Voltamos em breve com o próximo passo prático para alcançar um objetivo. Valeu.