

BERNARDO STAMATEAS

GENTE TÓXICA

como lidar com
pessoas difíceis

E NÃO SER DOMINADO POR ELAS




THOMAS NELSON BRASIL

BEST-SELLER
INTERNACIONAL

O que se comenta sobre este livro por aí:

"Estávamos esperando por ele, a humanidade precisava de um livro assim."

— Um falso

"Eu li até a metade."

— Um mediocre

"Você não vai ler este livro porque eu não quero."

— Um autoritário

"Que livro bom, Stamateas! (Tomara que ninguém compre!)"

— Um invejoso

"Doeu muito o que esse homem escreveu... Se o encontro na rua, passo por cima."

— Um psicopata

"Tenho boas fontes que me disseram que a página 74 é uma cópia fiel do que o tio dele escreveu."

— Um fofoqueiro

"Gostaria de ler, mas não sei... Dá raiva... Mas é possível."

— Um neurótico

GENTE TÓXICA

BERNARDO STAMATEAS

GENTE TÓXICA

**como lidar com
pessoas difíceis**

E NÃO SER DOMINADO POR ELAS

TRADUÇÃO DE
STELLA BAYGORRIA



THOMAS NELSON BRASIL

RIO DE JANEIRO

2009

Título original: *Gente tóxica*
Copyright © Bernardo Stamateas
Copyright © 2008 da edição argentina, Ediciones B Argentina S.A.
Copyright da tradução © Thomas Nelson Brasil, 2009

EDITOR RESPONSÁVEL
Nataniel dos Santos Gomes
SUPERVISÃO EDITORIAL
Clarisse de Athayde Costa Cintra
PRODUTORA EDITORIAL
Fernanda Silveira
TRADUÇÃO
Stella Baygorria
CAPA
Burnarte Design
Copidesque
Marcelo Barbão
REVISÃO
Margarida Selmann
Magda Cavando
Ana Carolina Santos Soares
PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO
Julio Fado

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO NA FONTE
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

5783g

Stamateas, Bernardo

Gente tóxica / Bernardo Stamateas; tradução Stella Maris Baygorria. - Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil, 2009.

Tradução de: *Gente tóxica*
ISBN 978-85-7860-031-0

1. Comportamento humano. 2. Relações humanas. 3. Adaptabilidade (Psicologia). I. Baygorria, Stella Maris. II. Título.

09-0610.

CDD: 158.1
CDU: 159.947

Todos os direitos reservados à Thomas Nelson Brasil.
Rua Nova Jerusalém, 345 - Bonsucesso
Rio de Janeiro - RJ - CEP 21402-325
Tel.: (21) 3882-8200 - Fax: (21) 3882-8212 / 3882-8313
www.thomason.com.br

Sumário

Introdução	7
Capítulo 1 — O "joga-culpa"	11
Capítulo 2 — O invejoso	25
Capítulo 3 — O desqualificador	38
Capítulo 4 — O agressor verbal	50
Capítulo 5 — O falso	72
Capítulo 6 — O psicopata	82
Capítulo 7 — O medíocre	90
Capítulo 8 — O ífofoqueiro	103
Capítulo 9 — O chefe autoritário	111
Capítulo 10 — O neurótico	123
Capítulo 11 — O manipulador	133
Capítulo 12 — O orgulhoso	141
Capítulo 13 — O queixoso	146
Capítulo 14 — O poder das palavras	156
Capítulo 15 — Livres das pessoas	169
Bibliografia	187

Todos nós, em algum momento de nossa vida, encontramos pessoas problemáticas (chefes, amigos, familiares etc.). Em todo grupo humano, quem não enfrentou um manipulador que queria que você fizesse tudo o que ele mandava; ou um psicopata que tinha decidido fazer sua vida impossível; ou um chefe autoritário que pensava que podia dispor de seus serviços 24 horas por dia; ou um amigo invejoso que cobiçava tudo o que você conseguia; ou um vizinho fofoqueiro que controlava a hora que você saía ou chegava em casa e com quem?

Além da dor que essas pessoas provocaram, as perguntas de quem alguma vez teve de conviver com elas são: O que faço? Como colocar limites sem machucá-lo nem me machucar? Como posso conseguir que essa gente tóxica não entre no meu círculo afetivo íntimo?

De tudo isso trata este livro.

Muitas vezes, permitimos que entrem no nosso círculo mais íntimo os fofoqueiros, os invejosos, as pessoas autoritárias, os psicopatas, os

orgulhosos, os mediócras, enfim, *gente tóxica*, pessoas equivocadas, que permanentemente avaliam o que você falou, o que fez e por que realizou ou disse algo (ou por que não fez ou não disse).

São *peças tóxicas* que potencializam nossas debilidades, nos encham de cargas e frustrações. Certamente, elas sabem tudo o que acontece na vida alheia, mas se esquecem de ver o que está dentro delas. Não permita que ninguém tenha o controle da sua vida, nem boicote seus sonhos!

Conecte-se com as pessoas certas. Confie em si mesmo. Você está capacitado para isso! Seu propósito e seus sonhos forem claros, você poderá ter o controle de suas emoções e de decidir quem quer escolher para acompanhá-lo. O problema começa quando decidimos quem nos acompanhará muito antes de ter claro onde queremos chegar. O propósito de sua vida é seu, e só você deve desenhá-lo. A solução está em você. Desafie-se cada dia mais, muito mais.

Algumas pessoas darão valor a seus sonhos. Outras irão menosprezar tudo a que você se propôs. Não dê valor a nenhuma daquelas palavras ou sugestões que provenham dos "tóxicos".

Aquele que não se alegrar pelo seu avanço, ou pelos seus sonhos, que diga o que quiser, você deve prosseguir em direção à sua meta; não se amarre a quem não se alegrar com seus êxitos. Dispense a opinião da *gente tóxica*, livre-se dos críticos e será livre de cada uma de suas palavras e ações.

Não idealize.

Não espere nada de ninguém.

Cada capítulo deste livro é independente; cada um tem começo e fim, porém, um mesmo tema os une: *a gente tóxica*. Você pode começar por aquele de que gostar mais, ou que o fizer pensar: "este é para mim"; e lembre-se de que podemos nos libertar de todo tipo de *gente tóxica*. Neste texto, você encontrará técnicas que poderá implementar. Uma vez exercitadas, será possível vislumbrar o caminho para a autonomia mental, libertando-se de culpas falsas e alheias. Está na hora de propor a nós mesmos, cada um na sua área, sermos excelentes; não nos

conformar com pouco. Mudar é simples, é só uma decisão que hoje está ao seu alcance.

Devemos aprender a negociar, sem ceder, no entanto, aos nossos direitos, pois eles nos pertencem. Dispomos de duas palavras imprescindíveis: "sim" e "não"; ambas nos servirão e serão de grande ajuda para resolver qualquer diferença que possamos ter em nossos vínculos interpessoais. Vivemos imersos em uma sociedade, somos seres sociais e, portanto, precisamos aprender a nos relacionar saudavelmente. Bem-vindo ao mundo dos humanos! É difícil, porém é possível.

Para finalizar, quero agradecer a toda a *gente tóxica* que me inspirou a escrever este livro. Sucesso!

BERNARDO STAMATEAS

O "joga-culpa"

Com tudo que fiz por você, é assim que você me paga?

UMA MÃE PARA SEU FILHO

1. Culpado ou inocente?

A culpa é um dos sentimentos mais negativos que o ser humano pode ter e, ao mesmo tempo, uma das maneiras mais utilizadas para manipular os outros. Os psicólogos estabelecem que a culpa é a diferença entre o que fiz e o que deveria ter feito; entre o que quero e o que deveria fazer. A culpa é uma emoção que nos paralisa, que nos impede de continuar desenvolvendo todo o potencial que temos; a culpa é vingança, raiva e boicote contra si mesmo.

Viver com culpa é viver condenado à prisão perpétua. É condenar-se a viver insatisfeito, sentindo-se vítima o tempo todo pela vida que nos tocou viver.

—
"De noventa enfermidades, cinquenta são produzidas pela culpa, e as outras quarenta, pela ignorância."

Anônimo

—

Então, a pergunta é: nos tocou viver esse tipo de vida ou escolhemos de forma errada, decidimos errado?

A busca central de todos os seres humanos está orientada a encontrar a felicidade. Somos seres criados para gozar, crescer, nos desenvolver, cumprir o nosso propósito, satisfazer nossas necessidades e alcançar a alegria tão almejada.

O ser humano tem necessidades básicas que precisa desenvolver para poder viver livre de culpas e, assim, bloquear cada obstáculo que tentar detê-lo. Vejamos algumas dessas necessidades:

- A NECESSIDADE FÍSICA: podemos satisfazê-la cumprindo determinadas pautas, tais como comer de forma saudável, fazer exercício físico ou passar por controles médicos periódicos.
- A NECESSIDADE EMOCIONAL: o ser humano é um "ser social" e, como tal, deve estabelecer vínculos sadios com o ambiente ao seu redor, lembrando que pode compartilhar com outros, porém, sem deixar de ser ele mesmo. Aqueles que sabem escolher e se relacionar com pares que agregam valor à sua vida alcançam um bem-estar emocional que permite que se sintam plenos e aptos para crescerem e se desenvolver dentro do sistema cultural no qual estão imersos.
- A NECESSIDADE INTELECTUAL: se satisfaz na medida em que vamos crescendo e nos nutrindo de sabedoria, desprezando paradigmas equivocados, escolhendo mentores e expandindo nossa mente com crenças verdadeiras.
- A NECESSIDADE ESPIRITUAL: todos os seres humanos nascem com um espírito que requer ser alimentado. Talvez, você se pergunte: como fazê-lo? Essa necessidade se satisfaz servindo a Deus, descobrindo o propósito de nossa vida e desenvolvendo uma fé sólida que nos permita avançar e desviar de obstáculos que venham a se apresentar. Cada um de nós nasceu com um propósito único e especial, com um sonho que só nós mesmos podemos cumprir.

Quando uma das áreas de nossa vida não alcança toda a sua capacidade de expressão, sentimos culpa, ficamos vulneráveis à queixa, às demandas e à manipulação. Se dermos permissão para que a culpa cresça e ocupe cada vez mais espaço em nossas emoções, ela se converterá na causadora de uma depressão que saberemos onde começa, mas não onde termina.

2. Pecado original

Desde o começo da humanidade, a partir da própria criação do primeiro homem, Adão, a culpa e a vitimização se inseriram no ser humano. A primeira culpa nasceu em Adão por ter obedecido a Eva e comido o fruto proibido. Então, por culpa, Adão começou a cobrir seu corpo: já não podia se mostrar nu perante seu Criador. Por culpa de Eva, diz a história, Adão *caiu*.

Então, onde ficou a capacidade de Adão de decidir se comia ou não aquela maçã? Foi Eva a culpada e Adão, a vítima?

Sem percebermos, o homem começou a encher o Éden com culpados e inocentes, com vítimas e algozes e se dispôs a viver e a assumir culpas alheias, transformando uma vida de livre-arbítrio em uma vida culpada, cheia de sacrifícios, ritos e frustrações desnecessárias.

O que acontece quando uma pessoa experimenta sentimentos de culpa?

Sofre privações e diz frases como estas:

- Não tenho tempo para mim.
- Gosto do que estou fazendo, porém não vale a pena.
- Não vou conseguir, a minha família nunca conseguiu alcançar esse sonho.
- São ditados e emoções culpadas.

❦

"O homem capaz de sorrir quando as coisas vão mal já pensou em quem jogará a culpa."

Lei de Jones



A partir do momento em que um obstáculo bloqueia seu sonho e você afirma que não tem capacidade de levá-lo adiante, vive com culpa. A culpa é a emoção que mais gera obstáculos no caminho dos anseios e objetivos. Ela fará com que você sinta que não é merecedor de benefícios, que seu desejo é muito grande e, no meio de um mundo no qual cada ser humano tenta tirar vantagem e aproveitar ao máximo cada oportunidade, irá submergir-se na culpa, deixando que outros peguem o que é seu.

