

Finalmente chegou a hora da gente falar do assunto tomada de decisão. Esse é um assunto primordial dentro do nosso modelo prático para alcançar qualquer objetivo. Nossa modelo prático sempre contempla três fases: a decolagem, o voo de cruzeiro e o pouso. A decolagem é o ponto de início, é onde a gente começa a falar do processo de tomada de decisão.

E não tem forma melhor para a gente tratar desse assunto se não a que a gente escolheu. A gente vai selecionar aqui, a gente selecionou, na verdade, dois materiais muito importantes para a gente estudar junto com vocês.

O primeiro é o material do Napoleon Hill. Tudo que ele compilou e que ele consolidou após fazer um grande levantamento prático, empírico de milionários norte-americanos. Ele também levantou uma série de outras pessoas que tiveram fracasso nas suas vidas e traz lições riquíssimas que nós vamos explorar aqui.

A partir desse trabalho, o Bob Proctor, aos vinte e seis anos, conhece o material do Napoleon Hill e dedica sessenta anos de estudo profundo. O Bob Proctor traz não só o que Napoleon Hill apresentou para o mundo, como uma vasta literatura que complementa tudo que Napoleão Hill trouxe.

Para mim, é um dia emblemático pegar esse material e estudar junto com a CIMT. E nós vamos aprofundar e conectar isso às leis universais. Então, sem pressa! Papel e caneta na mão, porque agora chegou a hora da gente dominar essa virtude chamada tomada de decisão.

Ei, gente! Como vocês estão? A gente está muito feliz de estar aqui com vocês para falar sobre esse assunto. A gente hoje vai trazer uma espécie de “estudando com os meus mentores”. Você vai de Napoleon Hill, eu vou de Bob Proctor. Eu estou com um laptop na mão, você com um livro na mão.

Isso, Cadu vai de Bob Proctor, eu vou de Napoleon Hill, mas na verdade a gente invade todo mundo. A gente vai sentar na mesa desses caras de novo e conversar sobre o que eles nos trouxeram. Afinal, eles fizeram pesquisas de uma vida inteira e, com toda certeza, eles têm muitos pontos importantes.

A gente não quis deixar vocês de fora desse estudo, que foi um estudo aprofundado, que a gente não começou agora, já começou há bastante tempo, mas a gente não quer deixar vocês de fora de toda essa bibliografia e quer trazer esse embasamento teórico para vocês conseguirem entender sobre decisão.

A gente vai botar o estado da arte da decisão. Não existe nenhum material na internet que fala tão bem sobre decisão como a gente vai falar aqui com vocês hoje. E tem um ponto importante aqui que é o seguinte: a gente vai conseguir entender a importância da decisão ainda mais quando a gente falar sobre tudo que vai falar.

Mas eu sei que você que está aí do outro lado, eu tenho certeza absoluta que você tomou grandes decisões na sua vida que definiram quem você é hoje. Sejam elas decisões boas ou decisões ruins. E a gente está falando de escolhas. O que é a vida se não a soma das nossas escolhas, das nossas pequenas e grandes escolhas?

E é exatamente isso que a gente quer trazer para vocês, essa importância. Quando a gente tem noção da importância, é claro que a gente acaba querendo ainda mais dominar esse processo decisório. Está sendo uma experiência incrível poder aprofundar ainda mais esse assunto, porque, para a gente, é extremamente importante tomar grandes decisões, tomar decisões corretas para que a gente consiga assumir as rédeas da nossa vida.

Olha o que o Bob Proctor começa falando, e eu quero destacar que estou aqui com o melhor material do Bob Proctor de tomada de decisão: "Há um único movimento mental que você pode fazer que, em um milissegundo, resolverá enormes problemas para você".

Que movimento mental será esse? Por que ele chama de movimento mental? Lembrando que a nossa mente são nossos pensamentos e nossos sentimentos. Eu só queria abrir com isso aqui e dizer que ele diz assim: "Temos um nome para essa atividade mental mágica e ela se chama decisão".

A gente chama a decisão de uma emoção, porque a gente consegue sentir isso. Eu decido. É uma coisa que você faz dentro de você. Vamos começar a entender aqui o que o Napoleon Hill vai trazer para a gente de muito emblemático. Foi o que a gente separou para vocês hoje e começa pelo nome do capítulo, "Decisão: dominando o hábito de deixar para depois".

Eu estou chamando vocês, literalmente, para a gente dominar o hábito de deixar para depois, porque esse hábito é muito ruim. Muitas vezes, ele acaba atrapalhando a nossa vida, não deixa a gente escolher o que quer.

A verdade é que esse título dele já traz muita coisa, quando ele conecta a decisão ao hábito de deixar para depois, quer dizer, uma coisa que se desdobra. Vamos devagar para a gente conseguir explorar bastante o ponto, mas essa forma que ele apresenta o título, como sendo um passo para a riqueza e colocando que é dominando o hábito, quer dizer, assumindo o controle.

A decisão tem muito disso, sabe? Quando a gente realmente busca uma virtude, a gente tem que assumir o controle. É esse hábito que a gente precisa adquirir, o hábito de não deixar para depois.

O Napoleon Hill fala do sétimo passo em direção à riqueza. Mas lembrem sempre, eu já falei isso aqui muitas vezes, eu acho que vale repetir, afinal, repetição é tudo na vida: quando fala de riqueza, a gente fala de riqueza, mas a gente também traz esses mesmos princípios para relacionamentos e para corpo e saúde, que é um outro vértice do nosso triângulo dos resultados. Então, a gente tem dinheiro, relacionamento e saúde.

Quando a gente fala de saúde, também está falando de corpo, também está falando de paz mental, tudo que engloba o nosso corpo físico de alguma forma. Tanto o Bob Proctor quanto o Napoleon Hill ensinam a gente a prosperar financeiramente, mas eles não falam sobre dinheiro. Eles falam sobre como nós podemos fazer para conhecer melhor a gente mesmo. Ao nos conhecermos melhor, a gente cresce e, aí sim, alcança novos patamares de resultados.

Então, vamos lá. "A análise apurada da vida de mais de vinte e cinco mil homens e mulheres que haviam experimentado algum tipo de fracasso apontou para o fato de que a falta de decisão estava perto do topo da lista das trinta principais causas de fracassos", isso não é apenas teoria, é fato. Olha que forte isso que ele fala. Ele bota muito claramente, não são dez pessoas, são vinte e cinco mil. Neste trabalho, o Napoleon Hill olhou para as pessoas de sucesso e para as pessoas que não tiveram sucesso. Ele fez um trabalho que realmente não pode ser ignorado. Não é à toa que esse trabalho vem por tanto tempo formando tantas pessoas bem sucedidas que estudam Napoleon Hill a fundo.

Eis aí um bom primeiro ponto. É uma característica presente e uma das características mais importantes presentes nas pessoas que não conseguem prosperar: a falta de decisão. É só vocês olharem para a vida real, a vida concreta, e pensar em pessoas que, de certa forma,

“fracassaram” na vida. Com certeza vocês conhecem pessoas assim, pessoas que estão ali fazendo a mesma coisa há trinta, quarenta anos, estão no mesmo negócio, não mudam, não conseguem ter sucesso em nenhuma área... olha para eles, vê se eles conseguem decidir o que eles precisam decidir.

Bob Proctor começa dizendo assim: “A decisão tem um potencial de melhorar quase qualquer situação pessoal ou empresarial que você venha a se encontrar, pode literalmente impulsioná-lo no caminho de um sucesso incrível”. Ele sempre diz que quando a gente toma uma decisão, muda de frequência, e a gente está sempre a uma decisão de uma nova vida. Significa dizer o seguinte: sempre tem uma decisão que pode mudar o rumo da tua história. É importante a gente entender isso para começar a amadurecer a relevância desse assunto.

Vamos lá: “O hábito de adiar as tarefas, a procrastinação, é o oposto da decisão e o inimigo muito comum. Praticamente todas as pessoas precisam trabalhar esse aspecto”. Esse ponto de dizer que procrastinação é o oposto da decisão foi um ponto que o Bob Proctor arrasta há sessenta anos e repete. Toda vez que eu estudo o Bob Proctor, ele fala isso. A procrastinação é o oposto da decisão.

A gente não pode passar despercebido por essa afirmação do Napoleon Hill, porque ela é muito rica. E a gente vai começar a ver isso um pouco mais lá na frente, quando a gente for falar sobre a associação da decisão com as leis universais, quando a gente começa a compor aquele triângulo que você provavelmente já conhece, já viu por aqui, a gente vai trazer esse lance da procrastinação.

De fato, o que a gente precisa entender aqui é que a procrastinação, quando em um nível extremo, ou seja, quando em “excesso”, quando num pólo, acaba puxando a gente para baixo, acaba sendo uma emoção muito ruim. Você com certeza já experimentou isso na sua vida, quando você não decidiu algo, quando você não terminou aquele relacionamento ou quando você não iniciou um relacionamento e perdeu aquela pessoa, ou quando você não tomou a decisão de mudar a sua profissão. Com toda a certeza, de algum jeito, você já experimentou essa sensação de procrastinar algo, alguma decisão, que te puxou para baixo e que te deixou mal.

Nesse ponto, a gente precisa consolidar o nosso conhecimento, eu diria que da seguinte forma: a decisão é o lado bom da história, a procrastinação é o oposto, vamos colocar como lado ruim da história. E essa procrastinação é uma emoção, um sentimento, portanto o oposto também é uma emoção, um sentimento, que é o estado emocional de estar decidido, por isso a gente enxerga dessa forma.

