

Chegou a hora da gente avançar em mais um passo do nosso modelo prático para alcançar objetivos.

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

Oi, gente! Mais um passo para a gente chegar mais próximo dos nossos objetivos. Eu preciso confessar que esse foi um dos passos que mais me tocou e que eu mais faço. Eu vou falar para vocês que eu amo fazer esse passo, que é o: aja como se já fosse. Fake it until you make it.

Esse é um passo muito famoso. Várias pessoas com mentalidade bastante lapidada, já com grandes objetivos concretizados e realizados entendem muito bem o que é o 'aja como se já fosse' porque fizeram isso.

Eu tenho um grande exemplo disso, a Lara fala um pouco disso dentro do curso dela, Lara Nesteruk. Para quem não conhece a Lara, ela tem um milhão de seguidores, ela é um mito ali, trabalhou como pioneira dentro da nutrição nas redes sociais e realmente chegou, alcançou patamares financeiros muito bons assim resultados, e como influencer ela realmente é uma pessoa que tem uma capacidade de influência muito grande sobre o público, então, de certa forma, é legal ver pessoas que chegaram em algum grande objetivo ali, alcançar algum grande patamar financeiro e fizeram esse processo.

E a Lara conta dentro do curso que ela ia para o consultório, era um consultório muito pequeno, mas ela já ia se portando como se a agenda dela estivesse lotada. Ela falou "gente, a minha agenda não tinha ninguém e eu agia como se a minha agenda fosse lotada, eu já me arrumava como se fosse atender pacientes naquele dia" e aí ela fala que você realmente precisa ter a mentalidade de uma pessoa que realmente já é aquilo que quer se tornar.

A gente pode conversar sobre as causas, que não é só sobre fingir, mas é sobre fingir o processo todo. Um trabalho que é muito similar ao trabalho nosso e eu cheguei nesse trabalho muito depois da gente avançar no nosso trabalho, que é essa questão de ter um passo a passo ali para você conseguir construir a vida que você quer, é o livro 'You squared', que propõe um salto quântico na sua vida, uma coisa realmente expressiva.

Um dos passos que eles colocam lá, se eu não estou enganado, muitos se combinam com os nossos, 'o que' ao invés do 'como' de alguma forma eles mencionam lá, e 'aja como se já fosse', eles também mencionam de alguma forma. Então, é uma coisa muito reconhecida por materiais bastante robustos que existem dentro desse processo.

Mas é também uma coisa que gera muita dúvida. Nos nossos alunos eu acho que esse é um dos mais difíceis. Por que gera dúvida? Porque a galera às vezes é até um pouco imatura e fala assim "então age como se já fosse, deixa eu sair gastando como se eu fosse milionária". Ah, me poupe, cara. Espera aí. A pessoa que é milionária acorda todos os dias e faz acontecer. Ela produz causas.

Quando a gente fala de aja, é para você fazer. 'Aja como se já fosse' significa 'produza as causas como se você já fosse', não 'se beneficia ou não viva os efeitos como se já fosse'. A pessoa quer o efeito, mas não quer a causa. O que a gente está falando é o seguinte: queira a causa do que você quer se tornar. A pessoa vira e fala "eu quero ser uma influencer muito famosa". Conhece ela para ver como é a rotina dela. Conhece ela para ver o que ela faz. Se você fizer o que ela faz, com o tempo você vai ser o que ela é.

Se você quer se tornar um gerente, seja. Dessa forma. Até te tornarem um gerente. Dentro das empresas tem um jargão que diz assim: o peão que se comporta como peão nunca chega a capitão. Você vê que isso está diluído, está difundido de alguma forma e as pessoas entendem. 'Aja como se já fosse' é isso. Aja como a pessoa que você quer se tornar. Produza as causas. Faça o que está ao seu alcance agora, porque você, naturalmente, respeitando o princípio do gênero, que decreta que tudo tem um tempo de gestação, você vai chegar, você vai ter o que você quer, você vai se tornar.