3. Autorreprovação

A autorreprovação é um som interno e contínuo que falará com você e tirará satisfação de cada palavra que pronunciar. Trata-se de uma voz difícil de calar, de uma voz que impede seu avanço e o distancia de seus objetivos, de uma voz demandante e queixosa à qual nunca pudemos nos adaptar, façamos o que fizermos, a menos que afirmemos nossas determinações e convicções. É um eco constante. Trata-se, em síntese, dessa voz ameaçadora que cada manhã, ao acordar, deposita na sua mente o primeiro pensamento negativo do dia:

- Como vou fazer?
- Não será muito para mim?
- Por que tomei essa decisão?
- Por que falei?

É uma voz que tenta viver dentro de sua cabeça e que só você pode permitir sua permanência. É uma voz que fica repetindo na sua mente, atormentando e trazendo a obsessão de um único pensamento uniforme: *você não consegue, nunca será bom o suficiente para alcançar a sua meta.*

4. Pensamentos rígidos

Quem vive com culpa estabelece dentro de si pensamentos rígidos, normas inflexíveis e princípios impossíveis de serem alcançados cujo objetivo final é boicotar o sucesso, obrigando-se assim a viver em um fracasso contínuo.

São pensamentos que acabam fazendo com que você acredite que o objetivo fundamental da sua vida é permanecer e subsistir como puder, distraído-o, dessa forma, do fundamental da existência: crescer, multiplicar-se e cumprir seus sonhos. Essa estrutura de pensamento se apegará aos erros ou fracassos por que você passou sem lembrar nenhum obstáculo ou circunstância difícil que superou no passado.

Acontece com todos: sem perceber, nos submetemos a mandatos, vozes internas e externas que nos colocam em um lugar no qual vemos qual é a melhor posição, a de vítima ou a de culpado. Os outros se transformam em responsáveis por nosso destino e assim deixamos de nos responsabilizar pelos nossos próprios objetivos. Dessa forma, obtemos o benefício secundário de depositar no outro toda a culpa de nossos desacertos e infelicidades. Isso faz com que nós, pobres seres humanos errantes e carentes de valor e domínio próprio, sejamos incapazes de decidir o nosso hoje e o nosso amanhã. Acabamos nos aferrando a ditados e vozes:

- Meus pais falaram durante anos que não puderam estudar porque me tiveram.
- Meus pais diziam: "não deixe comida no prato, pense que há crianças na África morrendo de fome."
- Sinto culpa por ter sido abusada sexualmente.
- Sinto-me culpado pela separação dos meus pais.
- Sempre destacavam meus erros e, por isso, sentia-me culpado o tempo todo.
- A vida toda tive um pai ausente e fui obrigado a cuidar dos meus irmãos, porém não soube como fazer isso; sinto culpa pela situação atual deles.

Todas essas são maneiras sutis de transmitir as culpas que impediram que seguíssemos em direção à busca da felicidade e do bem-estar que merecemos. São culpas alheias, geradoras de insatisfações contínuas. São culpas que se alimentam de mandatos externos e sociais; de emoções internas não resolvidas, que continuam tendo poder e valor sobre nossa vida. Há pessoas que foram criadas em famílias que as responsabilizaram pela separação dos pais; pela perda do emprego da mãe, que em um momento decidiu ficar em casa para cuidar delas; ou pelas frustrações profissionais dos seus tutores. E, assim, poderíamos continuar enunciando os mandatos que cada família se encarregou de transmitir a tantas pessoas.

São crenças culturais que jamais lhe permitiram alcançar nem desfrutar absolutamente de nada. São as exigências que demandavam que você desse mais, sempre um pouco mais, e, claro, como não conseguiu alcançar esse parâmetro de perfeição, acabou no lugar de vítima, assumindo culpas que não lhe correspondiam.

Neste ponto é necessário parar um momento. O que decidimos ouvir e aceitar como *nosso* é o que nos deixa doentes e nos freia.

Leve em consideração que, *com o que aceitamos, anulamos, adiamos ou geramos o nosso sucesso.*

Quem domina o controle remoto de suas emoções e pensamentos? Quem decide o que pensar, o que sentir?

Só você. Dependerá de você, de sua decisão de se colocar no papel de vítima ou de poder sobre sua própria vida.

As pessoas costumam dizer:

- O dia me deixou mal.
- Meu chefe me tirou do sério.
- Você acabou com o meu dia.
- Hoje você me saturou.

Se ouve essas frases, é porque colocou nos outros o poder que tem sobre suas próprias emoções. É dessa forma que os outros acabam controlando como você vai se sentir ou o que vai fazer.

Aceitando esse tratamento, qualquer um poderá dizer o que você deve ou não fazer; os outros poderão manipulá-lo e machucá-lo com a sua permissão. Sim, com a permissão que você lhes deu ao ceder o lugar de controle e poder sobre sua vida.

Não fomos criados para viver de esmolas nem privados de afetos. Ninguém tem o direito de castrar os nossos sonhos mais profundos, tampouco de assegurar o que nos convém ou não. A felicidade e o sucesso, a infelicidade e o fracasso serão o resultado de suas próprias decisões.

Tudo o que tenha deixado de lado para se moldar aos outros pode ser recuperado se você assim quiser e decidir não adiar mais o seu desejo. Muitas vezes não somos felizes porque estamos ocupados tentando agradar aos outros e assumindo responsabilidades erradas que pertencem a terceiros. Consumimos todo nosso tempo equivocadamente e, quando queremos saber onde foram parar todos esses anos de nossa vida, quando precisamos apontar o que fizemos, percebemos que gastamos mal o tempo de que necessitávamos para nos ocupar do que era prioritário e importante: nós mesmos.

Desperdiçamos mais horas tentando nos moldar e agradar aos outros do que cuidando de nossa própria vida.

E, nessa viagem de sermos aceitos, esquecemo-nos de que primeiro precisamos respeitar a nós mesmos e nos aprovar para sermos aceitos pelo resto.

O céu vai estar cheio de gente boa, mas de quantos homens justos e de sucesso que cumpriram com seu objetivo? De quantos homens que, a partir de suas conquistas, souberam se converter em mentores de outros?

Se você se afeitar a seu propósito conseguirá fazer o que nunca fez, e, então, todo fracasso ou erro será transformado em compreensão e progresso.

5. Culpas alheias, culpas próprias, culpas no fim

Heranças recebidas, culpas acumuladas: todos carregamos cargas que assumimos sem questionar por não planejarmos nosso próprio caminho. Respeitamos padrões de conduta recebidos sem percebermos que colocamos em perigo nossa própria vida e nossos objetivos. Cedemos um lugar de autoridade à culpa e lhe damos um lugar na hierarquia que ela não merece, mas o pior é que lhe damos vida e foi assim que começou a conviver e a ser parte de nós mesmos.

Ao nos responsabilizarmos pela fome no mundo, por aqueles que não têm nada, muitas vezes nos castigamos e nos sentimos mal por poder desfrutar de tudo o que está ao nosso alcance. Ainda que ajudar os outros seja um ato de amor, de misericórdia e de compaixão, lamento dizer que a fome do mundo não vai acabar pela sua autopunição. Muitas mulheres não podem desfrutar de um bom perfume nem de roupas elegantes, tampouco se permitem escolher o melhor para elas, mas pensam: "Como vou comprar isso se as crianças precisam de muitas coisas?" E provavelmente seus filhos já tenham mais de vinte pares de tênis, trinta camisetas e não precisem de nada mais, só ver sua mãe feliz. No entanto, essa mulher se enche de culpas e se nega um direito que, graças a Deus, pode se dar: o de comprar um perfume caro. Por anos sentimos culpa de desfrutar do material e do emocional; a culpa fez estragos dentro de nós e nos delimitou, nos prendeu. Por anos fez com que nos conformássemos com migalhas, com aquilo que os outros estavam dispostos a dar.

Sentimos culpa por sermos felizes: "como posso ser feliz se a minha mãe, a minha irmã e a minha tia estão separadas e sozinhas?" É assim que você boicota seu casamento.

"Como posso desfrutar da compra de um par de sapatos novos se a minha irmã está sem trabalho?" Pois é, você pode comprar os sapatos e também ajudar a sua irmã, desde que ela não esteja abusando nem manipulando suas emoções.

"Como vou sair de férias se a minha família nunca conseguiu tirar nem alguns dias?" A questão é que você pode sair de férias e

desfrutá-las porque gerou os recursos necessários para isso. Dê esse prêmio a si mesmo!

No entanto, muitos escolhem a punição. Sem percebermos, os mandatos internos e externos recebidos se tornam realidade dentro de nossa mente e, então, não podemos desfrutar daquilo que está ao nosso alcance.

Os latinos herdaram o conceito de servilismo: os conquistadores submetem os povos e transmitem a ideia de que eles tinham nascido para servir aos que tinham decidido ser uma casta social de maior hierarquia e privilégios.

No México, quando você pede algo a alguém, eles respondem: "Mande!"; no entanto, nos Estados Unidos, dizem: "Em que posso ajudá-lo?" A diferença, como notamos, é muito clara.

"Quando se encontram dois seres, aquele que é capaz de intimidar seu oponente fica reconhecido como socialmente superior, de maneira que a decisão social nem sempre depende de um combate. Em algumas circunstâncias, o mero encontro pode ser suficiente."¹

A culpa nos leva a esquecer o que sentimos e do que necessitamos, nubla por grandes períodos de tempo nossos direitos, convertendo nossas prioridades em necessidades secundárias, enquanto dá à opinião e aos pensamentos dos outros um lugar de urgência e prioridade.

E, assim, é como se de um modo contundente fôssemos nos tornando os responsáveis por cada uma das mensagens que chegaram aos nossos ouvidos, sem percebermos que não nos competia nenhuma responsabilidade nas situações em questão.

Analisemos algumas dessas mensagens:

PRIMEIRA MENSAGEM: "CONTINUE PARTICIPANDO"

Quando a culpa é de todos,
a culpa não é de ninguém."
Concepción Arenal

Muitas pessoas receberam essa mensagem sutil que diz: "Está bom o que você fez, mas não é suficiente." Nesse caso, a ideia é: "as coisas não estão mal, mas poderiam estar muito melhores." Faça o que fizer, nunca será suficiente para agradar ao outro, para preencher as expectativas daquelas pessoas que o manipulam por meio da culpa.

SEGUNDA MENSAGEM: "MINHA DOR É MAIOR DO QUE A SUA"

Alguma vez aconteceu de você precisar contar para alguém uma situação pela qual estava passando e, de repente, acabar consolando seu interlocutor?

Esse tipo de manifestação e de expressão constitui uma clara evidência da manipulação que o outro está exercendo sobre você. Ao fazer isso, ele está dizendo: "a sua dor não é tão grande quanto a minha, concentre-se mais em mim."

TERCEIRA MENSAGEM: "VOCÊ É RESPONSÁVEL PELO QUE EU FIZ"

Nesse caso, acabamos sendo os culpados pelas queixas e angústias dos outros. Foram as nossas palavras e ações que determinaram o mal-estar das outras pessoas. Falso! Isso também é manipulação. As emoções que sentimos dependem de cada um de nós, assim como o valor que

atribuirmos às palavras dos outros e às reações que tivermos. Cada um de nós é responsável pela atitude que assumirá perante as circunstâncias e os fatos.

Desde que éramos crianças nos fizeram acreditar em uma grande mentira: "É preciso satisfazer os gostos dos outros antes dos nossos."

Entendemos que precisávamos ser abnegados para podermos ser aceitos e não percebemos o significado desse ato. A abnegação não é uma vir-

"O homem é vítima de uma soberana demência que sempre o faz sofrer, com a esperança de não sofrer mais. E, assim, a vida escapa sem gozar daquilo que já adquiriu."

Leonardo da Vinci

tude, mas um ato contraproducente que exercemos sobre nossa própria vida. Adiar-se, sacrificar-se, deixar a si mesmo *por último* é não reconhecer o seu próprio propósito é viver uma vida que não lhe pertence.