A procrastinação se desdobra em um hábito que é o de adiar as coisas. A gente pode chamar isso também de estagnação. Depois nós vamos começar a compor. Mas aí tem uma mensagem muito clara: procrastinação e decisão. Duas coisas opostas. Dois sentimentos opostos. É importante a gente entender os opostos para a gente começar a desenvolver consciência das coisas. Mas decisão é sempre uma coisa boa. A procrastinação depende do grau que você procrastina. A gente precisa avançar, mas precisa marcar esse recado do Napoleon Hill, que é um recado do Bob Proctor também. A procrastinação é o oposto da decisão.

Logo depois, o Napoleon Hill vem trazendo um ponto aqui muito legal, que é o seguinte: “A observação de centenas de donos de fortunas bem além da marca de um milhão de dólares revelou o fato de que todos têm o hábito de tomar decisões rapidamente e alterá-las lentamente. Isso quando fazem alterações. Por outro lado, aqueles que não conseguem acumular dinheiro, sem exceção, têm o hábito de tomar decisões, quando tomam, muito devagar, bem como de alterá-las rápido e frequentemente”.

Vou confessar que é a primeira vez que eu escutei isso. O Bob Proctor apresenta isso, dizendo que o Napoleon Hill traz esse princípio como sendo um princípio importante de tomada de decisão, quer dizer, pessoas de sucesso decidem rápido e mudam devagar, quando mudam. Ele traz esse princípio.

E isso, na primeira vez que eu escutei, fez assim uma reviravolta na minha cabeça. Porque eu não conseguia aceitar. Eu falei assim “cara, não é possível, ele está mandando você decidir rápido”. Fica aquele negócio na nossa cabeça, “mas será que se eu tomar uma decisão rápida aquele negócio chega a mim, eu tenho aquela dúvida, vou tomar logo... será que vai ser certa a decisão?”. Não é isso que passa na nossa cabeça?

Quando você lê numa primeira passada, a conclusão que pode chegar é errada, de que você deve tomar a decisão rápido para que aquilo não consuma a sua energia. Eu pensei assim, “será que é isso que ele está querendo dizer? Mas isso não faz sentido porque a decisão, se ela for tomada de uma forma errada, quer dizer, uma decisão que não é a decisão que você quer, pode ter um sério impacto na sua vida. Então como que uma coisa é tão importante e as pessoas tomam rápido? Será que essas pessoas são abençoadas? Será que é isso?”.

A gente precisa começar a se questionar e deixar essa interrogação aí nesse momento, porque ele não esclarece, nesse ponto do livro, essa interrogação. Mas ele continua seguindo e, se eu não estou enganado, é quando ele apresenta o caso do Henry Ford, que talvez seja uma pessoa que ele escolheu como emblemática para mostrar o fato de que pessoas de sucesso decidem rápido.

E aí, ele vem trazendo: “Uma das mais notáveis qualidades de Ford era seu hábito de tomar decisões com rapidez e determinação e de alterá-las lentamente. Essa qualidade era tão patente em Ford que lhe valeu a reputação de homem obstinado. E foi ela que o levou a manter a fabricação do famoso modelo T, o carro mais feio do mundo, quando todos os consultores e muitos compradores insistiam em que fossem feitas alterações. Talvez Ford tenha esperado demais para fazer a mudança. Mas o outro lado da história é que a sua firmeza de decisão lhe rendeu uma enorme fortuna antes que a alteração no modelo se fizesse necessária. Não há como negar que a determinação de Ford chega às raias da obstinação. Mas essa característica é preferível, a lentidão na tomada de decisões aliada à rapidez na alteração”.

Ele está querendo dizer aqui o seguinte: Ford fez um negócio que não foi tão certo, insistiu, foi obstinado. Nas palavras dele, ele consegue reconhecer que Ford talvez tivesse uma solução um pouquinho melhor do que a que ele tomou. Mas ele destaca o fato da firmeza de decisão. E daí ele fala que tudo bem esse lance de tomar a decisão e não mudar, aconteceu com Ford ali, mas tem um lado bom nisso, porque foi essa característica que ele tem de obstinação, de fazer acontecer, que acabou levando fortuna para ele, que acabou rendendo a fortuna.

Então ele fala que é preferível ser assim do que ficar parado. Será que não tem um equilíbrio? A gente se pergunta. Aí tem um grande ponto: a gente, que estuda as leis universais e combina todos os nossos pensamentos, as nossas emoções, as leis, a gente começa a capturar como a prática não deixa as leis escaparem.

Nesse ponto do livro, o Napoleon Hill abre a porta para a compreensão de que dentro do processo decisório existe um negócio chamado convicção. Existe um negócio chamado impetuosidade, que ele está chamando de obstinação. Ele está dizendo que o Ford tinha uma firmeza de decisão, uma firmeza de opinião, e que chegava a ser eu obcecado.

Qual é a palavra que a gente utiliza para representar a mesma coisa? É uma pessoa impetuosa. Uma pessoa que é convicta em um determinado ponto de vista e vai até o fim. Se essa convicção for boa, ela vai avançar.

A gente precisa entender que ele está trazendo o fato de o Ford ser uma pessoa convicta e que defende a sua convicção de certa forma impetuosa, mas que isso é melhor do que ficar parado, do que ficar adiando as coisas.

Ele começou a montar para a gente a polaridade. Nós temos que ir entendendo devagar dentro desse estudo. Ele começou a trazer, através de fatos práticos, que existe um pólo. Existe a polaridade. Então, o oposto da procrastinação talvez não seja a decisão. O oposto da procrastinação talvez seja essa obsessão, ou o que nós chamamos de impetuosidade. Esses, de fato, são os opostos. Um faz você avançar. O outro faz você ficar parado. Isso é o oposto.

Se a gente for olhar para isso um pouco mais a fundo, a gente vai começar a perceber que é o que, de um lado, ele está caracterizando para a gente uma pessoa que vive em dúvida, então ela procrastina e, de certa forma, fica ali estagnada, que era o que a gente vinha conversando até agora, do pólo da procrastinação. Imagina que você está vivendo nesse ponto. Ele é um ponto ruim.

Só que, se a gente for olhar para o outro lado, para o outro extremo, a gente tem uma pessoa muito convicta, ou seja, ela é uma pessoa impetuosa, aquela pessoa que age pelo ímpeto, e aí ela vai e tem aquele impulso e faz aquele negócio. Você concorda que desse lado também não é tão bom? Também tem consequências, porque apesar da gente estar se movendo, de certa forma a gente vai se mover errado.

O Napoleon Hill sempre tende a colocar as melhores lições no início. Ele traz, na primeira página, o segredo da decisão. Ele diz o seguinte: de um lado a procrastinação, do outro lado tem uma coisa que é preferível à procrastinação, que é você saber o que quer e ser obstinado. Mas se o Ford não tivesse sido tão obstinado, ele não teria se atrasado tanto, não teria tido prejuízo. Talvez ele tivesse tomado uma decisão melhor. Quer dizer que ele está dizendo que existem dois pólos. Do lado de lá é ruim, do lado de cá é ruim também. Mas tem um grau que é correto. É lógico que muitas vezes a gente não vai achar o grau exato.

Ele não consegue identificar isso. Ele tenta optar por um pólo. Você percebe? Ele não consegue, mas hoje, a partir dos fatos práticos que ele documentou, a gente consegue. Quando a gente parte de um conhecimento que já existe e quando a gente abre a polaridade, a lei da polaridade, o princípio da polaridade, a gente já sabe, e agora vocês também estão sabendo, que quando a gente tem emoções, ou seja, procrastinação e impetuosidade, que a gente age no ímpeto, nos extremos, isso não é benéfico. Mas, de alguma forma, cada uma dessas emoções têm uma parte boa.

O que faltou para o Ford foi analisar um pouco melhor os feedbacks que ele estava recebendo e, talvez, avaliar uma outra alternativa e ganhar mais dinheiro do que ele ganhava, prosperar mais do que ele prosperou. De fato, ao ser convicto, ele fez com que as coisas avançassem. E ele, de fato, é o nome da história.

Ele mostra que a convicção dele ajudou muito, certamente em algum momento ele avaliou, tanto que ele estava fazendo uma coisa pioneira na indústria, mas ele podia ter chegado num ponto ótimo. É sobre esse ponto ótimo que a gente precisa explorar e entender.

Não quer dizer que, nas nossas decisões, nós vamos chegar em um ponto ótimo. Mas quer dizer que a compreensão dessas polaridades é fundamental para o nosso crescimento. Ele

vem trazendo o seguinte, que vai casar muito com o ideal. Se a gente não quer os pólos, qual é o ideal?

Vamos olhar o que ele falou aqui, porque não é possível que o Napoleon Hill não fosse trazer o correto para a gente. Ele trouxe de alguma forma, do jeitinho dele, ali nas entrelinhas a gente consegue perceber nitidamente isso: “Você tem uma mente e um cérebro. Use-os e tome as suas decisões. Se precisar de fatos ou informações para isso, como provavelmente vai acontecer, pesquise”.

Ou seja, ele começa a esclarecer um pouco a interrogação do ponto que ele fala que as pessoas decidem rápido. Rápido é quanto? Porque se eu decido avançar em um negócio milionário em um mês, isso pode ser rápido. E o rápido também pode ser interpretado como uma coisa repentina, uma coisa imediata. Então ele fala que se você precisa de dados, você pode buscar, você pode pesquisar. Ou seja, você não precisa ser tão impetuoso assim, “Não foi bem isso que eu quis dizer”.

Ele traz outro ponto que também reforça isso que ele está falando: “Aqueles que tomam decisões com firmeza e rapidez sabem o que querem e geralmente o conseguem”. Nesse ponto, eu acho que ele esclarece muita coisa, ele esclarece aquela primeira afirmação.

