

STEVE CHANDLER

Você é o autor
da sua história



SEXTANTE

SUMÁRIO

Capítulo 1: Como você adquiriu a sua história?	11
Capítulo 2: O caos e a ordem	16
Capítulo 3: Você é uma história contada por um tolo?	18
Capítulo 4: Silencie a voz em sua mente	22
Capítulo 5: Determinando o nível do seu sucesso	27
Capítulo 6: Qual é o verdadeiro segredo do sucesso?	31
Capítulo 7: Uma doce dose de inspiração	35
Capítulo 8: A história do envelhecimento	38
Capítulo 9: Transformando sua história numa chama	45
Capítulo 10: Você administra o seu tempo?	49
Capítulo 11: Fraudadores de currículo	54
Capítulo 12: O poder da criação consciente	64
Capítulo 13: A história de dar e receber	69
Capítulo 14: Você escolhe: prazer ou felicidade?	74
Capítulo 15: Rumo ao glorioso desabrochar infinito	80
Capítulo 16: Histórias que contamos para agradar os outros	85
Capítulo 17: De onde extraímos nossa força de vontade?	90
Capítulo 18: Tanto o sucesso quanto o fracasso acomodam	95
Capítulo 19: Uma história se desfaz	99
Capítulo 20: Como acaba a sua história?	102
Capítulo 21: Agora tentaremos o impossível	112
Bibliografia recomendada	118
Agradecimentos	119

“E os que dançavam foram julgados loucos por aqueles incapazes de ouvir a música.”

– Friedrich Wilhelm Nietzsche

CAPÍTULO 1

Como você adquiriu a sua história?

“Todas as crianças nascem artistas. O desafio é continuarem artistas depois que crescem.”

– Pablo Picasso

Durante a infância, você, assim como a maioria das crianças, deve ter se visto rodeado por adultos exigindo que se sobressaísse ou mostrasse logo um talento a fim de terem o que contar aos outros. Eles não esperavam que você construísse a sua vida – só estavam interessados na sua *história*.

Desde cedo você foi obrigado a se enquadrar em parâmetros determinados por essas pessoas e, a partir daí, passou a recontar para si mesmo e para os outros uma história que nunca traduziu de fato seus anseios e vontades. Sim, a sua história é algo artificial, inventado por você e pelos que o cercam. E digo mais: ela representa um obstáculo a todas as coisas que você deseja conquistar.

Vou falar sobre um exemplo de vida que tem muito a ver com a minha história.

Charlie Lau era treinador de beisebol. Ele se tornou um respeitado técnico de rebatidas de sua época, embora no passado, por um longo tempo, ele tenha sido péssimo nisso. Durante parte de sua carreira, sua média de aproveitamento fora de 18% por temporada – longe dos 30% que os melhores jogadores atingem. Até que, em 1962, ele mudou radicalmente seu estilo para tentar uma vaga no time dos Baltimore Orioles. Desesperado, Charlie resolveu adotar uma postura

resgatada do século XIX: pés bem afastados, taco quase paralelo ao solo. E, assim, bateu o recorde da liga profissional. Sua média saltou para 29,4%. Ele aprendeu a rebater e em pouco tempo estava pronto para passar seu conhecimento para outros atletas.

Na década de 1980, ele ensinou George Brett a acertar quase 40%. Dizia-se então que ele era o melhor técnico que já existira. Charlie Lau, obviamente, não tinha um talento inato, mas se esforçou para evoluir. Aprendeu muito mais sobre rebatidas do que os jogadores eficientes que não precisavam se esforçar.

Talvez seja por meio da dor e do esforço que o ser humano mais cresça. E esta pode ser a razão pela qual os melhores treinadores esportivos são aqueles que fracassaram muitas vezes. Raros são os treinadores que se destacaram também como jogadores.

Em seu livro *O mito da doença mental*, o célebre psiquiatra Dr. Thomas Szasz diz o seguinte: “Cada ato de aprendizado consciente exige disposição para sofrer golpes na autoestima. É por isso que as crianças, que ainda não se tornaram conscientes de seu próprio valor, aprendem com tanta facilidade; e é por isso que pessoas mais velhas, especialmente as mais vaidosas ou presunçosas, não conseguem aprender de modo algum.”