Esse ponto é muito importante de se fazer, e eu vi o Cadu fazendo muito isso com relação às lives. Ele falou "se eu já fosse exatamente do tamanho que eu gostaria de ser, eu faria lives todos os dias". É para ajudar as pessoas, ué. Todo dia eu vou lá para compartilhar. Eu compartilharia a minha rotina dessa forma, então por que eu não estou fazendo? Aquilo me deu um start.

Isso foi muito um desafio de mudança de autoimagem que a gente fez, um exercício de autossugestão, aquele quando a gente escreve o dia típico da nossa vida. Eu falei "ué, espera aí, na minha rotina eu acordo e eu faço reflexão ao vivo, e por que eu não estou fazendo? Quem está me travando aqui?".

Esse processo, inclusive, de um dia típico da sua vida facilita muito esse negócio do 'como eu vou agir', porque se eu desenho o dia que eu quero ter o meu dia típico do "quando eu chegar lá, quando eu chegar no objetivo C" é porque tem uma rotina. Que rotina é essa? Se você escreve o seu dia típico, você tem muito mais chance de entender o que você vai ter que fazer.

Foi engraçado porque, quando eu escrevi o meu dia típico, eu quase esqueci que a gente descia, que a gente ia para a piscina, era uma loucura porque eu botava assim: a gente vai gravar, e depois a gente vai ter uma reunião, e depois não sei o que, e depois não sei o que, e fui botando um monte de trabalhos que a gente faria na rede social e aí eu falei "caraca, eu tenho que fazer um equilíbrio aqui com relação à diversão, afinal, já vou ter chegado lá. Só que a gente acaba já percebendo tudo que a gente precisa fazer para chegar lá, então esse é um ótimo exercício para você saber como se chega".

A gente precisa compreender o princípio das coisas. O que a gente quer com um exercício como esse? E o que a gente precisa fazer para chegar onde a gente deseja? Basicamente, a gente está buscando uma forma de se colocar na frequência do nosso objetivo. 'Aja como se já fosse' é uma forma de se colocar na frequência do seu objetivo. Por exemplo, você acha que sabe qual é a frequência de você ganhar muitos milhões. Você acha que sabe qual é a frequência de você ter um relacionamento muito bom. Você acha que sabe. Se você parar para pensar em um objetivo, você vai ter lá o que quer, mas você não sabe que frequência é essa. Então, você precisa de estratégias para chegar nessa frequência. Essa é uma delas, porque se você parar para viver mentalmente o que você quer, se você se comporta da forma como você se comportaria, mesmo que não seja tão perfeito, você começa a se aproximar da frequência.

O que eu estou querendo dizer? Imagine que agora na sua conta bancária tenha, sei lá, vinte milhões de reais. A gente está aqui gravando um podcast e na sua conta tem vinte milhões. Como você se sente? Maravilhosa. Mas você concorda que você tem uma rotina? A rotina não vai mudar. Você concorda que vai estar aqui olhando para a minha cara gravando com microfone? Não vai mudar muito. Você vai tomar banho todo dia, você vai comer.

O Bob Proctor fala um negócio muito interessante, ele diz assim: quando eu era quebrado, quando eu tinha vinte e seis anos, eu achava que o dia que eu ficasse milionário iam soltar fogos.

Licenciado para - Josiele de Souza Araújo - 39198340204 - Protegido por Eduzz.com

Eu também achava, “quando fizer um milhão eu vou fazer uma grande revolução”. Eu também achava que ia ser uma coisa de outro mundo, mas não é. Não muda nada. Nada acontece, a não ser o fato de ter conquistado aquele objetivo que você sabe, inclusive, porque conquistou. Quem faz conscientemente, sabe.

A verdade é que quem não faz, sabe pelo menos produzir coisas. Ele pode não saber explicar, pode não saber reproduzir, mas ele sabe que fez determinado trabalho, que gerou determinado resultado, ele continua fazendo e, por isso, continua escalando. Mas o fato é o seguinte: quando a gente está se projetando em uma vida que a gente ainda não tem, precisa saber se projetar direito.

Quando você imagina que está olhando uma foto, quando você imagina que no futuro vai ter uma casa, você não está na frequência. Por quê? Se você está projetando uma casa no futuro, ela sempre vai estar no futuro. Se na sua mente, a casa está no futuro, no seu físico a casa está no futuro também. Não está com você nunca.