Quanto mais eu estudei, quanto mais eu eu conectei, antes mesmo de encontrar esse ponto dentro do material do Napoleon Hill, eu cheguei à conclusão de que pessoas de sucesso decidem rápido e mudam devagar porque elas têm clareza do que querem, então é um processo pró-ativo, é um processo de ter certeza do que você quer. O Napoleon Hill tem um passo para riqueza que ele chama de desejo. Quando você conhece o seu real desejo, você sabe o que realmente quer, você tem a imagem do que você quer, você sabe diferenciar quando uma coisa é para você ou não. Quando alguém te oferece uma coisa, você sabe se aquilo é bom ou não.

Deixa eu dar um exemplo prático: o nosso objetivo é crescer a CIMT, é fazer esse trabalho forever. Igual ao Bob Proctor, até oitenta e poucos anos, até onde permitir a gente fica aqui, a gente vai estar fazendo esse trabalho. E aí, olha o que acontece, imagina que alguém chega aqui e fala “Cadu, quer um emprego aqui de administrador?”.

Você não lembra, que logo depois que descobriram que eu estava saindo da Petrobrás, aquele pessoal lá que tinha uma nova licitação, que eles ganharam com o aeroporto, eles me ofereceram uma baita de uma grana, queriam uma conversa comigo?

A pessoa fala que eu estou atraindo tudo. A pessoa que não sabe onde vai, qualquer caminho deixa a pessoa maluca, porque eu poderia virar para a Mandi e falar que eu não ia desperdiçar dinheiro, mas não. Eu, com muita calma, e sem avaliar muito, virei para ele e falei “não, eu não quero. Eu não quero. Isso para mim não faz sentido nenhum”.

Foi engraçado que o Cadu só me comunicou depois, porque ele sabia que eu ia falar “está certo”. Não cabia consideração. O Bob Proctor, dentro desse material, traz um ponto que eu vou antecipar. Eu vou pra antecipar porque ele traz um ponto que fala exatamente dessa proatividade em você saber o que quer. Ele chama de decisão avançada. Vamos chamar dessa forma aqui.

Ele conta uma história, na verdade, que ele estava dentro de uma reunião, em Kuala, e ofereceram um café para ele e ele falou que queria. Ofereceram também para uma senhora que estava do lado dele e essa senhora falou “não, eu estou jejuando”.

O que o Bob Proctor traz é: decisões avançadas, processo de decisão avançada. E diz o seguinte: para ela, não foi necessário fazer nenhuma avaliação. Ela, antecipadamente, já

tinha decidido que estava de jejum. Isso significa dizer que ela não avaliou se estava com sede. Ela não avaliou se queria o café ou se queria o chá ou não. Ela simplesmente respondeu o não. Não foi imediato.

Muitas vezes, a gente precisa entender essa característica do processo decisório. Quando você faz o seu trabalho no momento correto, você não tem dificuldade de tomar a decisão na hora que o cenário se arma. A gente precisa ser proativo. Isso explica a frase que o Napoleon Hill colocou dizendo que as pessoas de sucesso decidem rápido e mudam devagar, quando mudam.

É só a gente pegar esse exemplo da Petrobrás para perceber que o Cadu poderia ter ficado mastigando aquilo ali, só que como ele já tinha uma antecipação, ou seja, como ele já sabia o que realmente queria, ele sabia que aquele caminho fazia ele fugir do objetivo, porque ele teria que gastar tempo para ir até lá, teria que gastar, obviamente, energia mental.

E eu não queria uma outra coisa que me desvirtuasse da CIMT. Eu não disse só “não vou”, eu disse “não só eu não vou trabalhar nesse projeto, eu não vou nem tirar uma hora do meu dia para me reunir”.

O que a gente consegue perceber nesse ponto aí? Que o Cadu fez um trabalho antecipado para começar a entender o que ele queria, para ganhar clareza do que ele queria. É igual chegarem para mim e falarem “vem trabalhar”. Não, não está adequado ao meu objetivo, por mais que aquele trabalho me pague hoje talvez melhor do que eu ganhe aqui na internet fazendo o meu trabalho. Eu não vou. E por que eu não vou? Porque eu já fiz um trabalho prévio de saber o que eu quero.

As pessoas que tomam essa decisão rápida, é porque elas sabiam já o que queriam. Não é que foi rápido. É que elas tinham um processo por trás muito grandioso de clareza do que elas queriam. Elas passaram por esse processo antecipadamente, elas foram ganhando clareza ao longo do tempo, do que elas realmente gostariam de viver, do que elas realmente gostariam de ser. Quando a alternativa chegou para ela, a decisão foi rápida. E aí não muda praticamente nada. Por que não? Porque já está claro.

Agora, quem não tem clareza vai realmente tomar suas decisões toda hora ou lentamente, ou seja, fica naquela dúvida, mudando de escolha, demora um século. Aí escolhe uma coisa, dura duas semanas e desiste. Porque está errado. E aí ela vê que está errado. Não é por aqui o caminho. É falta de clareza isso.

É por isso que a gente entende o poder da reflexão e reflete todos os dias. Porque quando reflete, o que você ganha, na verdade? Você ganha clareza! Você, na verdade, está tomando decisões de coisas que nem te demandaram tomar decisão ainda. Mas você está trabalhando a sua clareza, a sua conexão com você mesmo, com teus desejos, sua conexão interior. Isso faz com que as decisões, no momento que elas se apresentarem, sejam muito mais suaves para você, que você já esteja com a autoimagem bem dimensionada para dar conta de tomar essas decisões. Esse processo é fundamental.

O processo de clareza é um processo de conexão interior. Hoje eu falei isso no Instagram e eu acho que cabe a gente trazer aqui, porque a gente está ajudando as pessoas a tomarem decisões e ensinando elas a tomarem decisões. Esse processo que eu chamo de conexão interior é um processo no qual você se conecta com algo que é só seu.

Eu tenho um negócio aqui que me caracteriza como a Mandi. O Cadu tem um negócio dentro dele que caracteriza ele como Cadu. E todas as pessoas são assim. Existe dentro da gente uma determinada identidade, uma personalidade, uma coisa que está ali concreta. E que a gente precisa acessar. Só que, quando a gente tem muito barulho de fora, quer dizer,

muita opinião dos outros, muita interferência externa, a gente não consegue escutar. A gente não consegue escutar a nossa voz, do que a gente realmente quer. Então, é um processo, literalmente, de silenciar para escutar.

E esse processo é individual. Eu não tenho uma receita de bolo aqui para trazer para vocês e dizer “olha, a sua conexão interior vai acontecer às 6:59 da manhã, você vai estar lendo um livro, depois vai parar e fazer uma oração...”, eu não tenho isso. Quem vai encontrar é você. Qual é a atividade que mais te conecta com você mesmo? Talvez seja ouvir uma música que fala de Deus, talvez escutar a reflexão do Cadu, talvez escutar a minha reflexão que está na plataforma, talvez escutar uma própria reflexão que você faz, talvez escrever. Você vai precisar encontrar qual é essa conexão interior para conseguir interpretar dados, conseguir interpretar informações que estão dentro de você e que só você pode acessar.

Esse é o chamado processo de clareza. Só que a clareza nunca vai acontecer quando existe muito barulho. Quando existe muito barulho da sua mente, quando existe muito barulho de fora, você não vai conseguir se conectar, enquanto você não exercitar isso, porque é um grande exercício, principalmente para a era dos estímulos que a gente se encontra hoje.

Isso, eu diria que é, talvez, a causa do número de problemas que a humanidade atravessa, a falta de conexão anterior por falta de ficar sozinho mesmo, de se conectar. Eu queria trazer o Joe Dispenza para a mesa, porque ele comenta muito sobre isso, ele fala “talvez você tenha que sentar duas horas com você, até deixar o processo de liberação de energia acontecer, até você conseguir se entender.

Talvez você precise fazer isso com alguma frequência. Eu gosto muito da reflexão, mas como a Amanda falou, pode ser que você se encontre escutando uma música. O fato é que a gente precisa dessa conexão interior. É um grande alimento para a mente, igual alimento para o nosso corpo. Tem que ter frequência, repetição.

A gente toma banho no nosso corpo físico, a gente dá banho nele todos os dias. A gente não faz isso com a nossa mente. A gente não despe ela, não deixa ela nua, não deixa ela exposta para conseguir ver. É um processo mesmo de arrumar a casa, de colocar ordem. Sabe a gaveta que você começa a desarrumar uma semana depois que ela foi arrumada e parece um caos? É a mesma coisa. A nossa mente é assim, ela se desarruma com esse barulho todo, e você precisa voltar e botar um pouco de ordem dentro dela.

Eu dei o exemplo das mulheres conversando e a nossa mente hoje está exatamente assim. Já viu mulher conversando? Bota dez mulheres juntas, você não escuta nada, não escuta ninguém, é uma loucura. Aí você fala “meu Deus do céu, cala a boca alguém para eu poder ouvir ela”. É um desespero. A sua mente está exatamente assim. A gente está na era dos estímulos, ou seja, sem estímulo você não dá conta.

Se você não dá conta de ficar trinta minutos com você sozinho, não é possível que você consiga conviver com alguém. Não é possível que alguém consiga conviver com você. É porque você, na verdade, não está levando a sua melhor versão. As pessoas não entendem porque relacionamento é sobre a gente.

É por causa disso. Porque quando você consegue levar sua melhor versão, os seus relacionamentos vão mudar, necessariamente. Não tem como. Não tem como você não querer conviver com uma pessoa feliz, com uma pessoa apaixonada pela vida, com uma pessoa que está totalmente conectada a ela mesma.