O escritor Bob Mandel afirma: "Seu direito a ser você mesmo é diferente dos outros direitos. Não se trata de um direito que um governo tenha lhe outorgado, um país ou uma autoridade externa, mas vem com o 'pacote', ou seja, você. A vida é uma viagem que começa e termina com você, e no meio há um território desconhecido esperando ser explorado."²

Pegue um lápis e anime-se a fazer este teste. Descubra-se, conheça-se:

ATÉ QUE PONTO CHEGA A SUA ABNEGAÇÃO?

(Responder Verdadeiro ou Falso)

- Se os seus amigos tivessem de descrevê-lo, você preferiria que dissessem que é uma pessoa atenciosa em vez de uma pessoa feliz?
- Sente-se melhor cuidando dos outros do que permitindo que cuidem de você?
- Você se surpreende ao ver quão incompetentes são as pessoas que o rodeiam?
- Acha que eles não seguem a maioria dos seus conselhos?
- Às vezes, sente que precisa contar até 100 na presença de seus filhos, cônjuge ou outros familiares?
- Em geral, acha muito mais fácil fazer as coisas sozinho?
- Faz muito mais pelos outros do que eles fariam por você?
- Se alguém lhe trata mal, normalmente você continua tratando essa pessoa como sempre?
- Às vezes, seus familiares ou amigos têm certeza de que podem contar com você?
- Às vezes, aceita atitudes de amigos ou familiares que não aceitaria de um desconhecido?

- Sente mais alegria pelas coisas boas quando há um ser querido com quem compartilhá-las?
- Às vezes, deseja *jogar tudo para o alto*, descansar e não ser obrigado a se preocupar com os outros?
- Em algumas ocasiões você respondeu ao que falaram na televisão com comentários sarcásticos, corrigindo o vocabulário ou a gramática?
- Você cumpre as promessas que faz mesmo quando isso significa sacrificar suas necessidades?
- Você detestaria ser lembrado como uma pessoa egoísta?

Somar os Verdadeiros. Se deu de 1 a 2 "verdadeiros", a palavra culpa não se encontra no seu vocabulário.

Se o resultado é de 3 a 4 "verdadeiros", podemos dizer que você é uma pessoa equilibrada e responsável por si mesma, sabe satisfazer suas necessidades profundas e não é escravo dos caprichos. Possui capacidade para desfrutar e encontrar prazer em muitas coisas.

Se teve de 5 a 7 "verdadeiros", é uma pessoa abnegada grau 1, um ser que adia suas necessidades para mais adiante, para quando for o melhor momento. Seu lema é: "Não posso agora, mais adiante sim", porém esse momento nunca chega.

Se teve de 8 a 13 "verdadeiros", a sua abnegação chega a ser de grau 2, é uma pessoa que ignora suas necessidades, até as mais básicas como comer, dormir, receber afeto, estudos etc. Você obtém mais gratificação ao cuidar dos outros do que de si mesmo, mais prazer em fazer os outros felizes do que a si mesmo. Todos lhe descrevem como "uma boa pessoa"; servir é o máximo na sua vida. Se acontecem coisas lindas com você, compartilha com outros, ama a todos, cuida de todos e investe em todos, exceto em si mesmo. Esse tipo de pessoa costuma copiar o modelo fracassado de algum familiar.

A pessoa com mais de 13 "verdadeiros" não reconhece que possui necessidades; a essa altura já se converteu em uma máquina de trabalhar,

deixando de sentir, de pensar e de decidir o melhor para si mesma. Nesse ponto, sua vida já não tem sentido, carece de sonhos e de expectativas; no seu interior só há espaço para broncas e frustrações extremas.

Só compete a você mesmo mudar. Haverá um momento na vida no qual será preciso perceber que, se você mesmo não trabalhar para satisfazer suas próprias necessidades, ninguém o fará. Desenhe na sua mente o que deseja que aconteça com você, comece a projetá-lo, detalhe as metas e os passos que precisa dar e depois prossiga até o final.

Michael Jordan disse: "Visualizei aonde queria ir, que tipo de jogador queria ser; sabia com exatidão onde chegar, o que queria obter, concentrei-me em conseguir e realizei."

Se algo acontece na sua vida é por sua causa.

6. Livre de culpa e carga

Todo ser humano tem o direito de ser feliz e viver sem culpas. Todos temos coisas boas e outras nem tanto; por outro lado, precisamos nos conectar com o bom, com o melhor que temos e seguir adiante.

Sem perceber, acabamos nos enchendo de culpas, de circunstâncias difíceis pelas quais tivemos de passar e que decidimos carregar sobre nossos ombros, de mensagens que aceitamos e incorporamos sem questionar e que assumimos como próprias.

A obsessão com a culpa só trará dor e feridas à sua alma e a seu corpo. Você é seu próprio tóxico. Já é hora de aprender a ser livre de todos os paradigmas falsos que o dirigiram até hoje e de desfrutar sem culpa. O cordão umbilical se cortou e agora é você quem deve decidir. Simplesmente seja você mesmo, tire o pó dos seus sapatos e siga em frente. Esvazie-se de culpas próprias e alheias, e comece a viver com convicção.

❦

"O objeto tomou forma na minha mente antes de começar a pintar."

Van Gogh

❦

A convicção permitirá que você reveja, modifique, mude o que for necessário e siga adiante.

"A culpa não está no sentimento, mas no consentimento."

São Bernardo de Claraval, Eclesiástico francês

- SE VOCÊ ERROU, PEÇA PERDÃO. Saber se desculpar é um ato de grandeza, implica reconhecer nossos erros e mudar de atitude. Se estiver a seu alcance, repare seu erro e a paz se somará à sua grandeza.
- VOCÊ MERECE SER FELIZ. Proponha-se a desfrutar de tudo o que tem, sabendo que é merecedor de todas as coisas boas da vida. Desfaça-se das falsas culpas. Você só é responsável pelas suas decisões, não pelas alheias.
- NÃO QUEIRA MUDAR NINGUÉM; SÓ MUDA QUEM DECIDE MUDAR. A melhor maneira de mudar o outro é não querer mudá-lo.

Cada vez que você tomar uma decisão pergunte-se se isso o ajudará a ser a melhor versão de si mesmo.

Cada vez que escolher quem irá acompanhá-lo em um projeto, pense se essa pessoa agregará valor e lhe permitirá ser a melhor versão de você mesmo.

Quando lê, pesquisa, aprende e cresce, alcança a sua melhor versão no plano intelectual.



"Somos vítimas de nossas escolhas."

Anônimo



Quando projetar com força seus sonhos e colocar em marcha seus objetivos, conhecerá sua própria essência, seu valor e autodomínio, esse que está dentro de você.

Então, seu verdadeiro eu emergirá e saberá se autorealizar. Viver, gozar e desfrutar são direitos que temos, todos nós, seres humanos; não são privilégios. Eles nos correspondem por lei.

Capítulo 2

O invejoso

Uma serpente estava perseguindo um vaga-lume. Quando estava a ponto de comê-lo, o vaga-lume disse: "Posso fazer uma pergunta?" A serpente respondeu: "Na verdade nunca respondo a perguntas das minhas vítimas, mas, por ser você, vou permitir." Então, o vaga-lume perguntou: "Fiz alguma coisa a você?" "Não", respondeu a serpente. "Pertencem à sua cadeia alimentar?", perguntou o vaga-lume. "Não", respondeu a serpente de novo. "Então, por que você quer me comer?", perguntou o inseto. "Porque não suporto vê-lo brilhar", respondeu a serpente.

1. O seu... é melhor do que o meu? Quem disse?

Invejar é uma emoção que não só implica almejar o que a outra pessoa tem, a vontade de estar passando pela mesma circunstância do outro. O ato de invejar implica muito mais: coloca você em um plano de contínua insatisfação e de queixa permanente. A inveja nasce da sensação ou da crença de que nunca vai ter o que o outro possui.

No entanto, isso pode ser mudado: se o que lhe desperta inveja são os quilos que a sua colega do escritório perdeu, se estiver certa e convencida de que também poderia perdê-los se quisesse, sentiria inveja dela? Se o seu amigo conseguiu uma promoção no trabalho e se você soubesse que fazendo tal ou qual treinamento também chegaria nesse mesmo nível, sentiria inveja dele? Como pode ver, trata-se de emoções evitáveis que terminam nos machucando e nos afastando do nosso foco e dos nossos próprios objetivos.

São emoções que lentamente nos destroem, sem percebermos que a *precissão vai por dentro*, como diz um velho ditado. Raiva, dor, ira e tristeza são sentimentos com os quais nos encontramos ao pensarmos que não alcançamos o que os outros têm.

~*~
 "Inveja é a tristeza pelo bem
 alheio e pesar pela
 felicidade do outro."
 Meritxell Hernández

Podemos invejar um bom carro, um corpo espetacular, uma casa maravilhosa, uma saúde de ferro, um cargo hierárquico, um bom marido, uma mulher inteligente, o carisma de um amigo etc. A inveja pode se originar naquilo que pen-

samos que não temos e precisamos obter para sermos felizes e em uma autoestima pobre e machucada que sente que, se tivesse o que o outro conseguiu, aí sim seria feliz.

Invejar é desejar o que o outro tem.

A excelência e o trunfo sempre trazem inveja. Ninguém inveja um miserável ou um mendigo. Invejam-se as conquistas, o reconhecimento, a casa, o dinheiro, a família, o casal, os amigos.

Havia um rei que queria saber o que era pior, se ser avarento ou invejoso; então chamou duas pessoas e disse: "Para um de vocês darei tudo que pedir, mas ao outro darei o dobro." Então o invejoso disse: "Deixe-me ver se entendi bem, Sua Majestade, tudo que eu pedir, o senhor me dará, mas ao outro dará o dobro?" "Sim", disse o rei. Então o invejoso disse para o avarento: "Peça você primeiro"; "Por favor", disse o avarento, "primeiro os cavaleiros". Que sim, que não; então o invejoso disse: "Ok, eu peço primeiro. Que me tirem um olho."

A inveja é um sentimento destrutivo de alguém que pretende tirar o que você conseguiu. Se for um homem de sucesso, sempre será perseguido.

Preste atenção neste conto:

Havia um homem vendendo caranguejos na praia. Tinha dois baldes cheios de animais vivos: um estava coberto com uma rede e o outro, completamente tampado. Uma mulher lhe perguntou: "Por que cobriu um balde e o outro não?" Então o vendedor respondeu: "Porque vendo dois tipos de caranguejos: japoneses e argentinos. O caranguejo japonês sempre tenta sair do balde; quando não consegue, os outros fazem uma corrente, apoiam-se uns nos outros e, assim, todos conseguem sair, por isso tive de colocar uma tampa. Os caranguejos argentinos também tentam fugir, porém, quando um tenta pular, os de baixo o seguram e, assim, nenhum escapa."

A inveja é uma profunda raiva produzida pela conquista dos outros.

A inveja é um desejo de vingança; seu brilho torna o invejoso opaco.

~*~
 "A inveja é uma declaração
 de inferioridade."
 Napoleão Bonaparte

A inveja encurtará sua visibilidade e exercerá a mesma função que a neblina: não permitirá que você veja além do que está ao alcance dos olhos. A pessoa que inveja passa o tempo opinando e julgando tudo que o outro tem, em vez de se orientar para alcançar seus próprios sonhos, convertendo-se em algoz em vez de ser protagonista de sua própria vida.

A inveja é um desejo de destruição, de ódio. As mortes, as violações, os calotes, os enganos, os maus-tratos, nascem da inveja, por ambicionar o que o outro tem.

A inveja tentará destruí-lo por meio da perseguição aberta ou da desqualificação, da calúnia. Seu objetivo será sempre o mesmo: persegui-lo. Quando disserem: "O que eu falo não é para criticá-lo", "Falo isso,

mas não para destruí-lo", é porque querem eliminá-lo. A afirmação de alguém em uma conversa denota o que essa pessoa tem em mente (caso contrário, não precisaria esclarecer).

O invejoso dirá: "Veja, não digo isso para o seu mal", mas sabemos que, no fundo, sua intenção é que você não consiga seus objetivos.

"A inveja é a ira dos pusilânimes."