Muitos adultos são mesmo vaidosos e presunçosos. Nunca admitem que não sabem alguma coisa. Suas histórias se apoiam na convicção de que já aprenderam tudo o que há de importante. Eles associam sua autoestima ao sentimento de plenitude – como se fossem uma obra de arte perfeitamente acabada.

A falsidade e a fragilidade da história de uma pessoa aparecem quando ela passa por uma situação difícil. Minha amiga

Marianne, que é advogada, estava preocupada com um grande problema. Ela precisava trabalhar num julgamento importante, mas não conseguia achar disposição para lidar com as pesquisas e as comunicações prévias necessárias. A história de Marianne não deixava que ela agisse. Dizia que ela deixava tudo para a última hora e que não era uma advogada adulta e confiável, mas uma farsa.

Eu era o orientador de Marianne e, como Charlie Lau, havia aprendido uma nova estratégia para superar minha falta de habilidade para acertar. No jogo da vida, passei anos acertando cerca de 18%. Mas minha nova postura de ataque me proporcionou uma boa melhora no meu aproveitamento.

– Essa história de você deixar tudo para depois não é verdadeira – eu disse a Marianne. – Quer resolver seu problema atual?

– Sim. É por isso que estamos trabalhando juntos. Sabe como fazê-lo?

– Sei. Esmague-o.

– O que quer dizer com isso?

– Tome atitudes firmes que sufoquem o problema. Pratique ações absurdamente desproporcionais. Confunda o problema. Chute-o para fora do Universo. Aniquile, abata, pulverize-o. Esse é o meu conselho.

Marianne começou a rir. Depois se mostrou interessada.

– Eu posso fazer isso – ela disse, com esperança. – Mas não é do meu feitio.

– Lá vem você de novo... Está se confundindo com a sua história. Você não é a sua história. Ela é uma invenção.

– Então quem sou eu?

– Que tal uma esmagadora de problemas?

Marianne pôs ordem na casa. Organizou seu escritório para estimular a ação. Chegava cedo ao trabalho e, em vez de

tentar deduzir quanta energia tinha para dar àquele projeto, em vez de tentar ajustar sua força à tarefa em questão, Marianne se superou. Mergulhou de cabeça. Horas e horas de massacre frenético. Ela detestava o problema e estava usando toda a sua energia para aniquilá-lo.

Quando a encontrei algumas semanas depois, perguntei como tinha sido o julgamento, e ela respondeu:

– Venci. Em grande estilo. Todo mundo ficou pasmo. Os adversários praticamente desistiram.

– Muito bem. E o que você aprendeu com isso?

– Que eu era menosprezada pelo meu problema. Era ridicularizada e humilhada por ele. Fazia com que me sentisse menos do que sou. Havia uma menininha em mim que não estava recebendo os devidos cuidados, e eu estava permitindo que ela acreditasse em coisas negativas sobre si mesma: que não era feita para o mundo adulto, não era boa o bastante e tinha mania de adiar tudo.

– E qual é a sua nova história?

– Eu não preciso ter uma, nem pretendo. Quero ser capaz de simplesmente realizar ações diretas, baseadas no objetivo que eu determinar.

– Perfeito. E quanto à história externa?

– Sou a advogada mais obstinada e bem preparada da cidade. Como eu seria capaz de fazer tudo aquilo se isso não fosse verdade?

– Você tornou isso verdadeiro no momento em que agiu. Você possui o poder de fazer qualquer coisa se tornar real num instante. É só voltar àquele lugar de pureza e poder, mergulhar no presente e sair de sua história.

O Dr. Thomas Szasz acertou em cheio quando disse que você precisa sofrer um golpe em sua autoestima para aprender algo novo e que é por isso que os adultos detestam aprender

coisas novas. Subconscientemente, sabem que terão que ferir a si mesmos – ou, para colocar de outro modo, precisarão abandonar suas histórias.

CAPÍTULO 2

O caos e a ordem

“Eu aceito o caos. Só não tenho certeza de que ele me aceita.”

– Bob Dylan

Eu costumava contar sobre mim mesmo a história de que criava o caos em todo lugar aonde ia, que era desorganizado e que precisava mudar. Também dizia que havia algo errado comigo e que não estava à altura dos adultos organizados.