Agora, uma pessoa que está toda confusa, com a mente sem ordem, certamente vai ser uma pessoa difícil de conviver. Ordem é a palavra interior, da gente conseguir ter clareza,

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.

É proibido compartilhar esse PDF

botar ordem na casa, ter clareza do que você quer. Se você não sabe o que quer, se você não tem essa clareza, você não consegue tomar nenhuma decisão na sua vida que seja construtiva.

Olha o que o Bob Proctor falou: "Você pode, virtualmente, eliminar o conflito e a confusão em sua vida tornando-se proficiente em tomada de decisão. A tomada de decisão traz ordem à sua mente e, claro, essa ordem é então refletida no seu mundo objetivo, nos seus resultados".

Lá em cima também, ele fala um pouco sobre o impacto na nossa saúde. A decisão impacta em todas as áreas da nossa vida e na saúde não é diferente. O corpo é um um órgão de impacto. Quando você não tem ordem mental, como quer ter ordem física? As doenças se desenvolvem, primeiramente, por conta de uma desordem mental. É disso que a gente está falando. Você entende a importância da tomada de decisão.

A tomada de decisão é fundamental. Ela traz ordem, traz início, faz com que você selecione, que é uma característica essencial de evolução nossa como ser espiritual, de escolha. Os nossos pensamentos mostram isso pra gente. O que tem de mais próximo do nosso espírito? O pensamento. Sendo que o pensamento é uma coisa rápida. Você muda de um pensamento de uma hora para outra. E ele depende da escolha. A gente precisa assumir esse papel tão importante na nossa vida que é o papel de saber escolher.

O que eu mais recebo são mensagens de pessoas dizendo que não sabem tomar decisão. E não tem saída, você precisa aprender. Porque isso é essencial ao seu desenvolvimento e a sua evolução. É o processo de escolher o que quer entre todas as possibilidades que estão apresentadas para a gente.

O Bob Proctor falando sobre decisão diz uma frase muito emblemática. Ele diz: "Pensamos em segredo e isso acontece. O meio ambiente é apenas o nosso espelho. Ninguém pode ver você tomando decisões, mas quase sempre verão os resultados das suas decisões.". Isso é muito forte. A gente toma a decisão em silêncio, mas ela vem à tona através dos nossos comportamentos, das nossas realizações e dos nossos resultados.

A gente quer trazer para vocês aqui também uma abordagem que traz um pouco das leis universais, para a gente conseguir compor o triângulo da decisão e falar um pouco sobre cada um desses pontos, sobre a parte boa que a procrastinação tem, sobre qual é o grau correto.

A gente discutiu clareza, a gente precisa deixar anotado. A gente discutiu procrastinação, precisamos deixar anotado. A gente viu na história do Henry Ford a questão da impetuosidade e o link disso com a convicção. A gente viu o fato da procrastinação produzir o hábito de adiar, e a gente consegue entender também que a procrastinação está associada à dúvida.

A preguiça é o fato de você se sabotar e não fazer, mas a procrastinação, o adiar, é porque você tem dúvida. Você tem tantas alternativas na sua cabeça que não sabe escolher. E a dúvida combina com a procrastinação, que combina com adiar. A gente chama de estagnação.

A convicção combina com a impetuosidade, que combina com o impulso e, certamente, na personalidade do Henry Ford você conseguiria enxergar isso. Então, acho que isso aí são recados que a gente precisa deixar marcado para a gente conseguir compor todo esse aspecto da tomada de decisão. E a gente também tem a tomada de decisão em si, porque a gente conversou sobre clareza, sobre o quanto clareza é importante para a gente tomar uma decisão e, obviamente, que a decisão leva a gente a fazer alguma coisa, a iniciar

alguma coisa na nossa vida.

Se você parar para pensar, não tem como a gente não tomar uma decisão, que é uma emoção, você se envolver com uma escolha a partir do ponto que você tem clareza. A clareza é o que antecede essa conexão interior. Quando a gente olha para dentro da gente, a gente sabe o que realmente quer, quais são os nossos desejos, a decisão simplesmente acontece. Porque ela é um reflexo do pensamento de clareza, você saber e escolher o que realmente quer.

Eu trouxe uma parte aqui do James Allen, mas eu queria complementar. Depois dele dizer que a gente pensa em segredo e isso acontece, quer dizer, ninguém pode ver a gente tomando decisão, mas sempre vão enxergar os resultados das nossas decisões, ele diz que a pessoa que não consegue desenvolver sua capacidade de tomar decisões, ou seja, tomar decisões é uma coisa que a gente precisa desenvolver, é uma virtude, uma capacidade, ele diz assim: "Quando você não consegue desenvolver a capacidade de tomar decisões, você está condenado à indecisão, e isso gera conflitos internos que podem, sem aviso, se transformar em guerras mentais e emocionais". Aí o Bob Proctor diz que os psiquiatras têm um nome para descrever essas guerras internas: chama-se ambivalência.

Ambivalência é um dos conceitos mais poderosos que a gente precisa compreender. Por quê? Toda pessoa que cai na procrastinação, que cai na dúvida, vai tender a cair na ambivalência. O que é essa ambivalência? É quando você tem duas alternativas e simplesmente elas, para você, são equivalentes. Você não consegue escolher entre uma ou outra. Essa sensação de ambivalência, a gente não consegue sobreviver muito tempo a ela sem grandes conflitos internos.

Essa sensação de ambivalência é muito característica. Quando a gente olha a alternativa, a gente olha para aquilo e fala "isso é bom". Aí a gente olha para a outra e fala "isso é bom". E aí a gente olha para outra e fala "isso aqui também é legal". A gente não consegue se decidir, dá o mesmo peso para todas as coisas.

Mas olha o risco que a gente está correndo. Olha o que ele fala aqui: "A pessoa que permite a ambivalência na sua vida ficará muito desanimada e virtualmente incapaz de qualquer tipo de atividade produtiva". Olha a estagnação aparecendo, e olha a apatia. Estagnação que vai levar a apatia como resultado.

Então, a gente pode elencar aqui: dúvida, procrastinação, estagnação e apatia. Uma sequência. A gente consegue ver dentro da prática. Muita gente vai lá na minha caixinha e fala "Mandi, eu estou sem saber o que fazer da vida, eu estou apática". Literalmente apática. Uma pessoa que está apática, e muitas vezes é uma pessoa que acaba tendo uma depressão, essa pessoa passou por vários estágios iniciais, vários estágios anteriores nos quais ela viveu esse sentimento de procrastinação por muito tempo.

Todas as vezes que vocês se sentirem apáticos, todas as vezes que vocês virem pessoas apáticas, não necessariamente nesse aspecto, mas percebam que houve antes dessa apatia um misto, um sentimento e um pensamento que foram muito alimentados ali, o que antecedeu esse estágio. Quando a gente está falando de depressão, de suicídio, que muitas vezes vem depois disso (a gente está falando de estágio ainda mais avançado), tudo isso começou com dúvidas, procrastinação, estagnação... uma grande cascata, e essa estagnação vai sendo mantida ao longo da vida.

O Bob Proctor traz uma lei muito básica do universo, que é criar ou desintegrar. Quando ele fala criar, ele está falando da pessoa que vai no sentido da virtude, a pessoa que encontra o seu desejo, ou seja, tem clareza do desejo, toma a decisão, naturalmente ela vai tomar iniciativa. Porque ela está em um processo criativo. Ela está em um processo de criar. A

nossa vida é para a frente. Você deve criar, você deve prosperar.

O outro lado é desintegração. A desintegração é o quê? Quando você está na procrastinação, na estagnação, na apatia, você está desintegrando. A gente nunca fica parado. E isso leva a pontos extremos. Imagina o seguinte: quando eu tenho uma coisa que está aqui e o universo está indo para a frente, o mundo está indo para a frente, aquela coisa que está ali parada começa a desintegrar. Ela desintegra.

As doenças começam a tomar conta do corpo, ela vai começar a ficar depressiva, ela vai começar a ter vários efeitos. Porque, realmente, ela não está no ritmo correto de vida. O ritmo correto é expansão, criação. Ela não está no sentido da correnteza, literalmente. Ela está parada esperando a correnteza ir batendo no corpo dela e ela vai acabar desintegrando.

Olha a importância da gente desenvolver consciência disso. Porque quando você sabe disso, começa a falar “cara, espera aí, o caminho não é por aqui, eu preciso dominar essa vibração da procrastinação, preciso dominar essa estagnação, preciso começar a entrar na frequência da criação, na frequência do pedido”. Lembra: quem toma iniciativa está na frequência do pedido, na frequência de quem está avançando.

O Napoleon Hill traz aqui, dentro de uma parte desse capítulo: independência ou morte na decisão. Isso é fantástico. Ele vai contar uma história grande aqui, mas ele sempre traz um recadinho maravilhoso para a gente logo no início. Eu gosto do Napoleon Hill porque ele traz a cereja do bolo no início. Ele diz assim: “O valor de uma decisão depende da coragem necessária para cumpri-la. As decisões mais importantes, que serviram de base à civilização, foram cumpridas em meio a sérios riscos. Inclusive com possibilidade de morte”.

Enquanto, muitas vezes, a gente não dá conta de tomar a nossa decisão, tem grandes nomes na história que marcaram pontos de progresso da humanidade, que tiveram que colocar sua vida em risco para poder avançar com uma decisão.