Antonio de Solís

A inveja nos tira do foco e conduz a nossa energia para o lado errado, para "o outro", em vez de buscar dentro de nós mesmos as melhores oportunidades. É um

sentimento tão completo e cegante, que não permite ver o que está à sua frente nem aquilo que só pertence a você.

Só quando a sua autoestima e o seu *eu* estiverem seguros de suas capacidades e habilidades, quando tiver determinado que nada lhe moverá do objetivo a seguir, nunca mais você sentirá "inveja" de alguém.

2. Eu me pergunto: a inveja tem sexo?

Alguns poderão dizer que a inveja é um sentimento próprio das mulheres, produto de longas horas ao telefone opinando sobre a roupa que a

"A inveja anda tão magra e amarela porque morde e não come."

Francisco de Quevedo y Villegas

outra usou; com que homem saiu, o que teria feito para consegui-lo; a cirurgia que fez e não quer contar etc. As companhias telefônicas ficariam agradecidas, porém essa crença de que a inveja é exclusivamente feminina é falsa. Talvez as mulheres

sejam mais expressivas, talvez se atrevam a verbalizar o que pensam das outras mulheres, mas a inveja, devo dizer, não tem sexo.

Muitos homens também sofrem desse mal, muitos em voz baixa ou sussurrando. Muitos chegam a suas casas e, com bronca, comen-

tam com a mulher a posição que o colega no trabalho conseguiu ou a camionete 4x4 que o vizinho comprou.

Inveja e nada mais do que inveja. Então, analisemos a temperatura das nossas emoções.

Pegue um lápis e responda sinceramente "sim" ou "não" a cada pergunta do seguinte teste. Se a soma de todos os "sim" der como resultado mais de quatro, devo dizer que...

Primeiro, anime-se a fazê-lo e depois continuamos falando.

- Se um amigo próximo consegue ter sucesso profissional, você se sente mal?
- Quando alguém próximo em seu trabalho ou em sua vida privada age de forma certa e até louvável, é difícil parabenizá-lo?
- Sente-se mal quando alguém importante fala maravilhas de outra pessoa que você conhece?
- Sente-se mal quando, no trabalho, alguém dedica mais tempo a um de seus companheiros do que a você?
- Sente que não recebe o mesmo afeto do que muitos de seus amigos?
- Nas reuniões sociais, gosta de se destacar e ser o centro das atenções?
- Você critica pessoas famosas ou que não conhece?
- Fica animado se alguém que triunfou esteja passando agora por um mau momento?
- Sente-se mal se for tratado da mesma maneira que as outras pessoas?
- Alguma vez pensou que seus amigos não sabem o quanto você vale?

Se marcou mais de 4 "sim", sente inveja. Inveja sadia ou doentia, você poderá tentar justificá-la, porém, seja qual for o caso, é necessário olhar a sua própria vida e observar: "O que o outro fez para chegar a

determinado lugar que eu não fiz?" Essa reflexão não tem como objetivo carregá-lo de culpa e reprovações, mas colocá-lo perante uma nova visão sobre a forma e as estratégias que deve acionar para chegar a seus objetivos. O que o restante das pessoas adquiriu não é acaso nem sorte, mas ação, decisão e execução do disposto.

A inveja não vive sozinha, mas convive com a crítica, a fofoca, a dependência, o desânimo, todas as atitudes que consomem nossas forças,

~*~
"O silêncio do invejoso
está cheio de ruídos."

~*~
Khalil Gibran

nos convertendo em excelentes "opinologistas", apesar de pobres construtores de nossa própria vida.

Desperdiçamos tanto tempo com os outros, que, quando devemos nos ocupar de nós mesmos,

já estamos desanimados e, então, falamos: "O tempo passou, faço isso amanhã." Porém amanhã você terá o mesmo resultado se não romper o círculo da crítica e do julgamento.

3. Inveja: sadia ou doentia?

A inveja nos transforma em seres intolerantes em relação ao sucesso dos outros. Sofremos por termos menos dinheiro, menos felicidade do que o vizinho. O objetivo é sempre ter "mais quantidade" daquilo que

~*~
"A inveja é de uma essência
lão etérea, que não é mais do
que a sombra de uma sombra."

~*~
William Shakespeare

o outro tem, ainda que seja à custa da dor e da infelicidade. Quem vive a partir desses conceitos só poderá ocupar o lugar de vítima, gastando mal o tempo, em vez de viver bem e permitir que o outro viva como lhe pareça melhor.

Quando alguém pergunta às pessoas se são invejosas, elas costumam responder que sim, que de alguma inveja padecem, mas que, na verdade, o que sentem é uma inveja sadia, e não doentia.

Muitos descrevem a inveja sadia como aquela emoção que reconhece que o outro tem algo que eles mesmos desejam e que ainda não obtiveram, porém que farão todo o possível para conseguir. Nesse ato, reconhece-se que alguém agiu, que trabalhou a *milha extra* que o outro ainda precisa percorrer para chegar ao mesmo lugar. Essa inveja não acarreta dor ou frustração.

~*~
"Nossa inveja dura sempre
mais do que a fortuna
daqueles que invejamos."
François de La Rochefoucauld

No entanto, muitas outras pessoas enfrentam diariamente uma inveja doentia, que só gera contínuo desassossego, infelicidade, frustração e dor por não poder ter o que o outro tem ou conseguiu, de forma tal que as impossibilita de se ocupar do que realmente merece importância: nós mesmos e nossas ações.

Invejas sadias ou doentias, invejas ocultas ou expostas, invejas controladas ou descontroladas, são invejas no fim, invejas que afetam a nossa autoestima e nossas emoções e, em consequência, os nossos resultados.

Inveja sim, talvez. Concorrência? Paixões descontroladas? A inveja não tem sexo nem religião, classe social tampouco raça, é uma emoção que afeta qualquer indivíduo que não esteja focado na sua própria vida nem nas suas metas. Não é maior ou menor, nem sadia ou doentia, ou boa ou má.

Como afirma o filósofo espanhol Miguel de Unamuno: "A inveja é mil vezes mais terrível do que a fome, porque é fome espiritual", ao que Napoleão Bonaparte acrescentou: "A inveja é uma declaração de inferioridade."

O mundo está infestado de vidas obcecadas em vidas alheias, em conquistas de terceiros; são vidas que não conseguem ver o que está na frente delas mesmas. São vidas que se negam a dar valor às conquistas e aos êxitos que alcançaram. Trata-se de pessoas que estão cegas perante o valor de suas próprias vidas; vidas que possuem sem

serem possuídas, sem serem desfrutadas nem exploradas ao máximo nível de prazer e de resultados.

Trata-se de vidas que desejam encarnar outras vidas; no entanto, serão capazes de tolerar e atravessar tudo aquilo que essas outras pessoas suportaram para chegar ao sucesso? Poderão emular os esforços, as paixões, os trabalhos, as *milhas extras*, a energia focalizada, o tempo, a dedicação, o estudo, a preparação, as metas e as estratégias desenhadas com esmero por quem é invejado?

Um velho ditado popular diz: "se você olhar para meu sucesso, olhe também para meu sacrifício." Sem sermos dramáticos, porém realistas, é necessário reconhecer que muitas das pessoas que hoje estão em um lugar de privilégio foram constantes, decidiram pagar o preço de trabalhar, de se esforçar e melhorar sempre um pouco mais. Dedicaram tempo a ouvir seus mentores, a superar-se, a sanar cada emoção que machucava sua autoestima e que os freava no caminho para o seu sonho. Trata-se de pessoas que não se detiveram até conseguir colher a recompensa que lhes correspondia pela sua sementeira.

São pessoas que souberam semear e depois colher, que souberam falar e pedir o que precisavam, bater e derrubar cada porta fechada sem se deter, pessoas que conheciam o princípio que diz:

"Se você bater, abrirão; se pedir, lhe será dado; e se buscar, encontrará."

A sua busca pessoal é que dará sentido à sua vida; suas metas e seus objetivos serão os que o ligarão a seu destino; seus sonhos e seus propósitos focarão sua energia e suas ações.

Sonhar, projetar-se e ser cada dia um pouco melhor são os ingredientes de uma autoestima sadia que sabe que as limitações só estão na mente, que ninguém roubou nada de ninguém, que a felicidade depende do que ela mesma é capaz de possuir, que seu valor não está em função da aprovação nem do olhar alheio; que sua recompensa está esperando para ser recolhida e que o sucesso está marcado com o seu nome.

Uma autoestima sadia não busca reconhecimento nem fama, nem se move por conveniências, só está focada para uma aprovação e satisfação pessoal; se o restante chegar, será bem-vindo, mas é livre da bajulação e daqueles que a exercem.

"Aceitando que agradamos a quem agradamos quando somos como somos, não queiramos agradar a mais gente mudando o nosso caráter porque, então, não seremos nem agradaremos."¹

Ninguém tem o direito de se comparar a você. Não olhe para ninguém, não se distraia, cresça o quanto puder.

Não concorra com outras pessoas, você não precisa demonstrar nada a ninguém. Não precisa chegar onde o outro chegou, só precisa superar suas conquistas, seus próprios limites.

❖
"Uma demonstração de inveja
é um insulto a nós mesmos."
Yevgeny Yevtushenko, poeta russo

Você tampouco tem a obrigação de receber o salário que o outro recebe, mas, sim, melhorar seus ingressos atuais. Não está obrigado a ter o corpo dos modelos de plantão para ser aceito, só trabalhe para poder gozar de uma boa saúde física e mental.

Seja a melhor versão de si mesmo e tenho certeza de que o "ibope" estará do seu lado!

4. Não inveje, admire

O que você sente quando lhe dizem: "triplicaram o meu salário", "estou namorando um modelo que tem casa, dinheiro e me trata bem"?

Você fica incomodado quando falam bem de outra pessoa? O que sente quando sabe que alguém comprou um carro e você ainda não conseguiu o crédito de que precisava para comprar o seu?

Inveja, talvez?

Salomão, um dos homens mais sábios da humanidade, disse: "A inveja corrói os ossos."

Há gente que sofreu artrose, reumatismos e outras doenças só por inveja. Ainda que pareça mentira, a base de todas as doenças muitas vezes se origina na inveja. A inveja sempre deixa as pessoas doentes. E não só o corpo físico, mas o espírito também amarga.

Aquele que o desqualifica com palavras sempre tentará buscar amigos: falará com outros para envenená-los, porque o invejoso não

quer seu triunfo, e vai fingir que é seu aliado para prejudicá-lo. Aprenda a ouvir o que as pessoas dizem.

Tanto aquele que lhe envenena quanto o que o desqualifica tentarão por todos os meios evitar que você alcance seus sonhos. Eles se encarregarão de boicotar cada

um de seus projetos. O lema deles é: "Se eu não consigo, ele tampouco."

A inveja é um sentimento destrutivo. Quando somos o objeto dela, quem sente inveja é vítima de um desejo doentio de fazer com que perca o que conseguiu. Se você for uma pessoa de sucesso, sempre será perseguida.

Seja inteligente, permaneça alerta: quando alguém prospera, melhora, avança, sempre haverá alguém que estará olhando e invejando sua posição.

Se for você que sente inveja, se critica, faz fofocas ou sente ciúmes, isso será evidência de que ainda não conseguiu aquilo que buscava porque não está habilitado nem capacitado para fazê-lo.

Precisamos aprender a celebrar e a festejar os sucessos alheios. Se conseguir fazer isso, significa que está em condições de antecipar que o melhor, além de bênçãos ainda maiores, está por chegar à sua vida.

Cada conquista do outro deve ser um desafio para você. O sucesso do outro não deve ser motivo de inveja, mas fonte de inspiração. Aprendamos a encontrar um giro de 180 graus a esse sentimento que só nos destrói e nos adocece.

—
"A inveja e mesmo sua aparência
é uma paixão que implica
inferioridade onde quer
que se encontre."
Plínio, o Jovem

O sucesso do outro deve inspirá-lo, levá-lo a analisar como fez isso, como o alcançou. A pessoa invejosa só olha o carro que o outro tem, quer o salário que o outro recebe, porém não pensa o que o outro fez para alcançar tudo isso; só vê o final, mas não tem capacidade de olhar o processo.