– Qual é o problema com o caos? – perguntou meu consultor financeiro, Steve Hardison.

– Bem, eu não deveria ser assim. – respondi. – O caos é ruim, não é? Já viu meu escritório?

– Deixe eu lhe contar uma história. Certa vez fui ao Japão a trabalho e me surpreendi com a desorganização do escritório de um executivo muito poderoso. O lugar parecia ter sido devastado por um furacão. Mas quando pedi determinada informação, na mesma hora ele sacou um documento de uma pilha de papéis ao seu alcance. Percebi que ele era incrivelmente organizado e que sabia onde estava cada coisa. A maioria das pessoas teria que ir ao arquivo e procurar por algum tempo.

Pensei em meu escritório daquele modo, e fazia sentido. Eu sabia onde estava cada item e não precisava vasculhar em arquivos para encontrar nada. Estava tudo bem ali, ao meu alcance. Bagunçado, talvez, mas instantaneamente acessível.

Hardison disse:

– Você conhece a teoria do caos?

– Sim – respondi. – Li um livro que dizia que o Universo parece caótico apenas à primeira vista.

– Exato! O caos é a mais elevada forma de ordem. É a ordem num estado mais sofisticado. Você *pode* ser mais organizado – disse Hardison –, mas não considere o caos um erro. Faça as pazes com ele. Só assim poderá controlá-lo melhor.

Hoje não permito mais que a desorganização faça parte de minha história. Apenas descubro o que será útil às ações que pretendo tomar.

Comecei a trabalhar e arrumar meu escritório de maneira diferente. Em vez de olhar para a “bagunça”, soltar um suspiro profundo e me perguntar por que sou tão desajustado, agora contemplo o que há ao meu redor. Observo tudo com admiração e alegria. Assim como um artesão molda o vidro guiando o líquido incandescente com seus sopros enquanto gira sua ferramenta, permito que o caos se harmonize com a minha missão.

CAPÍTULO 3

Você é uma história contada por um tolo?

“Histórias são equipamentos para a sobrevivência.”

– Kenneth Burke

O período posterior ao 11 de Setembro foi uma época economicamente terrível para muitas pessoas. Aviões decolavam vazios e os negócios estavam estagnados. Foi problemático sobretudo para as pessoas que ganham a vida dando palestras, viajando o tempo todo para convenções e seminários, pois a maioria desses eventos foi cancelada.

Isso ocorreu num momento em que eu não tinha condições de me sustentar com uma renda menor. Tentei pensar positivo: “O que posso tirar de bom desse acontecimento?” Quase ninguém que conheço se lembra de agir assim, mesmo depois que ensino. Mas esse pensamento funciona como um grande modificador de histórias.

Procurei analisar o cancelamento de eventos por toda parte nos Estados Unidos. Comecei a telefonar para as empresas que suspenderam grandes reuniões, congressos e convenções de negócios. Meu argumento básico foi o seguinte: “Sei que, no momento, vocês não estão podendo realizar seus encontros como gostariam. E também que, com o impacto dos últimos acontecimentos, o moral de seus funcionários não deve estar muito alto. Acredito, porém, que é agora que eles mais precisam receber uma injeção de ânimo. Quero ser a sua solução! Levarei os seminários à sua empresa. Produzirei CDs personalizados que

os funcionários vão poder ouvir enquanto dirigem, criarei um empolgante programa de motivação e consultoria on-line com instruções e mensagens positivas, organizarei uma teleconferência estimulante de 50 minutos e mandarei novos livros mensalmente para manter todo mundo entusiasmado e focado.”

Os executivos ficaram fascinados com minha oferta e acabei fechando mais negócios do que nunca. Eu estava usando um período de declínio financeiro como uma oportunidade para ajudar as pessoas e conquistar novos clientes.

Agora vem a parte curiosa.

Certo dia, almocei com um grupo de palestrantes no intuito de conversarmos a respeito do trabalho e compartilharmos histórias sobre nossa área de atuação. Eles se queixavam de que o 11 de Setembro prejudicara seus negócios. Por ironia, tratava-se dos mesmos palestrantes que, ao pegarem o microfone, são poderosos e eloquentes e ensinam suas plateias a *superar* as adversidades. Porém, quando eles mesmos tiveram que enfrentar os efeitos daquele desastre, ficaram paralisados.