Por que algumas pessoas têm coragem de cumprir a decisão? O Bob Proctor diz que estuda a causa do processo decisório, e ele estuda mesmo, há sessenta anos. Ele diz que “A indecisão é a causa da ambivalência, essa sensação de você ter duas alternativas. Porém, é uma causa secundária. Não é a causa primária. Tenho estudado o comportamento de pessoas que se tornaram muito hábeis na tomada de decisão. Por mais de um quarto de século. Todos eles têm uma coisa em comum: eles têm uma autoimagem muito forte, um alto grau de autoestima”.

Quer dizer, se você não está com a autoimagem ajustada para uma determinada coisa, para um determinado objetivo, você não dá conta da carga emocional de situações que demandam decisões difíceis.

É por isso que eu sempre falo: não importa se a decisão é fácil ou se é difícil. Tome a decisão que você julga que é certa para te levar para o seu objetivo. Mas a maioria de nós vai hesitar frente a grandes decisões que demandam carga emocional.

O dia que o Cadu falou assim para mim “você precisa tomar uma decisão e essa decisão, no seu caso, é certa e difícil de ser tomada”. Se fosse certa e fácil, era mole, né? Geralmente, as decisões que mudam a nossa vida são decisões difíceis e certas. Então, são decisões que a gente vai precisar passar por uma carga emocional muito forte e você não passa por isso, como no caso da independência dos Estados Unidos, se você não tiver uma autoimagem muito bem estabelecida para aquilo ali, para aquele objetivo, porque de repente você me diz assim “eu consigo tomar decisões, por exemplo para sair desse relacionamento aqui, eu pego e saio, mas eu não consigo tomar decisão para sair do meu

emprego". Porque para aquele objetivo, que você tem ali naquele caso, a sua autoimagem ainda não está ajustada, então você hesita para tomar aquela decisão.

Quando o Cadu saiu da Petrobrás, ele precisou fazer uma mudança. E foi através do desafio de mudança de autoimagem. Ele precisou fazer uma mudança de autoimagem, porque ele se enxergava como um administrador, gerente bem sucedido, que sabia mexer no Excel, que sabia fazer grandes projetos, que sabia gerenciar uma equipe, ele era essa pessoa na autoimagem dele e precisou mudar para uma outra pessoa.

É óbvio que existe uma carga emocional imensa ao tomar uma decisão como essa, mas essa também era uma decisão certa e difícil. E, como eu falei, as decisões certas e difíceis são, geralmente, as decisões que de fato mudam a nossa vida. Muitas vezes, você precisa romper ciclos.

A decisão que traz carga emocional é uma decisão que muitas vezes você procrastinou uma situação que você não está satisfeito, que você precisa romper, você precisa encerrar um ciclo e, por isso, você se confronta com esse cenário que te demanda uma carga emocional muito forte.

Quando você vai limpando as coisas na sua vida e vai sempre no caminho da criação, você tem, normalmente, mais facilidade, porque você não vai ficar se encontrando com essas decisões.

Se você for uma pessoa que tem muita clareza do seu desejo e faz isso de forma repetida e constante, ou seja, se eu reflito todos os dias e estou sempre com a clareza de forma antecipada na minha mente, eu não me coloco em situação difícil, eu não me coloco em situação que vai fazer com que eu precise romper ciclos e passar por desgastes emocionais. Esses desgastes emocionais que a gente precisa passar são, na verdade, correções de rota. Esse é o ponto. Esse ponto é muito forte.

Olha o que o Bob Proctor continua falando aqui. Ele está falando de pessoas que tomam decisões e que têm confiança para tomar decisão e a autoimagem ajustada: "Eles podem ser tão diferentes quanto a noite e o dia em vários outros aspectos. Mas certamente possuem confiança. Baixa autoestima ou falta de confiança é o verdadeiro culpado aqui. Os tomadores de decisão não têm medo de cometer erros. Se e quando eles cometem um erro em sua decisão ou falham em algo, eles têm a capacidade de ignorar isso. Eles aprendem com a experiência, mas nunca se submeterão ao fracasso".

Lembra: a gente aprende, a gente não fracassa. Isso casa com o que o Maxwell Maltz traz para a gente sobre autoimagem: "você teve um erro, você não é o seu erro". Você tem um mecanismo de êxito. Para a gente aprender a andar, a gente fica caindo toda hora, para corrigir o mecanismo, para conseguir andar. As experiências não são fracassos, são aprendizados.

O que ele está dizendo é o seguinte: você não precisa incorporar os seus erros. Esses caras fazem isso. Eu errei aqui na minha decisão, tá, ignora, segue o baile, foi só um feedback negativo, eu já aprendi, eu vou seguir e vou continuar fazendo até chegar no meu objetivo. Esse é o mecanismo que tem dentro da gente, mas a gente estraga tudo.

A gente pega um negócio que foi um fracasso e fala "meu Deus, eu sou muito ruim, essa decisão que eu tomei foi muito errada", a gente começa a vestir as nossas emoções camada por camada, que é o que o Joe Dispenza traz para a gente, que é: eu começo a pegar o meu fracasso, achar que eu sou um fracasso, não que eu fracassei naquela situação, eu sou um fracasso.

Só que isso é uma loucura. Porque a natureza mostra que a gente fracassa para aprender qualquer coisa. Tem duas formas de usar a sua memória: uma é para lembrar das lições aprendidas, te proteger de alguma forma, te ajudar nas próximas etapas, e a outra é para você se lamentar.

Quando você começa a registrar na sua memória fracassos, começa a imaginar você como uma pessoa fracassada. Eis aí o que a gente chama de autoimagem, você se imaginando como uma pessoa fracassada. E aí você vai baixando a sua autoestima, vai começando a ter falta de confiança. É um ciclo vicioso.

Vocês já viram quando um grande bilionário, por exemplo, como o Flávio Augusto ou pessoas de sucesso mesmo que vocês admiram, vocês já viram como elas lidam com os erros delas? Perceba, perceba na atitude das pessoas para você conseguir aprender. A gente aprende muito olhando a vida. A vida é pedagógica, é extremamente pedagógica, e a gente também aprende olhando a vida dos outros, observando com senso crítico, para entender, não para julgar. E às vezes poupa muito esforço.

Se você olhar para pessoas de sucesso elas falam “eu errei não sei quantas mil vezes, eu errei não sei quantas vezes, mas eu continuei porque eu sabia que estava indo para lá, eu sabia que aquilo ali era só um aviso de que o caminho não era por aqui, então eu vou pro próximo, esse caminho aqui também está errado, então eu vou pro próximo”.

Às vezes eu pego o exemplo do Ícaro, que é uma pessoa próxima da gente. A gente vê que ele errou, ele teve erros no Brasil Paralelo, ele levou prejuízo, mas ele nunca pensou em desistir, nunca achou que era um fracassado. Ele só seguiu. Quando a gente olha para pessoas que conseguem alcançar algo que elas querem na vida, vê que elas têm confiança no que fazem, sabem para onde estão indo e interpretam aquele fracasso só como um feedback negativo, para corrigir a rota delas e não ficam se lamentando porque vai baixando a autoestima.

É o que o Bob Proctor está falando aqui: todas as pessoas que tomavam essas decisões rápidas, tinham certeza, tinham clareza, elas tinham confiança. Então, pega esse ponto para ver se é isso que você precisa trabalhar. Se eu ainda estou travando diante do impacto emocional que aquilo ali vai me trazer, se eu não consigo avançar mesmo tendo um impacto emocional, porque o impacto emocional vai existir quando você procrastinou, quando você tomou a decisão errada, só que se você não dá conta de avançar por causa do impacto emocional que você vai sofrer, isso significa que você não está com a autoimagem ajustada ainda para aquele novo objetivo que você tem.

Ele diz aqui o seguinte, que normalmente tomadores de decisão tiveram a sorte de terem sido criados em ambiente em que tomadas de decisão faziam parte da sua educação ou desenvolver essa habilidade em uma data posterior. Quer dizer, mesmo que você não tenha adquirido essa capacidade, você consegue sim desenvolver essa habilidade.

E é claro que consegue. A compreensão ajuda muito nesse processo. E o ajuste de autoimagem também. Eles estão cientes de algo que todos os que desejam viver uma vida plena devem compreender: a tomada de decisões é algo que você não pode evitar. Lembra da questão de nós sermos seres espirituais? Um ser espiritual está presente em todo lugar, a todo momento. Então, ele precisa escolher onde ele quer estar. Isso faz parte da nossa natureza. Ele precisa, inclusive, escolher o ambiente que ele quer criar.

É uma das grandes virtudes nossas saber escolher, escolher o pensamento que você quer nutrir, escolher a emoção que você quer nutrir, escolher o que você quer fazer da sua vida, escolha estar presente na nossa vida e sempre vai estar, porque é uma característica, uma virtude que a gente precisa desenvolver.

A gente só consegue assumir controle do nosso pensamento se a gente trabalha esse processo de escolha, e isso é essencial no nosso desenvolvimento. Você nunca vai assumir as rédeas do seu pensamento se você não sabe para onde você está querendo levar ele.

Olha o que ele continua falando: "Esse é o princípio fundamental da tomada de decisão. Decidir onde você está com o que você tem". O Napoleon Hill diz que você pode sim pesquisar dados, adquirir informações, sempre dentro do tempo que você tem. Não adianta você querer ter tudo, ter controle sobre tudo, você precisa ter controle sobre você e controle sobre você é saber onde você quer ir. Quando você sabe pra onde você quer ir, as decisões ficam muito fáceis.

Muitas vezes a gente tenta validar e chegar na decisão perfeita. Você entra em um cenário de ambivalência, compara as duas e quer encontrar qual é a mais correta. E não existe isso, porque cada uma tem uma característica. A polaridade garante que você vai encontrar coisas boas em uma e na outra. Você precisa saber o que quer para saber qual é a correta para você.