Para poder alcançar o que o outro possui hoje, você também precisa aprender a atravessar o processo, a ter vontade e coragem, força, energia e inteireza para percorrer o caminho.

Talvez, enquanto alguns estavam comendo um churrasco, outros estavam cursando a pós-graduação.

Se hoje você vê que seu colega do escritório recebeu uma grande promoção, antes de mais nada, reflita: das horas que ambos estão no escritório, quantas ele trabalha de forma eficiente enquanto você toma chá ou café?

Talvez, enquanto alguns passavam longas horas em *pubs* e bares, esquecendo-se de que uma família os estava esperando em casa, eles, os que hoje são invejados, estavam indo ao cinema com seus filhos e sua família.

Por isso, se hoje, na sua frente, há alguém com uma família melhor do que a sua ou com uma grande conquista profissional, seu sucesso não deve humilhá-lo, mas deve ser a ponte para que você se inspire e analise como ele chegou a essa situação.

Você pode admirar em vez de invejar. A palavra *inveja* vem do latim e quer dizer: "eu vejo". A palavra *admiração* também vem do latim e significa: "eu olho para". Invejar quer dizer "olhar mal"; admirar implica "olhar para". Ambas têm a ver com olhar; a diferença é que a inveja traz raiva, enquanto a admiração motiva.

Qual é a diferença? Invejar é dizer "olho para destruí-lo"; admirar, "olho para aprender como você conseguiu".

Ao ouvir uma crítica, devemos observar se o crítico conseguiu mais do que sua vítima (seguramente não, por isso crítica).

—
"O número dos que nos invejam
confirma nossas capacidades."
Oscar Wilde

Aquele que desqualifica e calunia, provavelmente não conseguir o mesmo brilho que você, por isso fala mal.

É importante entender que a pessoa de sucesso está perto de você para motivá-lo, para que consiga alcançar o que ele conseguiu. Se ele conseguiu, você também conseguirá.

O sucesso do outro deve servir para mobilizar as suas estruturas, sacudir seu conformismo e fazer você se sentir estimulado para conseguir mais.

Muitas vezes invejamos a rapidez com que o outro avançou

❖
 "Não os expulsarei num só ano,
 pois a terra se tornaria desolada
 e os animais selvagens se
 multiplicariam, ameaçando vocês."
 A Bíblia

enquanto nós permanecemos no mesmo lugar. Às vezes, parece que adiantamos dois passos e retrocedemos três, então nos perguntamos, nos questionamos e terminamos ficando doentes. O que acontece é que, em muitas ocasiões, se recebêssemos tudo junto não saberíamos o

que fazer com isso. Por isso é que, enquanto vai crescendo e aprendendo, você vai recebendo. As grandes bênçãos, os grandes sucessos, costumam chegar aos poucos, para que seus inimigos não os destruam com a inveja.

Talvez haja projetos que estejam demorando, porém, quando você recebê-los, será porque não haverá inimigo, inveja nem ciúmes por perto que possam destruí-lo ou deixá-lo doente.

Todas as decisões que tomamos se baseiam naquilo que sentimos e tudo que sentimos se baseia no que pensamos.

Se eu mudar a minha maneira de pensar, mudarei minha maneira de sentir; e se mudo a minha maneira de sentir, então mudo também a minha maneira de decidir e, portanto, de receber.

- Uma pessoa de sucesso não se mede pela quantidade de gritos que dá, nem pela linguagem que utiliza, mas pela sua maneira de pensar.

- Uma pessoa de sucesso se distingue por seus pensamentos.
- Uma pessoa de sucesso nunca inveja, porque a sua mente está colocada no seu propósito e nos seus sonhos.

Se os seus pensamentos e a sua mente são limitados e estreitos, quando conseguir chegar à sua meta certamente *voce não vai acreditar nela*. Porém, se sua mente e seus objetivos são ilimitados, você nunca vai se sentir onipotente, porque sempre haverá mais por conquistar, sempre haverá mais para sonhar.

Hoje, ocupe-se de você:

- Saiba que você pode contar consigo mesmo.
- Não espere nada de ninguém.
- Supere seus limites.
- Lute só por coisas que valham a pena.
- Tire um tempo para descansar.
- Busque conselhos de gente sábia.
- Demonstre amor e ternura aos seres que ama.

Não importa quanta dor você tenha sofrido, nem quanta gente tenha se afastado, nem de quantas traições tenha padecido: cedo ou tarde entrará na terra de sua bênção e verá realizado cada um dos seus sonhos. E lembre-se: se quando conseguir o seu propósito, conseguir ser uma bênção para os outros, um novo nível de prosperidade, de sucessos, de riquezas, de saúde e de fortuna estará esperando por você. Quem sabe receberá ainda mais. Seja um motivador nato e não perca de vista o seu propósito.

Prepare-se: não há inveja nem ciúmes que possam deter, destruir nem limitar. Grandes coisas estão prestes a acontecer!

❖
 "Receberei os grandes sucessos
 aos poucos, para que a inveja
 dos que me conhecem
 não me machuque."
 A Bíblia

Capítulo 3

O desqualificador

Excelente trabalho! Pena que entregou tarde.

UM CHEFE PARA SEU FUNCIONÁRIO

1. Bagagem emprestada

Muitas pessoas desperdiçam diariamente minutos e horas de seu tempo tentando desqualificar todos que estão a seu redor. Parece que gostam de menosprezar e rebaixar os outros, seja qual for a tarefa que estejam realizando ou o vínculo que tenham com as vítimas.

Se alguma vez você sofreu com esse tipo de ataque verbal, é possível que tenha questionado a origem dessas agressões, que já tenha se perguntado quais foram as causas que as motivaram e, seguramente, não tenha encontrado uma resposta.

Podemos propor diferentes teorias e suposições, sem chegarmos a nenhuma conclusão. O que podemos perceber é que o desqualificador tem como objetivo controlar nossa autoestima, fazer com que nos sintamos "um nada" perante os outros, para que, dessa forma, ele possa brilhar e ser o centro do universo.

Se você fizer alguma coisa, o desqualificador o criticará por agir e, se não fizer nada, ele o julgará por não fazer nada. Sua especialidade são as mensagens duplas e ambivalentes. Os desqualificadores hoje o endeusam e amanhã o derrubam do pedestal em um instante. Fazem jogos cruéis que pretendem desestabilizar suas emoções e roubar seus sonhos.

A ideia deles é que você viva desconfiado, sinta-se inseguro e seja dependente das palavras e opiniões deles.

Invalidar, desqualificar e manipular são os objetivos, as metas do desqualificador. Ele procura ter controle e poder sobre suas emoções, sua alma e sua razão, para depois destruir sua autoestima a fim de que você passe a depender absolutamente dele. É um digno representante de gente tóxica!

No entanto, nem todas são más notícias. Podemos recuperar o controle de nossas emoções, de nossa autoestima e sermos livres dos desqualificadores. Podemos nos desintoxicar!

Precisamos aprender a reconhecê-los e a agir da forma mais produtiva e eficaz para que ninguém saia ferido nem prejudicado.

2. Como reconhecer um desqualificador e evitar sair machucado

Conhecer e identificar o *modus operandi* do desqualificador nos permitirá neutralizar seus ataques, defender-nos e resguardar-nos de forma inteligente, restringindo e limitando seu avanço e suas intenções.

Começemos a visualizar as táticas e estratégias do desqualificador:

- Esconde-se atrás de diferentes máscaras: faz o papel de amigo, de colega e, por que não, até de um irmão.
- Finge estar interessado no que você faz, porém, na sua mente, pensa em como tirar vantagem daquilo em que você está trabalhando.

- É irônico e sarcástico: mediante indiretas e insinuações fará com que você acredite que seu trabalho não está muito bom, influenciando negativamente a motivação e a energia que colocou no seu projeto.
- Viverá usando uma lupa para ver com detalhe seus defeitos, e depois utilizá-los em seu favor e poder desvalorizá-lo no momento indicado, convertendo-o em sua presa e em sua vítima.
- Tentará, por todos os meios, reduzir sua autoestima e seu valor a zero para que sua figura e seu poder aumentem. Apenas quando você diminuir, ele pode crescer.
- Escutará atentamente as reclamações e queixas que você fizer sobre si mesmo, para que no momento adequado e certo, possa mostrá-los e, assim, deteriorar sua autoestima e seu poder.
- Agigantará seus erros e seus fracassos, além de reduzir ao máximo o valor de suas conquistas e de seu sucesso.
- Por momentos tentará ser um anjo, um anjo mascarado e escondido, que na hora exata será capaz de dar a estocada final. Se, por alguma circunstância, precisar se enfrentar ou concorrer com ele em um projeto do trabalho, por exemplo, esse "anjo", que se dizia "seu irmão", avançará com toda a artilharia para desvalorizar suas conquistas e fazê-lo ficar como uma pobre pessoa que não consegue nada do que se propõe na vida.
- Viverá escondido atrás de uma máscara para assim jogar melhor seu jogo, ocultando seu mau humor, sua irritabilidade e a sua falta de domínio próprio em não poder se apresentar e se relacionar tal como é. Sua própria vulnerabilidade consegue assustá-lo.
- Seu objetivo é ter "poder e controle" sobre tudo o que acontece e sobre todos aqueles que estejam a seu alcance.
- Só ele tem razão e conhece com perfeição todos os temas e assuntos que podem ser tratados.

Conhece alguém assim?

Com certeza em centenas de oportunidades você teve de conviver com muitos deles, e, hoje, enquanto está lendo, vê mentalmente o retrato daquele que o assediou e tentou amargurá-lo e fazer da vida uma dificuldade. Eles sentem que, quanto maior for o controle que têm, maior será sua satisfação, ainda que esse controle seja efêmero.

Ainda que pareça difícil de acreditar, todos nós, alguma vez, fomos vítimas de um desqualificador; inclusive aqueles que agora desqualificam sofreram, no seu momento, permanentes agressões que machucaram sua autoestima e sua vontade de crescer. Todos nós já recebemos respostas e contestações letais que nos deixaram atônitos; no entanto, é importante destacar que "todos nós" temos a oportunidade de mudar, de pedir desculpas se desqualificamos alguém e de reverter as atitudes e ações que empregamos diariamente se elas forem nocivas para nós ou para terceiros.

3. Poder e controle

A mentalidade da pessoa desqualificadora é avassaladora e precisa. Sabe com exatidão qual é o dardo que vai disparar verbalmente, já que seu fim é destruir sua autoestima.

É detalhista: observará com perfeição cada uma de suas ações para poder assim determinar em que momento disparar o chumbo. Seus movimentos são tão minuciosos, que a vítima não se dá conta do lugar que está cedendo a essa pessoa e de quão destrutiva sua manipulação pode ser.

O desqualificador se encarregará de fazer cumprir suas exigências ou, caso contrário, fará a sua vida impossível. Seja como for, essa pessoa vai querer que você pense, sinta e aja só como ela quiser.

Outro traço chamativo desse tipo de pessoa é que ela pretende "ser perfeita". O desqualificador jamais poderá admitir um erro, e, evidentemente, não sentirá culpa por nada; por outro lado, nada do

que acontece atrai sua atenção, com exceção daquilo relacionado ao que quer alcançar. Na medida em que sua vítima dá espaço, ele vai ganhando território. Depois de alguns meses ou anos, seu humor será mais irritável e suas respostas mais lacerantes, até se converter em um ser sumamente difícil para a convivência.

Controle, poder e mais controle e poder; é isso que almejam essas pessoas; controle sobre suas emoções e suas ações. Sua agressão aumentará na medida em que tomam consciência de que aqueles que estiverem ao seu redor, quando puderem, se distanciarão de sua vida, perdendo assim tudo que alguma vez se esforçaram por alcançar.

Claro que em determinado momento essa agressão se voltará contra eles, convertendo-se em uma depressão cheia de culpas, que desembocará em uma doença psicossomática.