O ‘Efeito Isaías’, do Gregg Braden, fala isso, com relação à oração. Ele conta até uma história de Davi, que conseguiu fazer chover na aldeia e aí perguntaram para Davi como ele conseguiu esse milagre, e ele fala “eu senti a chuva, meus pés estavam molhando, meus pés estavam com lama, então eu agradeci pela chuva”, quer dizer ele não tinha.

Ontem me perguntaram “Mandi, como você faz para soltar a sua mensagem para o universo? É muito isso, é muito sobre você já sentir que você tem. Quando você age como se já fosse, na verdade, o que você está fazendo? Lembra que a gente precisa mudar as crenças, mudar a programação mental, mudar o nosso subconsciente? Só que o nosso subconsciente está atento a tudo que acontece. Ele está atento à forma como a gente se comporta, ele está atento às coisas que a gente vive, ele está atento às coisas que a gente pensa. Quando você se comporta como uma pessoa que tem um determinado padrão de resultado, a sua mente precisa se adaptar, ela fala assim “peraí, eu não posso frear, porque a Amanda já se comporta assim, ela já é isso, eu tenho que me adaptar”. Ela tem que te levar para lá de alguma forma.

O Maxwell Maltz fala isso, que quando você tem a programação, de algum jeito a sua mente vai te levar para lá. Então, se na sua autoimagem você vai alterando para se enxergar daquele jeito, você vai chegar. O ‘aja como se já fosse’ é uma grande mudança de autoimagem, é uma grande mudança de subconsciente, e você muda de frequência de pensamento, porque quando você se comporta de uma forma, você começa a falar “eu pensaria assim” e começam a vir ideias de outro padrão de pensamento.

Se você vai para o seu consultório, ao invés de você ir toda desarrumada, você vai pronta para receber várias pessoas, você fala “se tivessem dez pessoas, qual o tipo de dificuldade que eu teria? Como eu faria? Que horas eu ia chegar? Como eu ia me comportar? Como eu ia gerenciar essa agenda?”. Você começa a se colocar em uma frequência de pensamento diferente. É muito diferente de você entrar em um consultório (eu estou pegando o gancho da Lara) que não tem clientes, você chega lá e fala “nossa, hoje eu não tenho cliente nenhum, que droga”.

Quando você se comporta como uma pessoa que tem dez clientes por dia, você já sabe que provavelmente está rolando uma campanha de divulgação, que foi assim que você conseguiu. Você se coloca em uma frequência em que as coisas ficam claras. A sua forma de pensar muda. Você quer ser para ter a sensação, mas você pode ter a sensação antes de ser. E aí você será. E isso te permite ser.

Todas as vezes que eu estou lá embaixo, eu falo assim “cara, não olha para minha conta bancária”. Não porque eu não tenho dinheiro nela, tem muito dinheiro ali. Só que eu imagino que tem muitos milhões ali, muitos milhões. Então, eu sinto como se aquilo fosse uma verdade absoluta.

Antes da gente ter o carro que a gente tem hoje, eu tomava banho e falava assim “o carro está lá embaixo”. Hoje, quando eu tomo banho, sinto a mesma coisa. O sentimento é o mesmo. O carro hoje está lá embaixo. Na outra vez, ele não estava lá embaixo, mas eu sentia como se já estivesse. Isso é muito forte.

Você pode sentir que tem cinco milhões na sua conta agora. Você pode sentir que o relacionamento que você quer já existe. O que acontece? Você está calibrando a frequência. Fazia muito isso quando a gente ainda não estava junto. Eu olhava para você na academia como se já fosse minha namorada. Você está calibrando a frequência. Você vai entrando na frequência, esse é o jogo. Consequentemente, você vai produzindo as causas de quem faria.

Se você pensa diferente, você se sente diferente. Se você se sente diferente, você se comporta de forma diferente, você vibra de forma diferente, você atrai outras coisas. É um ciclo que se alimenta e você realmente consegue se acostumar.