Olha o que ele diz aqui: "É exatamente por isso que a maioria das pessoas nunca domina esse aspecto importante da vida. Eles permitem que os seus recursos ditem se e quando a decisão pode ou será tomada". O que ele está falando aí é da circunstância. Quando a gente está olhando para as nossas circunstâncias e deixa elas ditarem as nossas decisões, o que a gente vai ter é mais dessa circunstância.

Se eu estou aqui na minha situação hoje e eu não tomo a decisão de iniciar um ciclo, de mudar de vida, o que eu acho que vou ter, senão a mesma vida? Todas as pessoas que tomam decisões com base nas suas circunstâncias vão ter mais da sua circunstância. Se você não está satisfeito com o resultado que você tem hoje, você vai precisar tomar uma decisão que é como se ultrapassasse a sua circunstância, que te leva para outro patamar, que te leva para outra vida. E você nunca vai fazer isso olhando para sua circunstância. Porque a sua circunstância te impede. E isso é, obviamente, uma ilusão. A nossa circunstância é uma grande ilusão. E ela nos cega.

Se você pega muito no que vê, você não consegue avançar. Você tem muito mais do que os seus cinco sentidos. Esse negócio de entrada, esse INPUT que a gente tem, esse mecanismo de INPUT, eu chamaria assim, que são os nossos cinco sentidos, eles são completamente superficiais e eles estão aqui, de fato, para te localizar, para te situar dentro de uma determinada realidade física.

O ponto é que existem outros recursos, outros sentidos que você não é capaz de ver, que eu não sou capaz de ver. Mas a gente é capaz de sentir e, através dos estudos, conhecer tudo isso e começar a utilizar o que nós não utilizamos até aqui. Não dá para você querer que os cinco sentidos físicos guiem a sua vida quando você tem seis habilidades mentais.

O plano mental é superior ao plano físico. Ele domina o plano físico. Imaginação, vontade, memória, percepção, intuição e razão: são elas que têm que ditar, mas a gente sempre dá mais relevância para o que os nossos cinco sentidos estão trazendo de informação. Isso é um grande erro. Você tem duas formas de partir o seu pensamento: um é do que você vê, da sua realidade, da sua circunstância, e o outro é do que você realmente quer, a partir das suas habilidades mentais. Parta sempre do que você realmente quer.

Existe algo que é superior dentro de você e que não está aí à toa. Está aqui para te guiar para uma determinada evolução, para você conseguir crescer, expandir, etc. Não é só sobre cinco sentidos, porque senão a gente tá sendo reduzido a um animalzinho. A Mel sente cheiro, escuta, vê, toca, ela tem os sentidos dela. E talvez ela queira ensinar isso para a

gente. O que nos diferencia dos animais são as nossas habilidades mentais. É o que nos torna criadores.

Nós temos um potencial de criação e isso é dado por causa das habilidades mentais. A gente ainda não conseguiu perceber esse ponto. Bob Proctor diz que os animais normalmente estão muito bem no ambiente deles. A gente não, por quê? Porque a gente tem as habilidades de criação e não sabe lidar com elas. A gente tem emoções. A gente consegue criar o nosso próprio ambiente. A gente tem emoções, a gente tem capacidades, sabe disso e, como a gente não sabe manusear, a gente fica mal.

Eu queria trazer um outro ponto do Bob Proctor, talvez seja o ponto mais impactante do Bob Proctor que ele traz dentro desse material, para a gente conseguir, talvez, fechar o nosso estudo de decisão aqui ou pelo menos avançar um pouco, por mim eu ficava aqui o dia inteiro falando disso.

Ele diz assim: "Estava há apenas algumas horas em um escritório com três pessoas. Estávamos discutindo a compra de ações de uma empresa. Eu estava vendendo e eles estavam comprando. Depois de um tempo razoável, um dos sócios me perguntou quando eu queria tomar a decisão. E eu respondi 'agora mesmo'. Eu disse 'você já sabe o que quer'. Houve alguma discussão sobre dinheiro. Eu salientei que o dinheiro não tinha nada a ver com isso. Depois de tomar a decisão, você encontrará o dinheiro. Sempre. Se esse for o único benefício que você recebe dessa mensagem específica sobre tomada de decisão, grave-o em sua mente. Isso irá mudar a sua vida. Expliquei a duas dessas pessoas que nunca deixo o dinheiro entrar em minha mente quando eu estou decidindo se vou ou não fazer algo. Se eu posso pagar ou não nunca é uma consideração. Se eu quero ou não é a única consideração. Você pode pagar por qualquer coisa. Há um suprimento infinito de dinheiro. Todo o dinheiro do mundo está disponível para você quando a decisão é tomada com firmeza. Se você precisa de dinheiro, você o atrairá".

As pessoas vão se identificar com isso porque elas viveram isso aqui na CIMT, muitas delas. Muitas. Elas não tinham dinheiro. Elas tomaram a decisão e conseguiram o dinheiro.

Como que eu sugiro que a gente interprete isso daqui? Porque eu já passei por muitas interpretações, já avancei muito dentro desse ponto na minha vida, na nossa vida. Hoje a gente já amadureceu muito e já discutiu muito. Eu avancei muito nisso e eu não olho o preço das coisas quando eu tomo decisão.

E esse foi um processo que eu diria que é até um pouco perigoso, se você não tiver uma compreensão do que você está fazendo. Eu sugiro que a gente use o princípio da correspondência aqui dentro. Comece com as pequenas coisas. O que o Bob Proctor está trazendo é o seguinte: se você sempre se guiar pelo que você realmente quer, você acabou de descobrir uma forma de economizar muito dinheiro na sua vida. E toda vez que você tiver um impulso, que vem de um desejo profundo, você de fato atrai o dinheiro para tudo o que você quer.

Isso não significa dizer que você vai poder comprar tudo que você quer e gastar o dinheiro com todo o resto. Porque se eu quiser, eu gasto todo meu dinheiro agora, em um próximo segundo. Eu consigo fazer isso, simplesmente torrar e queimar o meu dinheiro. Eu consigo fazer isso.

Não sugiro que vocês interpretem essa mensagem dessa forma. O que ele está dizendo é: esquece o dinheiro. Pensa no que você quer. Olha para dentro de você. Descobre os seus reais desejos. E comece fazendo isso para você conseguir ganhar o potencial que essa lição rica tem para trazer para nossa vida. Comece a fazer isso nas pequenas coisas. Essa é a minha sugestão. Quando vocês começarem a fazer nas pequenas coisas, vocês vão

começar a entender o processo e vão começar, gradativamente, a fazer isso nas coisas maiores. Eu faço isso nas coisas maiores hoje, depois de pelo menos dois anos e meio testando e botando isso em prática. E é libertador.

É muito fantástica essa lição. É realmente um dos grandes pontos que o Bob Proctor traz para a gente e que foi uma grande virada de chave dentro da nossa vida, porque a gente não consegue acreditar nisso. Nossa mente não foi educada assim. Quando a gente fala isso, você fala “ah, está bom, valeu, estão falando isso porque vocês têm dinheiro”. Não é. A gente já tomou decisões para fazer coisas que a gente não tinha o dinheiro e a gente atraiu o dinheiro.

Ele diz assim: “Da próxima vez que você ouvir alguém dizer que gostaria de passar as férias em Paris ou comprar um determinado automóvel mas não pode porque não tem dinheiro, explique que não precisa de dinheiro até que tome a decisão de ir a Paris ou comprar o carro. Quando a decisão for tomada, eles descobrirão uma maneira de obter a quantia necessária. Eles sempre fazem. Muitos indivíduos, equivocados, tentam algo uma ou duas vezes e, se não acertarem no alvo, sentem que são um fracasso. O fracasso não torna ninguém um fracasso, mas desistir certamente faz você desistir e, certamente, faz com que você se torne uma pessoa fracassada”.

Ele vai dizer que entende que muitas pessoas não vão conseguir compreender o que ele está falando. De fato, as pessoas não vão conseguir compreender isso de primeira. Elas vão ter que testar nas suas próprias vidas para conseguir perceber a realidade desse fato.

Ele diz “Eu estou bem ciente de que muitas pessoas dirão que isso é um absurdo. Você não pode simplesmente decidir fazer algo se não tiver os recursos necessários. E tudo bem se essa for a maneira que você escolhe pensar. Eu vejo isso como uma forma de pensar muito limitada. Na verdade, provavelmente, você não está nem pensando e, muito provável, que uma opinião expressa que foi herdada de um membro mais velho da sua família que também não pensava”.

Ele foi bem duro aqui para poder mostrar a ênfase e validar o que ele está falando. De fato, o Bob Proctor tem uma série de cases e de depoimentos de pessoas, ele conta histórias que validam isso daqui. A sócia dele queria muito uma casa e ela hesitou em comprar. Ele mandou ela escrever um e-mail convidando as pessoas para passarem o Natal com ela naquela casa, e ela simplesmente comprou a casa e eles passaram o Natal lá e ela atraiu o dinheiro numa história incrível. Essa não foi a única história, tem outras histórias.

Vamos com muita calma nessa hora. Vamos entender, compreender, praticar com a correspondência, praticar com as pequenas coisas, mas entender que aqui tem uma lição valiosa. A primeira vez que você escutar isso talvez seja como aconteceu comigo. Na primeira vez que eu escutei isso, eu falei “eu nunca vou poder deixar, eu nunca vou poder ignorar que ele me falou isso, eu preciso compreender” e eu sugiro que vocês avancem e compreendam isso daqui. Isso está totalmente conectado com o assunto tomada de decisão, que está conectado com clareza, que está conectado com o nosso real desejo.