4. Desqualificação: doença contagiosa

Talvez você se pergunte se é possível se contagiar com esse poder destrutivo tão terrível. A resposta é "sim". Vejamos como.

Em primeiro lugar, leva-se tempo até que conheçamos a pessoa desqualificadora; aos poucos, ela encontrará uma forma de satisfazer suas necessidades, de lhe trazer paz e cooperar com você, para que, quando estiver ganhando sua confiança, sejam as palavras e decisões dela que tenham poder e peso sobre sua vida.

Nessa instância, você duvidará de suas próprias capacidades e se perguntará: "será que ela tem razão? Não aguento tudo isso." E vai até agradecer que essa pessoa esteja do seu lado, ainda que esteja convertendo, sem você perceber, seu trabalho em servilismo.

Desse lugar de autoridade e poder, toda palavra que sair de sua boca será aceita, e como não saberá como manejar a frustração e a desvalorização contínuas que recebe, você reprimirá toda a raiva contida. Como não será capaz de enfrentar a situação, inconscientemente

errará mais vezes, ficando exposto à palavra *autorizada* que desqualifica e subestima todas as suas emoções e capacidades.

É importante saber que, a partir da reiterada manipulação que o desqualificador fará de seus valores, com o tempo, correrá o risco de se parecer com ele. O agressor ensina que "o mundo começa e termina em cada um", o qual, com o tempo, poderá se converter em sua própria crença. Se isso acontecer, talvez sinta que agora sim é a sua vez de dominar a situação.

É dessa forma que quem alguma vez sofreu na própria carne esse tipo de maus-tratos pode se converter em algoz em uma situação similar.

Isso nos oferece uma conclusão muito interessante, no sentido de que podemos deduzir que o desqualificador alguma vez foi vítima.

5. Nem príncipe nem algoz: "pelo livre-arbitrio"

Como vimos no ponto anterior, muitos dos desqualificadores, provavelmente, em algum momento de sua vida, foram desqualificados e,

portanto, talvez aconteça que a desqualificação seja a única maneira que conhecem ou que encontraram para se relacionar com os outros. Talvez seja a única forma possível que possuem para se sentir,

por alguns instantes, importantes. Sua forma de pensar é "eu cresço e tenho poder se sou capaz de destruir sua autoestima e controlá-lo". No entanto, essa necessidade ilimitada de demonstrar poder é somente o resultado de uma autoestima ferida que só encontra valor em si mesma ferindo e machucando o outro.

A máscara do "ego elevado" é a escolhida por eles. Sempre vamos achá-los com um ego altíssimo, capaz de invalidar qualquer ação ou pessoa que tente superá-los.

~*~
 "Utilize o exagero de si mesmo
 para superar a inferioridade."
 Jay Carter

~*~

Pessoas desse tipo podem ser encontradas em todas as partes, seja qual for o âmbito em que estivermos, tanto no do trabalho, quanto no social ou familiar.

São seres que projetam nos outros todas as frustrações e inseguranças que não permitiram que eles crescessem nem desenvolvessem seu potencial e seus sonhos. Como não puderam chegar à meta, seu objetivo é que você também não consiga: "Se eu não consigo, ele tampouco", é o típico raciocínio. Só quando consegue diminuir e menosprezar, ele pode se sentir, pelo menos por um momento, importante.

O desqualificador conhece com perfeição tudo o que você é capaz de alcançar se assim se propor, bem como as ideias e as metas para

~*~
 "Quanto mais gordo for o seu inimigo,
 mais fácil será vencê-lo.
 É mais fácil cravar uma faca
 no boi do que uma unha numa pulga."
 ~*~

alcançá-lo. Sabe que você conta com a genética de um campeão, e, como conhece seu potencial, tenta por todos os meios fazer com que sucumba e fique amedrontado. Esse é o único caminho que o desqualificador conhece e que é

capaz de percorrer para que nada saia do seu controle.

No entanto, não é nosso destino ser obrigado a conviver com pessoas cuja meta é limitá-lo e machucar permanentemente suas emoções, nem nos compete sermos os salva-vidas delas.

O desqualificador não é mais do que uma simples criança assustada que vai reprimindo e rechaçando tudo de bom que a vida tinha preparado para ele.

Talvez, neste momento, você se pergunte: "Uma pessoa desqualificadora poderia se casar? Seria capaz de sentir amor? De compartilhar seus pensamentos com um amigo? Poderia trabalhar em equipe? Sentir a beleza de viver?"

A resposta é "não", a não ser que tome consciência de suas atitudes, de sua manipulação e decida reverter sua mentalidade e sua forma de tratar os outros.

6. Palavras mortíferas

A partir do momento em que recebemos a ofensa ou os maus-tratos, a primeira coisa que se ativa na nossa mente é o questionamento: "Será que uma parte de tudo o que foi dito é verdade? Quanto há de certo e de errado nas insinuações que nos fazem?" Quando operamos com este modelo, começamos a dar mais crédito às palavras do desqualificador e à sua manipulação do que à nossa própria convicção e ação. Criamos diálogos internos, desperdiçamos forças em batalhas estérteis, em responder a ecos difíceis de calar, envenenando nossa mente com falsas profecias e manipulações que não merecemos.

Quando nossa mente começa a interpretar o que os outros quiseram dizer, começamos a nos sentir de acordo com o que interpretamos.

Muitos de nós tomam as palavras do desqualificador como "palavras sagradas", sem percebermos que estamos assumindo suas falas, que pouco têm a ver com as nossas reflexões. Vamos incorporando paulatinamente o que o desqualificador diz e lhe damos um valor devastador, algo que vai contra tudo aquilo que nos propusemos. Leve em consideração que, ao acreditar no que disseram, podemos chegar a tomar as piores decisões da nossa vida.

Quando a nossa autoestima perde valor, não somente nos apegamos aos falsos mandatos impostos, mas tudo de mal e negativo que tenhamos passado ganha força e volta para continuar crescendo e machucando nossas emoções.

Frases como:

- Você não serve.
- Você não consegue.
- Tenha cuidado.
- Não chore.
- Não seja tonto.
- Não se mostre fraco.

- Você não é capaz!
- Você é culpado pelo que acontece.
- Você é chato.
- É muito para você.
- Você é rebelde.
- Cale a boca.
- Folgado.

... terminam se convertendo em crenças que assumimos como tais e não temos coragem de refutar.

A lei da concentração estabelece que "quanto mais você pensa sobre uma coisa, mais ela se torna parte de sua realidade", ou seja, aquilo que você pensar sobre si mesmo será aquilo em que se converterá.

✧
"O verdadeiro modo de se vingar de um inimigo é não se parecer com ele."
Marco Aurélio

A posição de vítima não só trará angústia e frustração para sua vida, mas também se converterá em presa preferida do desqualificador, e, o pior de tudo, é que, se por um

instante você se animar e responder à agressão dele, a culpa por responder e se defender provocará uma angústia ainda maior.

Por tudo isso, o primeiro passo é colocar em ordem sua mente e recusar tudo o que até hoje você acreditou como certo. Um pensamento verdadeiro acarreta outro pensamento certo, e a soma deles curará sua autoestima, mudará o valor e o poder de suas decisões. Para romper com a desqualificação que alguma vez recebeu, o primeiro passo que deve dar é mudar e ordenar sua própria atmosfera interior e decidir quais pessoas você vai deixar entrar no seu círculo mais íntimo e quais não. Quando defender suas crenças e seus valores, poderá afirmar a sua autoestima, sua valorização e suas ações. Então, aos poucos, sentirá que está capacitado para alcançar tudo o que se propuser, e, com uma cota de perseverança, as melhores oportunidades se abrirão para você.

Na NASA há um cartaz que diz: "Está comprovado que o abelhão, seguindo as leis da aerodinâmica, não poderia voar pelo seu peso, tamanho e corpo, só que ele não sabe disso."

Em reiteradas ocasiões disseram que você não era capaz, que não servia; no entanto, se tiver a atitude de aprender e refutar o que uma vez aceitou sem questionar, todo o seu potencial será posto em marcha, e os melhores êxitos terão seu nome.

✧
"Se há vitória ao vencer o inimigo, há ainda mais quando o homem vence a si mesmo."
José Francisco de San Martín

7. Limpeza emocional

Se em algum momento de nossa vida almejamos ser pessoas influentes, devemos começar por reconhecer que só poderemos alcançar a meta se formos capazes de ter valor, autoestima, energia, força, alento, motivação, respeito e amor pelos outros. Caso contrário, como diz Erich Fromm: "Quando o ser humano se transforma em 'coisa', adoece, sabendo ou não."

✧
"Todos nossos inimigos são mortais."
Paul Valéry

O valor que possamos dar ao outro nos dará a força e o empurrão de que todos, em determinados momentos, precisamos para crescer e nos converter na melhor criação de nós mesmos. A partir daí, estando em paz, poderemos afastar do nosso convívio aquela pessoa que tenha como meta desvalorizar e desqualificar a nossa vida.

Como fazer isso? Como controlar o desqualificador?

Podemos confrontar o desqualificador, porém isso não dará bons resultados: ele sempre se desviará do assunto para sair ileso da situação e fazer com que você fique com toda a culpa e a responsabilidade por isso. Em casos como esse, ele poderá dizer: "De onde você tirou essa ideia de que estou usando você? Sou seu amigo e nunca o usaria."

Com uma voz doce e chorona fará com que você pense: "Ele tem razão, que bobagem, como pude pensar isso dele." E dessa forma você se encherá de angústia e remorso. Como pôde pensar mal dele? Assim, o desqualificador ganha um controle maior não só sobre sua mente, mas sobre a situação em geral.

✧
"A única revolução válida é a
que fazemos em nosso interior."
León Tolstói

✧
Outro método não muito aconselhável para controlar o desqualificador é simplesmente agir como ele: se você for desqualificado, desqualifique e assim sucessivamente. No entanto, essa solução

não é muito boa, já que, se escolhê-la, você estará se somando ao jogo dele, correndo o risco de sair ferido novamente.

O desqualificador tem milhões de métodos que tirará da cartola para cada situação na qual você decida enfrentá-lo, e, se não tiver nada em mente, improvisará como todo bom ator.

Só se conseguirmos controlar nossas emoções, se aplicarmos o domínio próprio à nossa vida e contarmos "1, 2 e 3" antes de começar a falar, saberemos o que não fazer perante essa classe de manipuladores emocionais e seremos capazes de ganhar a batalha.

Chaves para tratar um desqualificador:

- **NÃO O CONTRADIGA:** essa é uma batalha que você nunca vai ganhar se o contradisser abertamente; se alguém insistir nessa estratégia, ele vai ficar mais ousado, já que detesta ser confrontado. É vingativo, e, se você o humilhar, seu nome estará escrito na sua memória para sempre.
- **NÃO O CONFRONTE EM PÚBLICO:** certamente, essa é uma humilhação que ele não deixará passar impune. Como você teve a coragem de ofender ou desautorizar a palavra do *todo-poderoso*?

- **APROXIME-SE DO DESQUALIFICADOR:** não seja seu amigo, simplesmente aproxime-se, para que ele não possa machucá-lo. Seja sutil: pequenos gestos e condutas conseguem grandes mudanças; talvez pareça meio louco, porém é uma boa forma de começar.
- **OLHE PARA ELE E SORRIA:** esse é um método mais do que simples para tomar controle da situação. Suponha que o desqualificador está em um grupo de cinco ou seis pessoas e a primeira coisa que faz é começar a discutir com você com o único objetivo de demonstrar quem tem o poder. Nesse caso, o que você deve fazer é olhá-lo com "cara de paisagem", sorrir e dar a entender que o ouviu, para assim reverter o mais rápido possível a situação de tensão. Sei que é difícil, mas é possível.

A conclusão final é "não caia no jogo dele", não ceda a seus golpes baixos.

Comece priorizando sua vida, cuide de suas emoções, desfça-se de toda a *gente tóxica* que por anos esteve perto de você e siga seu caminho. Se quando era criança você foi desvalorizado, manipulado, ofendido, perdoe todos eles, seja livre de cada uma das palavras e das insinuações que assumiu como certas e será livre de todos os que o ofenderam. Aprenda a ser independente; a ser o construtor de seu próprio destino.