Não era uma coisa fora do real para mim a gente namorar. Por quê? Porque eu já tinha entrado nessa frequência, eu já tinha projetado isso. Talvez uma pessoa que não consiga um relacionamento é porque aquilo é demais pra ele. Ele não entra na frequência, ele não consegue estabelecer aquilo dali, ele não consegue conceber, porque ele não treina.

Isso é uma questão de você se treinar, de você entrar na frequência. Isso é o ‘aja como se já fosse’. Qual é o problema do ‘aja como se já fosse’? É quando você age como se já fosse, você tenta dar uma tapeada na sua mente e, no final do dia, você conta tudo para ela. Você fala “na verdade eu sou um fracasso, deu tudo errado”, aí você olha para a sua conta, está negativa. Ah, cara! Me ajuda! Você tem que entender a essência do que a gente está fazendo.

O ‘aja como se já fosse’ não é sobre gastar dinheiro porque você é milionário, até porque, quando você é milionário, eu vou te contar uma coisa, você nem gasta seu dinheiro. Você se questiona, você continua tomando decisões, você continua fazendo mais dinheiro, você vai ter outros pensamentos.

Você vai também evoluindo um pouco, porque para você conseguir isso, você tem que evoluir, você vai amadurecendo. Isso é coisa de emergente. Quem não tem dinheiro, pensa em dinheiro o tempo todo. Quem tem dinheiro, às vezes tem muito tempo livre.

Então, assim, são coisas que você só tem se você se projetar, falar “cara, se dinheiro não fosse problema para mim, como eu ia entrar no shopping?”. Como seria isso, sabe? Você ia ter as coisas que você quer e acabou. E uma hora ou outra você vai comprar. A diferença é que você vai comprar em uma loja mais cara. Quando você tem dinheiro para comprar qualquer coisa, você começa a ver o que realmente vai sentir.

Você pode comprar tudo. Tudo não, mas você pode comprar a maioria das coisas. Se você tem três milhões na sua conta, você pode entrar em um shopping e comprar quinhentos mil de roupa e você não vai dar nem conta. E quando você não tem dinheiro, você acha que faria isso, acha que entraria em uma loja e compraria tudo. E você não vai fazer isso porque não faz sentido, perde o sentido para você.

A diferença é: quando você vai comprar uma bolsa, você já compra em uma marca de repente que você gosta, que é uma marca de grife, você não precisa comprar daquela marca que é a que você não quer. Você já passa, inclusive, por isso. Ao invés de você comprar um monte de uma coisa, você vai comprar uma de outra loja. Às vezes também você vê pessoas que compram na Renner, a Lara vive comprando na Renner. Isso é individual. A Ana, mulher do Ícaro, compra as roupas das crianças na Renner. Isso é individual. Algumas pessoas valorizam isso, outras não, e está tudo bem. O importante é você se conectar ao seu desejo. Quando você tem dinheiro, você vai selecionar o que você quer.

O jogo aqui é de entrar na frequência. Se você já tivesse, como você agiria? É isso que você tem que pensar, é isso que faz com que você acelere a sua jornada até a pessoa que você quer se tornar. E lembra: uma nova pessoa produz novos resultados. É isso que a gente está buscando. A gente está buscando ser uma nova pessoa que mora em outra frequência espiritual de pensamento. Essa frequência espiritual de pensamento é a matéria-prima, é um insumo que vai produzir o nosso resultado na vida física depois de ser processado e lapidado pela nossa mente.

É isso meus amores. Passo riquíssimo! Reflitam sobre isso e entendam como vocês vão fazer para encaixar isso na vida de vocês, porque cada um quer uma coisa, então cada um vai agir de uma forma, vai agir como se já fosse algo. Sintonize-se na frequência. Reflitam sobre esse passo para saber como que vocês vão fazer para praticar, porque esse passo é muito poderoso, assim como todos os outros. Muito associado ao mentalismo, muito associado à lei da vibração, que é você se colocar na frequência. Muito associada à lei de causa e efeito, muito associada à gênero, muito associada a tudo.

Como sempre, o modelo está todo integrado. Todo integrado e vivo em harmonia com as leis.

É isso. Um beijo, meus amores! Valeu.