Isso que eu tinha para falar desse conteúdo. Eu acho que a gente pode sim fechar e ter um entendimento maior com relação às leis, de repente, no material complementar, mas isso aqui, para mim, encerra a discussão. Eu acho que está bem claro o poder da tomada de decisão dentro da nossa vida e nós passamos por diversos pontos que o Napoleon Hill e o Bob Proctor trouxeram para a gente que, sem dúvida, no meu entendimento, esgotam o assunto.

Lembrando que esse é um dos nossos passos para alcançar objetivos, então, se for necessário assistir isso tudo mil vezes, assistam. Esse é um grande material de tomada de

decisão para vocês. Saibam que a decisão é antecedida por clareza, e a clareza é antecedida por algo que eu diria que é a nossa conexão interior, a nossa conexão com a nossa identidade, com o nosso propósito maior, o propósito de evolução.

Todas as vezes que a gente estiver conectado, todas as vezes que a gente conseguir olhar para dentro, a gente vai conseguir ter clareza e as nossas decisões serão decisões de pessoas de sucesso. A gente terá isso de forma similar a essas pessoas que a gente trouxe aqui. Nós vamos conseguir tomar decisões de forma mais rápida e isso vai culminar em uma iniciativa.

Eu queria só trazer isso aqui para fechar, um ponto importante que eu não queria deixar mesmo de trazer: quando a gente toma a nossa decisão, não necessariamente a gente precisa tomar uma iniciativa imediata, e isso é uma coisa muito libertadora. Entenda que, quando a gente toma uma decisão, a gente muda de frequência, vai para a frequência daquilo que a gente quer. O que eu estou dizendo é: se você toma a decisão de passar em um concurso público, não necessariamente você precisa passar nesse concurso imediatamente. Não necessariamente você precisa começar aquele concurso, porque talvez você esteja em outro trabalho. O que você precisa fazer é tomar a decisão. Quando toma a decisão, você acessa a frequência, a frequência desse pedido, a frequência desse desejo. E ali naquela frequência estão os pensamentos, as ideias que vão acabar sendo formadas, que vão acabar sendo captadas por você para que consiga começar a caminhar em direção àquele objetivo.

Então, as nossas decisões precisam ser tomadas como um passo anterior à iniciativa aqui no plano físico. Ou seja, eu posso tomar a minha decisão de sair de um emprego agora e não necessariamente eu preciso sair nesse minuto. O ponto é: quando eu tomo essa decisão, eu vou me colocar lá. E ali, eu vou começar a enxergar caminhos para conseguir tomar a minha iniciativa, para conseguir entrar naquele processo ali, muitas vezes de um novo ciclo de vida.

Isso tranquiliza muito a gente, e eu quero deixar isso marcado porque eu quero que você entenda: toma a sua decisão. Se você já tem clareza, toma a sua decisão. Você vai encontrar os caminhos para tomar a sua iniciativa. Não se desespere. Não ache que isso tem que acontecer do dia para a noite, porque não é dessa forma. Você vai precisar acessar essa nova frequência, essas novas ideias daquilo ali que você quer, para começar a caminhar em direção àquilo.

Foi o que aconteceu na nossa vida. Grandes decisões que a gente tomou às vezes um ano antes daquilo se desdobrar, da gente conseguir caminhar para aquilo ali. É isso que eu queria deixar marcado para vocês, para que não haja um desespero com relação a isso. “Ah, preciso tomar minha decisão agora”, calma, primeiro você ganha clareza no processo de conexão interior, depois você vai tomar a sua decisão, que é o sentimento, a emoção de estar decidido e você encontrará os melhores caminhos para chegar ali.

O que não dá é para você tomar a sua decisão e por conta das circunstâncias, ou seja, de uma coisa que é inferior ao nosso plano mental, você acabar desistindo daquilo e voltando para a frequência de onde você está agora. E aí você nunca vai conseguir encontrar os caminhos para chegar lá.

Esse ponto com relação a olhar para dentro da gente, essa conexão interior, Bob Proctor destaca que o Maslow, o psicólogo humanista tão famoso, que dedicou sua vida para os estudos das pessoas autorrealizadas, e o Maslow afirmou muito claramente que “devemos seguir nosso guia interno e não sermos influenciados pela opinião dos outros ou por circunstâncias externas”.

Eu queria destacar o que eu classifico como quatro pilares fundamentais para a gente tomar a decisão. E esses quatro pilares vêm justamente do trabalho do Napoleon Hill e do Bob Proctor. O primeiro é: tome suas próprias decisões. Conectado com o que o Maslow acabou de falar. O segundo é: quando se toma uma decisão, a gente muda de frequência. Foi o que a Amanda acabou de falar. Quando você entra na frequência da sua decisão, a sua intuição capta tudo, todas as frequências de pensamento que você precisa para chegar lá. O terceiro é: nós estamos sempre a uma decisão de uma nova vida. E o quarto é o que o Napoleon Hill falou: pessoas de sucesso decidem rápido e mudam devagar, quando mudam. Isso acontece porque elas têm clareza. A gente não pode esquecer disso.

Dito isso, eu queria fazer um resumo de como a gente conecta isso tudo às leis universais, olhando para um triângulo. Na base desse triângulo, a gente tem as polaridades. A gente precisa entender que a dúvida gera procrastinação, que nos leva à estagnação, ou seja, nós estamos falando do pensamento de dúvida, gerando sentimento de procrastinação, gerando o comportamento de estagnação, na base do nosso triângulo em um dos vértices, no vértice esquerdo. Essa estagnação nos leva à apatia, que nos leva à depressão e à desintegração.

No outro vértice, a gente vai ter o que eu chamo de convicção. Pensamento de convicção nos levam ao sentimento de impetuosidade, que nos levam ao impulso, ao comportamento de impulso, agir por impulso. Esse impulso nos torna uma pessoa ansiosa, e essa ansiedade, naturalmente, também vai para a desintegração, pode nos levar para a depressão e para processos de desintegração do nosso corpo.

Quando a gente vai para o vértice de cima, central, superior desse triângulo, que é a combinação no grau correto desses dois pólos, a gente encontra o pensamento de clareza, que gera o sentimento de decisão, que gera o comportamento de iniciativa, que nos coloca na frequência do bem-estar, que é a frequência do pedido. Nós estamos no início do ciclo para alcançar um objetivo. Início, meio e fim. Decisão, fé e merecimento. E dentro da decisão, a gente tem que estar na frequência do pedido. Essa é a frequência correta que nós devemos buscar. Essa é a frequência que a decisão nos coloca automaticamente. Então, vamos neutralizar as frequências dos pólos inferiores e buscar a frequência, a vibração mais elevada, que é a frequência do pedido que a pessoa decidir, da pessoa que toma iniciativa, a pessoa que faz acontecer.

Eu só queria fazer um adendo com relação a isso para que as pessoas consigam entender. Existe uma combinação em um grau correto, é claro que esse grau é uma coisa que você vai sentir. Quando a gente tem ali de um lado a dúvida, a gente tem uma coisa boa na dúvida, tem uma parte muito boa que é: eu avalio alternativas. Se eu nunca tenho dúvida, eu não estou olhando alternativa. De certa forma, num grau correto, isso é fundamental para compor a minha clareza. E do outro lado, quando eu tenho convicção, se isso estiver em um grau correto, isso me leva para tomar aquela iniciativa, me leva a tomar decisão.

São os nossos grandes direcionadores, é o que coloca na mesa os nossos desejos, as coisas que são importantes para a gente. Nessa convicção, a gente coloca ali os nossos requisitos, o que eu quero. Então, as minhas alternativas, eu escolho com base nisso. A convicção traz isso de bom para a gente. Ela traz as diretrizes, os requisitos.

Quando eu olho, por exemplo, uma escolha de profissão, eu quero saber quanto quero ganhar, se essa profissão vai me dar esse dinheiro, se eu vou poder trabalhar de home office, porque a convicção me traz esse ponto: o que eu quero? Ela vai me trazer essa característica, então, se ela estiver num grau correto, ela é ótima.

Percebe que é a alternativa, casada com essas diretrizes que eu tenho, com o que eu realmente quero, que vão, em um grau correto, se combinar e me levar a clareza, a decisão e a iniciativa? Se a gente for pegar o princípio do gênero, a convicção é a semente e toda

essa dúvida é o processo de amadurecer essa semente. Lembra do processo de criação de qualquer coisa na vida, de um fruto, de um bebê: é uma semente, que depois passa por um período de gestação, que gera a criação. A diretriz é a semente que me permite avaliar alternativas e chegar na melhor escolha, ter clareza.

A gente tem uma virtude e, quando está falando de virtude, a gente está falando de estar próximo de Deus, de estar próximo do todo. O vértice do triângulo, a parte aqui de cima, tem uma vibração muito elevada. E você consegue notar isso dentro do seu corpo quando você está decidido. A vibração é muito boa quando você é uma pessoa de iniciativa, uma pessoa obviamente que termina os ciclos também. Você consegue perceber que isso te traz uma coisa boa.

Às vezes, você sai daquele emprego e fala “eu estou na merda de dinheiro, mas foi a melhor decisão que eu tomei na minha vida”. A decisão tem uma vibração muito boa, porque a vibração de uma virtude é o que a gente realmente deve buscar. Já os pólos no extremo aqui embaixo tem uma vibração muito baixa. Por isso que, no fim, isso vai culminar para a desintegração, porque a gente está em um extremo que a gente não deveria estar.