✧
"Os livros têm os mesmos inimigos
que o homem: o fogo, a umidade,
as bestas e o tempo, assim
como o próprio conteúdo."
✧

O passado é só isto: passado. Na sua frente, estão os melhores anos por viver. Se for capaz de deixar o passado para trás, de se superar, de recuperar sua autoestima, de dar valor à sua vida e aos seus sonhos, poderá se sentar à mesa e comer a sobremesa tranquilamente.

Capítulo 4

O agressor verbal

Vamos, idiota! Mexa-se!

UM MOTORISTA PARA OUTRO

1. Acordando o monstro que todos levamos dentro de nós

Os agressivos são pessoas difíceis, complicadas, seres que minuto a minuto criam obstáculos à nossa existência. Parece que sentem prazer em dificultar a convivência e o nosso trabalho.

Suas respostas afiadas e agudas nos surpreendem, nos deixam mudos, "sem palavras". Estabelecer uma comunicação com esse tipo de gente nos obrigará a controlar os nossos baixos instintos.

Tenho certeza absoluta de que ao ler estas linhas algum nome veio à sua mente: um chefe, um pai, um parente, um amigo, um parceiro.

Os agressivos são seres cuja violência verbal flui através de seus poros, produzindo um desgaste impressionante em quem deve lidar com eles.

As palavras são como as abelhas:
têm mel e ferrão.

Quanta energia extra consumimos ao parar para pensar em questões tais como: "Com que humor ele irá acordar hoje? Teremos um dia de paz ou de guerra? Estará de bom ânimo ou acabará com o nosso dia?"

E assim é como muitas vezes vivemos; dependendo das emoções alheias, submetendo o nosso bem-estar ao humor e ao tratamento que outros queiram nos dar. Protagonizamos contínuos intercâmbios verbais que nos levam a pensar o que devemos dizer, o que fazer e o que não fazer para evitar acordar o "monstro" que a violência do outro guarda dentro de si mesmo.

As pessoas que sofrem de incontinência verbal têm, dentro de seu vocabulário, uma palavra que amam: "não". Diga o que disser, por mais que você proponha uma *ideia de ouro*, essa pessoa dirá "não".

O pior é que, quando isso acontece, sem percebermos, terminamos nos perguntando o que fizemos de errado ou o que teria acontecido se tivéssemos agido de tal ou qual maneira, em vez de ser a pessoa violenta a que modifique a forma de se relacionar com os outros.

Características do agressor verbal:

- O agressivo verbal é mordaz, intimidador e ofensivo: sem importar o tema sobre o qual estiver se expressando, seu objetivo será despertar o medo e a intimidação nos outros, assegurando, assim, seu poder e autoridade, domínio ou faculdade que ele não sabe transmitir de outra forma. Sua própria insegurança é que o impede de estabelecer vínculos sadios e relações interpessoais prósperas.
- É sarcástico e iracundo; usa a artilharia mais pesada que possui em seu discurso, e, quando o faz, você pensa: "Tudo isso estava dentro desse homem ou dessa mulher?" Sua boca é um manancial, não de águas cálidas e mansas, mas de agressão e assédio verbal, capaz de reverter em um segundo a paz e a tranquilidade em que você estava, a fim de colocá-lo no meio de um campo de batalha.

Exercerá seu poder a partir de:

- Gritos.
- Incontinência verbal.
- Maus-tratos.
- Desvalorização contínua de seus semelhantes.

O agressivo verbal terá como objetivo fazer com que você se sinta *pouca coisa*, incapaz, fraco e inseguro. Seu fim é fazer com que você acredite que ele sabe tudo e que, além de saber mais, tem a capacidade e a autoridade para levar adiante aquilo que se propuser. O mais provável é que pessoas como você, em uma tentativa desmedida por manter a calma e não perder o controle, já que não gosta de confrontamentos, acabe cedendo e, para evitar mais confrontos, se responsabilize por cada palavra e por cada fato, ainda que não lhe caiba fazê-lo.

Os monólogos internos que em reiteradas oportunidades repetem aqueles que são receptores dessa violência verbal são do tipo: "O que fiz para que ele (ou ela) me trate assim?"

A resposta é:

Você não fez nada. Faça o que fizer, o agressor verbal sempre encontrará motivos para discutir e estabelecer conflitos.

~*~
"As palavras que não andam seguidas
dos fatos não servem para nada."

Demóstenes



O que é importante, no meio de tantas perguntas, é conseguir perceber que esse bombardeio verbal não pode nem deve ferir, nem debilitar a sua autoestima, tampouco alterar seu propósito.

O objetivo deste capítulo é fazer com que você possa encontrar as ferramentas para ser livre da violência verbal, dos maus-tratos e da manipulação que cada uma das palavras pode exercer sobre sua identidade e suas emoções.

2. De que falamos quando tratamos de violência verbal

Devemos distinguir, para começar, os traços específicos de um "violento verbal":

- Irado
- Agressivo
- Manipulador
- Ambivalente
- Instável
- Sarcástico

Tudo o que ele disser, até a bajulação, será em tom irônico. Se perguntar o que ele achou do trabalho que você fez, é provável que responda: "Está bom, mas era possível muito mais; você podia ter colocado isso, aquilo etc."

Se ele estiver procurando alguma coisa em casa e não achar, não perguntará onde está aquilo que lhe falta, mas dirá: "Quem guardou minhas notas? São todos uns inúteis! Eu proibi que vocês mexessem nos meus papéis!"

~*~
"As palavras são como as
moodas, uma vale por muitas
do mesmo modo como
muitas não valem por uma."

Francisco de Quevedo e Villegas



Como norma, emite mensagens confusas e suas conversas são difíceis de serem sustentadas. Um dia, ele ama você e, no outro instante, odeia. Em determinado momento, poderá dizer que você é a melhor pessoa e a única com quem pode contar, e, em segundos, tratá-lo como um inútil e incapaz. E assim é como, perante essa dualidade, a manipulação o desestabiliza e faz com que você acabe duvidando de suas emoções, faz com que perca o controle da situação: um dia você o ama e, no outro, não o entende.

E você acaba se esquecendo dos objetivos e das metas nos quais está focado e se concentra na pessoa agressiva: seu único pensamento

acaba sendo em como falar com ela, em como se apresentar perante ela; talvez até prepare com antecedência o discurso que fará, antecipando as possíveis respostas. Mas, atenção! Se fizer isso, vai perder de vista o que é importante: o trabalho a fazer.

Nesse ponto, com a visão desfocada, a sua meta acaba se transformando no que fazer e no que não fazer para não despertar a ira dele. Vai buscar mil e uma formas de agradar, tentando ser aceito, sem saber que faça o que fizer, a conduta dele será mutante e irritável.

É muito difícil, no meio de um âmbito de violência verbal permanente, conseguir comunicação e vínculos saudáveis. Nessas situações, cada um tenta proteger a si mesmo, não sabendo em quem pode confiar. Quem sofre com essas circunstâncias só se concentra em deduzir o que deve dizer e o que deve calar.

- O objetivo do "agressor verbal" sempre será nos confundir, fazer com que o normal seja anormal e vice-versa.
- Tentará por todos os meios intimidar sua ação e coibir suas expressões.

Ele conhece muito bem o impacto de suas manipulações e registra com perfeição o efeito de seus gritos. Sabe que com sua violência conseguirá intimidá-lo, despertando esse medo que faz com que você fique fechado em si mesmo. Nessa posição, tudo o que você pensa não poderá ser verbalizado, e suas emoções, junto com as palavras, ficarão presas na sua boca e suspensas nos seus sentimentos.

Por um instante, imagine-se como a vítima da seguinte agressão:

Suponha que está editando uma matéria para um programa de televisão que precisa entrar no ar em uma hora e, de repente, seu chefe, na redação, começa a gritar: "Mas como ainda está editando essas imagens, você é um inútil, o que está pensando! Não sei quem o contratou, se fosse por mim já estaria demitido. É um incompetente para essa tarefa. Você e seus colegas são iguais, uns incompetentes."

No meio de um clima assim, de agressão e de maus-tratos, é comum ficar na defensiva e responder também com violência. O pior é que a agressão verbal não só nos incomoda, como também consegue seu objetivo: tira o foco da meta, dessa forma nos preocupamos mais com o tom de voz dos que falam conosco do que com o trabalho que devemos fazer, que está na nossa frente.

Todo esse tempo é perdido tentando buscar uma justificativa ou uma interpretação para a agressão ou os maus-tratos. Se, por um instante, deixássemos de lado nossa vã tentativa de entender a origem desse tratamento, poderíamos então focar naquilo que nos interessa: como nos relacionar com essa pessoa.

Chaves para tratar um agressor verbal:

- Leve em consideração que a pessoa violenta sempre estará na defensiva de qualquer gesto ou palavra que você se atreva a responder.
- Lembre-se de que a pessoa violenta sabe que não é querida nem aceita; é por isso que tenta demonstrar sua irritação e seu ressentimento chamando a atenção com ira, maus-tratos, violência verbal e até física.
- Mantenha-se alerta: o agressor verbal tentará por todos os meios fazer com que você seja parte da discussão; usará centenas de estratégias para superar seu nível de paciência. O irado espera "ira" como resposta.
- Não se surpreenda: a maioria dos violentos verbais terá sua visão pessoal dos fatos e, perante qualquer questionamento da sua parte, dirá: "Ninguém me diz o que tenho de fazer; tenho minha visão."

Ambivalentes e mutantes em todas suas relações, podem ser amigos enquanto você servir para o seu objetivo, mas, quando disser "não" a algo, irão embora ou tentarão boicotar tudo aquilo que em seu momento aceitaram e aplaudiram.

Evitar o choque e o conflito deve ser a nossa meta, assim como conseguir que o agressivo fique livre de sua ira e possa, dessa maneira,

Quando deixamos a floresta morrer,
as palavras perdem o sentido."

Günter Grass

discernir sua dificuldade, suas condutas, os conflitos que os originam e, então, resolvê-los.

Com uma pessoa violenta sempre é prudente ser razoável e pensar antes de pronunciar alguma

palavra. Dessa forma, conseguiremos que o violento confie em nós e deixe de sentir que somos seu inimigo, convertendo-nos em seu aliado.

Devemos pensar que não escolhemos muitas dessas pessoas para criar vínculos interpessoais, amorosos nem de amizade, mas só precisamos compartilhar um espaço

As primeiras palavras que a
ama-de-leite do filho de um rei
deve ensinar são: eu perdôo."

William Shakespeare

de trabalho ou algum encontro casual, se for algum integrante da nossa família. Por isso, o nosso objetivo é poder nos relacionar da melhor forma possível, de maneira que seu tratamento não nos afete

e, assim, consigamos otimizar o trabalho ou o tempo em que precisamos estar juntos.

Lembremo-nos de algumas das palavras que serão de muita valia quando tivermos de tratar com uma pessoa violenta:

- Olá.
- Obrigado.
- Vamos conseguir mais.
- Tudo que você fizer dará certo.
- Você consegue.
- Você é capaz.
- Vá em frente.
- Confio em você.
- Sei que pode fazê-lo.

Frases curtas ou simples e palavras breves nos permitirão otimizar o trabalho a realizar de uma maneira inimaginável, além de criar um clima e um ambiente favoráveis para a tarefa ou a relação que estamos estreitando.

3. Estratégias do agressor verbal

A pessoa violenta sempre fará com que você se sinta parte da guerra que ele começou, e, sobretudo, fará tudo o que for possível para levá-lo ao seu campo de batalha.

Ela sabe o que dizer, como e quando, conhece muito bem o seu *calcanhar de Aquiles*. De uma forma ou de outra, sua intenção é se dar bem, inspirar medo, desarticular e obter o que ele quer por cima de todas as coisas.

Seus métodos:

- Uma de suas estratégias é ter na ponta da língua uma palavra: "não".