Meus colegas não sabiam sair dessa situação porque achavam que suas histórias eram reais. Precisavam delas para explicar suas performances medíocres.

Há pouco tempo, ofereci meus serviços de consultoria a um cliente que também é palestrante, escritor e líder de considerável renome no ramo dos seminários motivacionais. Vou chamá-lo de Mack para preservar seu anonimato. Quando comecei a me reunir com Mack para orientá-lo na expansão de seu negócio, ele me contou a história de sua renda nos últimos anos e apresentou o “fato” de que os ataques terroristas o prejudicaram financeiramente, assim como causaram danos a todos nesse ramo.

– A mim, não – eu disse. – Sou do mesmo ramo que você, e tudo isso me ajudou imensamente.

– Bem, não consigo ver como, pois tive um péssimo ano. Aliás, dois péssimos anos.

– Essa pode ser a sua história, mas não é a verdade.

– Como não? Pergunte a qualquer palestrante.

– Essa também é a história deles. Eu sei.

– Meus negócios desceram pelo ralo depois do 11 de Setembro. O que mais poderia ter causado isso?

– Você. Você e a sua reação aos fatos.

– Como assim?

– Você criou uma resposta inadequada e derrotista. E, até que seja capaz de enxergar isso, não conseguiremos ir muito longe com esta consultoria.

Mack se calou. Parecia estar ponderando o que eu havia dito. Finalmente, percebi que se dispôs a rever a história de sua carreira no período em questão.

Ele disse:

– Talvez tenha sido minha fraca reação aos acontecimentos que prejudicou meus negócios. Então, o que devo mudar?

– Tudo o que precisa mudar é a história. A *sua história* atual diz que houve uma catástrofe, que ela foi poderosa e que você estava indefeso, e portanto perdeu dinheiro. Você inventou isso. Minha reação me trouxe ganhos porque criei uma versão mais útil para mim.

– E que versão criou?

– Decidi enxergar uma possibilidade de ajudar clientes que ficaram abalados e que precisavam de uma injeção de ânimo. Criei uma história em que as empresas desanimadas pelo cancelamento de grandes eventos se revelaram grandes oportunidades de negócios. E, usando essa versão em vez da sua, eu prosperei.

– A minha não era lá muito boa.

– Não era útil. Era boa, de certo modo. Serviu para aquela

parte sua que queria uma desculpa. Histórias sempre servem a alguma parte de nossa personalidade. Acreditamos que precisamos de álibis. Cabe a nós descobrir se elas estão servindo à nossa parte fraca ou à parte forte.

Embora Mack vivesse de ensinar outras pessoas a encontrar força na adversidade e a tirar uma lição de cada problema, ele não estava colocando seu próprio discurso em prática. Era mais fácil viver uma história que o transformava em mais uma vítima de Osama bin Laden. Mas, se pretendo de fato trabalhar com ele, devo redirecioná-lo à fonte de seu poder. Sei que, assim que for capaz de enxergar as histórias que inventou para si mesmo e perceber o poder que elas têm de limitá-lo, ele será capaz de criar novas versões.

As histórias têm um grande poder de mudança. No caso da de Jesus e Lázaro, por exemplo, não foi exatamente a ressurreição de Lázaro que impactou as pessoas de modo inesquecível, mas a *história a esse respeito*. Foi ela que se espalhou pelo mundo e o modificou.

Às vezes a imagem que tentamos passar para os outros está tão distante da realidade que chega a ser cômico. Peça a quatro pessoas que cresceram na mesma família que recontem individualmente algum grande evento ou um momento traumático do qual todos se recordam. Você ouvirá quatro versões completamente diferentes.

Isso significa que as histórias dizem mais sobre os medos e mágoas internos do narrador do que sobre comportamentos externos. Nós projetamos nossas visões no mundo e fazemos com que o mundo reflita o nosso sentimento.

Que prazer sentimos quando constatamos e compreendemos isso! Entramos em contato com nosso poder criador, como um artista que trabalha num torno para modelar a argila úmida.

Agora podemos nos perguntar: quem eu quero ser daqui para a frente?