Quando a gente vai ganhando sabedoria, e esse é o objetivo da vida, a gente vai subindo nesse triângulo, vai se aproximando das virtudes. Quem tem virtude? Quem tem sabedoria. E esse é o grande ponto da nossa evolução aqui na Terra. A gente sai de uma matéria muito baixa, que é essa vibração aqui do plano físico, e a gente vai subindo, subindo, subindo, combinando as nossas emoções, gerenciando bem essas emoções que tem tudo para estar nos pólos.

A gente vai gerenciando, combinando e vai adquirindo virtudes na nossa vida. A virtude da decisão, eu acho que a gente conseguiu colocar aqui para vocês toda a sua importância. A gente conseguiu caracterizar isso, eu considero com muita maestria, para a gente realmente conseguir mostrar essa importância para vocês e trazer essa sabedoria que, com certeza, a gente tem muito mais a aprender, a adquirir, ao longo do nosso tempo e praticar também. Mas, com certeza, tudo que a gente tinha para trazer para vocês, a gente conseguiu trazer. E eu espero que isso aproxime vocês dessa sabedoria e faça vocês terem uma maior facilidade de conseguir adquirir essa virtude.

É um prazer imenso estar aqui sempre com todo mundo da CIMT.

Mandi: Bem, estamos aqui terminando mais uma vez um passo prático para alcançar nossos objetivos. A gente tem um modelo prático aqui, que vocês estão escutando, que tem vinte e dois passos. Nossos seis primeiros passos, eles estão associados ao fortalecimento das nossas seis habilidades mentais. Depois a gente tem mais cinco passos associados a nossa mudança de autoimagem e associado a mudança das nossas crenças. E por fim a gente tem os últimos onze passos na parte inferior desse modelo que estão associados às leis universais, quer dizer, pra gente conseguir entrar em harmonia com as leis. Lembra que cada um desses passos tem o seu exercício correspondente. Então você vai pegar lá: bem, semana um da minha vida aqui na CIMT, eu vou ouvir o primeiro passo e vou pegar o exercício correspondente de habilidades mentais. Na semana seguinte, eu vou pegar o segundo passo pra estudar e eu também vou pegar o segundo exercício que está associado às habilidades mentais e assim por diante. Então se eu tenho seis passos de habilidades mentais, eu também tenho seis exercícios. Se eu também tenho cinco passos de autoimagem, eu tenho cinco exercícios e se eu tenho onze passos de leis universais, eu também tenho onze exercícios correspondentes.

Cadu: Beleza. É importante a gente lembrar que a nossa vida é uma grande desaceleração do nosso poder de pensar e esse modelo, versão oito da CIMT, ele representa essa desaceleração. Então, quando a gente entende isso, a gente percebe que já na primeira

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.

É proibido compartilhar esse PDF

semana, já no primeiro podcast, a gente já começa a mudar a nossa vida. Quando você internaliza bem os conceitos que estão no primeiro passo associado a nossa imaginação, né? A vida que a gente realmente quer, a nossa vida já começa a mudar ali, mas obviamente que essa não é a melhor forma ou a única forma que a gente tem de mudar a nossa vida. Todos nós somos criadores e isso já é da nossa natureza. Significa dizer o seguinte: se você mudar a sua imaginação você vai tornar isso físico, você vai desacelerar, você vai em algum momento levar isso pra sua rotina, tá? Basta você ficar repetindo aquele novo processo de imaginação, só que...

Mandi: É uma espécie de consequência, né?

Cadu: Isso, é uma cascata, né? Um efeito dominó. Você quando modifica o primeiro passo dentro da sua vida, você é uma nova pessoa. Não tem jeito. Só que existe uma forma intencional e direcionada e matemática de tornar o seu cenário de vida um cenário real. Então você não vai trabalhar só no primeiro passo. Depois que você trabalhar no primeiro passo, você vai agregar mais um passo, então você continua respeitando aquele novo modelo de imaginar e você começa a se concentrar no que você imagina, esse é o segundo passo. A gente tem que entender o seguinte: quando a gente faz um dia de exercício de imaginação, as pessoas podem achar que isso é pouco, mas isso não é pouco, né? A mecânica quântica usa uma expressão que eu gosto muito, "colapsar a função de onda", significa dizer o seguinte, quando você imagina um negócio de verdade, aquilo ali realmente ele vai ser visto por você eternamente de uma forma diferente. Quando você vive na tua imaginação e escreve como tem lá no nosso primeiro exercício no diário de um dia, o diário de um dia é engraçado, mas quando você escreve um diário imaginando uma nova realidade, amanhã a tua imaginação automaticamente está trabalhando de uma forma diferente. Automaticamente ela internalizou num nível muito mais profundo aquilo dali.

Mandi: Por isso é importante a gente pegar um passo, né amor? E associar o exercício, porque são coisas diferentes. O passo eu estou aprendendo a coisa, o exercício eu estou praticando a coisa. Não adianta só eu aprender também, né? Eu preciso praticar...

Cadu: Isso!

Mandi: Preciso botar na minha vida.

Cadu: E a mesma coisa, né? Então isso fortalece muito, né?

Mandi: É

Cadu: Por isso que a CIMT English ainda vem pra somar. Então você quer estudar inglês? Estuda por aqui. Pega lá o passozinho e também estuda em inglês.

Mandi: É, se eu tô ouvindo o passo três, vou ouvir o passo três em inglês se for o caso.

Cadu: Convergência é o segredo da nossa rotina, convergência é o que vai levar a gente pra altos padrões de resultado, pra altos patamares. Então assim...

Mandi: Convergência e repetição.

Cadu: Exatamente. A repetição com convergência é uma fórmula...

Mandi: Fenomenal.

Cadu: É, fenomenal. Então assim, se você agrava na sua vida o primeiro passo, você é uma nova pessoa. Aí depois você vai agregar o segundo passo. Então vê, é um efeito que

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.

É proibido compartilhar esse PDF

se acumula, então você agrupa o segundo passo, você potencializou o primeiro. Depois você agrupa o terceiro, né? E aí eu vou passar rapidamente aqui todo o nosso modelo, toda essa desaceleração pra vocês internalizarem isso e entenderem. É o que tem de mais importante aqui que vai possibilitar você pensar e tomar suas... e tirar suas próprias conclusões e tomar suas próprias decisões. Então assim, olha, eu modifiquei minha imaginação porque o poder que flui pra mim, flui através de mim, ele simplesmente é. Você que define o que você vai fazer com ele, você que vai dar forma pra esse poder de pensar, tá? Você pode dar uma forma boa, uma forma que não seja tão boa, uma forma mediana. Você que dá forma. Então o poder fluiu pra você, você começa a imaginar de uma forma diferente. Depois você se concentra no que você imagina. Depois você limpa a tua memória pra que ela funcione melhor. Depois você limpa a tua percepção. Você começa a mudar as lentes com que você olha o mundo, depois você fortalece a sua intuição. Depois você aprende a ser um criador de verdade, um criador que sabe formar ideia. A nossa vida é sobre ideias, sabe?

Mandi: E isso vai ter uma consequência, vai ter um desdobramento, né? Que é dentro do nosso subconsciente que é a nossa próxima etapa ali.

Cadu: Isso, porque no consciente você concebe e no subconsciente você consente, né?

Mandi: Sim.

Cadu: Você internaliza, você pega o que você concebeu...

Mandi: Mas é a mesma coisa.

Cadu: É a mesma coisa, só que agora numa versão mais desacelerada.

Mandi: É.

Cadu: Quer dizer, o pensamento é muito rápido.

Mandi: Que inclusive é mais difícil da gente mudar, né? Por isso que a nossa crença é o mais difícil da gente mudar, quer dizer, eu já internalizei esse negócio...

Cadu: Demora mais

Mandi: Demora mais

Cadu: Mas o pensamento é muito rápido, a gente não tem muito controle do nosso pensamento. Então você precisa dessa versão desacelerada, que é a experiência física, pra você conseguir entender o rápido lá, que é o pensamento. Então quando você começa a mudar o seu pensamento, internaliza isso no seu sentimento, seu sentimento é uma coisa mais palpável ali pra você, né? Você fala assim: cara, eu estou sentindo que eu não estou muito bem, eu não sei nem explicar, porque eu não tenho muita consciência dos pensamentos que estão passando, mas eu sei que eu não estou me sentindo bem hoje. E aquilo ali começa a te dar um feedback muito melhor. Aí você vem desacelerando, como? Na sua rotina, no dia a dia ou no seu corpo físico. Porque a pessoa que está ansiosa e não consegue olhar pro corpo dela e perceber ansiedade, ela não consegue desfrutar do máximo que essa experiência possibilita pra gente. A experiência física é a seguinte: cara, já que você não controla o seu pensamento, o seu poder acelerado, deixa eu desacelerar isso. Percebe o seu corpo? Percebe que aqui na região do umbigo de repente você está meio tipo com um desconforto? Você percebe que no estômago está meio desconfortável? Você percebe que quando você briga com uma pessoa você fica mal? Você consegue notar isso? Então, quando você nota isso, você estabiliza isso tudo, a energia flui dentro do seu

corpo. Significa dizer que você está organizando os seus pensamentos, tá? Então, o nosso modelo é isso, ele vem do pensamento, se agrega com sentimento e se desdobra...

Mandi: Se desdobra no plano físico

Cadu: No corpo físico, no plano físico que naturalmente vai resultar numa rotina e essa rotina, ela pode ser uma rotina qualquer ou uma rotina inteligente, uma rotina do atleta de mentalidade. Então é isso que a gente tem que fechar aqui, essa versão oito do modelo da CIMT e relembrar isso ao final de cada um dos nossos passos.

Mandi: É isso CIMT, um beijo.

Cadu: Valeu.