Dirá "não" a todos, conseguindo, com isso, mostrar sua pior cara, intimidando e estabelecendo, por meio desse simples monossílabo, o controle. É o tipo de pessoa a quem você pergunta:

- Posso ajudá-lo? E responde "não".
- Você precisa de alguma coisa? E sua resposta é "não".
- Você gostou de como ficou o trabalho? E outra vez dirá "não".

Tudo é um "não"; sua primeira palavra é "não", o que o converte em uma pessoa incompetente e incapaz de estabelecer vínculos interpessoais. Sem perceber, a pessoa negativa e violenta vai se encerrando em um círculo que ela mesma cria, espaço no qual ninguém quer entrar

nem participar. O pior é que essa mesma situação termina fazendo com que o violento verbal se sinta sozinho e rejeitado; então o círculo volta a começar, e sua ira aumenta cada vez mais.

As pessoas negativas têm como finalidade desmoralizar e paralisar qualquer projeto ou ideia que possa surgir, por isso, quando estiver na frente delas, distancie-se o mais rápido que puder.

O TOM DE VOZ

Outra forma que eles têm de marcar seu território é usar um tom de voz que intimide e freie qualquer resposta contrária àquela esperada. O tom de voz, os gestos e a postura corporal que utiliza constituem uma demonstração clara do que ele está esperando de nós e do que deseja que entendamos. O que ele não sabe é que esse permanente tom de voz gera nos outros uma constante rejeição e falta de interesse para tudo o que vier de sua parte. Ninguém pode querer satisfazer nem agradar uma pessoa cujo objetivo seja intimidar.

Nós, os seres humanos, dispomos do instinto de preservação, diz que devemos nos distanciar rapidamente desse tipo de pessoa.

Quem gostaria de livremente escolher trabalhar ou estabelecer um vínculo com quem ofende, manipula, degrada, menospreza ou subestima?

Por outro lado, com aquelas pessoas que nos dão segurança, estímulo e energia, a colaboração é muito mais fácil e o acordo e a cooperação mútua, mais simples de serem alcançados.

O agressor verbal escolherá com antecedência e cautela o tom de voz que usará para cada uma de suas palavras. Ele sabe muito bem o que precisa receber de você: respeito, submissão e medo.

Quantas coisas podemos querer insinuar ou dizer com determinado tom de voz? Nós, os seres humanos, somos capazes de produzir, com uma mesma palavra, diferentes significados: podemos dizer "filhinha" com o propósito de demonstrar todo o amor que sentimos

e podemos dizer "fi-lhi-nha", demonstrando que a paciência já está chegando ao limite.

Quantas discussões ou mal-entendidos teriam sido evitados se aquilo que dissemos em determinado momento de maneira ruim tivesse sido dito em um tom mais conciliador? Certamente, muitos términos de relações interpessoais poderiam ter sido melhores se tivéssemos escolhido naquele momento, um tom de voz conveniente.

O modo de falar denunciará se o comunicador quer chegar a um acordo. Se desde o início da conversa tenta começar um debate ou uma guerra.

A ironia e o sarcasmo são ingredientes fundamentais que acompanharão o tom de voz que escolhermos se pretendemos iniciar uma longa tirania. Se optarmos por isso, o que conseguiremos é que o receptor focalize o tom, e não a maneira em que transmitimos a mensagem, deixando óbvio, assim, o conteúdo central da conversa. Leve em consideração que expressividade, energia, entusiasmo, ira, irritação, disputa, raiva, ódio e amor são emoções que podemos não só sentir, mas também verbalizar.

É por isso que, quando somos capazes de transmitir a mensagem verbal tirando a carga emocional que ela tem e focando só no resultado que queremos obter, podemos estabelecer vínculos e diálogos claros e sadios.

Nosso tom de voz é um disparador de emoções e, como tal, de respostas.

Nas comunicações que estabelecermos, o cerne é ter claro aquilo que queremos transmitir e conseguir para que, de acordo com isso, consigamos escolher o tom de voz mais conveniente. O que quero obter com as palavras que vou emitir? Quais são as respostas que estou esperando?

Segundo elas, o receptor poderá entender e decodificar o tipo de mensagem que está recebendo: se é prioritária ou não; se a aceita ou não; e se é uma mensagem que transmite força e energia ou que, ao contrário, só busca o confronto.

Levando em conta essa informação, suas condutas se tornarão mais precisas, tentando fazer tudo da melhor forma possível para alcançar o apreço e a aceitação do outro.

A postura física e os gestos

O violento verbal não só manifestará sua agressividade e sua ironia por meio de sua voz e de suas palavras, mas, também a partir de sua postura física e de seus gestos. Todo o seu corpo estará a serviço de seu turbilhão verbal. Da mesma forma, ele observará meticulosamente os gestos e as expressões de seus interlocutores para aumentar ou diminuir sua violência de acordo com a sua avaliação da resposta que está recebendo.

Para evitar o confronto, quando estiver frente a um agressor verbal, você pode utilizar a tática de expressar que compartilha tudo que ele está dizendo, ainda que não esteja de acordo em absoluto com suas declarações. Também poderá retroceder ou voltar atrás uns segundos na conversa e mostrar com palavras mais sutis o que ele mesmo quis dizer, para que sinta que você está entendendo seu pedido e seu discurso. Isso fará com que ele compreenda que, com um tom de voz suave, a comunicação também é possível e que a mensagem pode ser recebida sem violência.

Por exemplo, você pode voltar uns instantes e dizer frases como:

- "O que você está falando é que..."
- "Então, o que você precisa de mim é..."

Dessa forma, a pessoa saberá que sua mensagem foi recebida e que a sua intenção é satisfazer sua demanda. Se seus gestos e expressões denotarem interesse em relação ao pedido dele, sua ira será reduzida; caso contrário, se decidir contra-atacar, poderá desencadear uma guerra.

A pessoa violenta vai querer por todos os meios demonstrar quem tem o poder e o controle da situação, e essa pessoa, certamente,

não pode ser você. No entanto, se aprender a lidar com gente difícil e complicada, posso dizer que terá o controle e o domínio da situação. Quando conseguir isso, o agressor verbal terá condições de raciocinar sobre seu pedido, e você se encontrará muito mais perto de poder fazer um acordo com ele. Se permitir que o agressor descarregue verbalmente sem interferir no seu discurso para depois oferecer suas sugestões, será capaz de retomar a conversa em um tom de voz e postura muito mais apazíveis.

As nossas expressões gestuais são uma forma de comunicação bastante importante e relevante nos resultados da comunicação que obteremos com essas pessoas; delas dependerá mais ira ou melhoria no desenvolvimento do vínculo interpessoal.

❦

"A discrição nas palavras vale
mais do que a eloquência."
Francis Bacon, *barão de Verulam*

❦

Lembre-se de que, se começar um bate-papo com agressão, a resposta iminente de um ser emocional será agressiva também; porém, se você parar para pensar na melhor forma de lidar com essa pessoa, é muito mais provável que consiga chegar a um acordo sem que ninguém saia machucado.

Resumindo: antes de falar devemos ter tato e escolher a classe de emissores que seremos.

4. Autoestima à prova de balas

Ofensas, insultos e agressões nos bombardeiam diariamente. Há diálogos que já quando começam nos indicam que estaremos a ponto de atravessar uma nova situação de estresse. No entanto, se formos inteligentes e astutos, poderemos mantê-los no seu território.

Vejamos agora algumas das possíveis respostas que podemos dar à agressão verbal, tomando a atitude correta. Leve em consideração que uma resposta hábil poderá desarticular o agressor, obrigando-o a retroceder em suas ofensas.

Em primeiro lugar, quando for agredido, responda algo incoerente e não dê valor à agressão.

EXEMPLO 1:

Se o agressor diz: "Mas você está muito mal vestido!" Responda: "Já dizia a minha avó, água mole em pedra dura, tanto bate até que fura." E se ele perguntar: "O que você quer dizer com isso?" Responda: "Já vai entender, pense nisso."

EXEMPLO 2:

— Ele: "Como você é distraído!"

— Você: "É melhor um pássaro na mão do que dois voando."

— Ele: "E isso? O que tem a ver?"

— Você: "Pense nisso."

— Ele: "Com que cara você está!"

— Você: "Uma andorinha não faz verão."

EXEMPLO 3:

— Ele: "Estou cheio da sua incompetência."

— Você: "Água que não for beber, deixe correr, já dizia o meu pai."

EXEMPLO 4:

— Ele: "Onde está sua cabeça ultimamente?"

— Você: "como diz o ditado: Deus ajuda a quem cedo madruga."

Não permita que ninguém o ofenda. O agressor verbal deve saber que você o respeita e que, sob nenhuma circunstância, permitirá nem o abuso os maus-tratos. Não perca a calma:

- Se você se ofender, perderá o foco do seu objetivo.
- Se você se concentrar nas emoções e nos outros, perderá de vista a sua meta. A sua visão não pode se afastar do seu sonho.

O objetivo do agressor verbal é entrar no seu círculo afetivo, porque sabe que, se conseguir isso, terá autoridade para dirigir sua mente e

suas emoções. Por todos os meios tentará roubar a sua paz, enchê-lo de dúvidas e de conflitos. Ele é feliz quando consegue que você acredite nas suas mentiras, fofocas e intrigas; quando chegar a esse ponto, saberá que você está nas mãos dele:

- Quando conseguir que você fique cheio de raiva e irritação saberá que conseguiu penetrar no seu círculo íntimo.
- Quando você se sentir mal por causa do que ele disse e continuar magoado, lembrando-se de cada detalhe, é porque cedeu à manipulação.
- Quando está atento ao que ele tem a dizer antes de poder escolher sozinho o que vai fazer, o violento conseguiu seu objetivo.

Muitas vezes essa intenção não é óbvia, mas se realiza por meio da manipulação; o importante é, quando descobrir suas ações, colocar um limite. Somos nós que devemos definir a nossa posição: o que permitiremos e o que não.

"A pior consequência de nossas reações ante os indivíduos que são leões talvez derive da suposição de que eles são indomáveis, seja pelo título, por sua categoria, sua personalidade ou até pelo séquito que o rodeia, aparentemente, para protegê-los."¹

Devemos começar a domar as feras: "A vantagem do domador consiste em que ele tem a inteligência para estudar os leões individualmente."²

Em primeiro lugar, seja indiferente, faça como se o outro não existisse; dessa forma, ele não terá como se meter na sua vida. A indiferença permitirá que você levante um muro contra o qual o medo e a irritação não conseguirão convertê-lo nesse *estreptococo emocional* que veio para ficar e dirigir suas emoções.

- Use o tempo de que necessitar. Não tome decisões sob pressão nem cheio de raiva, tristeza, irritação ou ira. Todas as emoções são passageiras. Pense e depois aja.
- Controle as ações para criar novas emoções. Em muitos momentos, as emoções se tornam incontroláveis, porém, com esforço, podemos agir sob vontade e domínio próprio, elementos necessários para gerar sensações novas e positivas.

Assim, se a demanda que fazem a você é verdadeira e justificada, mesmo que a agressão e a ira sejam injustificadas, é bom que:

- Você admita seu erro.
- Manifeste, brevemente, o que aprendeu com a experiência.
- Diga o que fará no futuro de maneira diferente para impedir que uma situação tão desagradável volte a acontecer.³

Não podemos perder o controle da situação: com calma e em paz se tomam as melhores decisões. Quanto maior for a clareza com a qual possamos nos focar, maiores serão os benefícios que teremos.

5. Violência cotidiana

Todos nós passamos por dias ruins nos quais nos perguntamos: "Para que saí da cama?" Você começa a sua jornada e tudo pode acontecer: sai na rua, pega o ônibus e o motorista grita que se apresse quando foi ele

☪
"Frente ao ataque de um leão,
a melhor ofensiva
consiste em se esquivar."

Pat Anthony



que parou a dois metros do ponto; chega ao escritório e seu chefe, de cara feia, dá a lista de tudo o que você precisa fazer no dia; um colega o empurra e fala para sair do caminho, e isso é só o começo: pura

violência, como se os maus-tratos e as contestações cotidianas fossem comuns e tivéssemos de nos acostumar a elas.

Socialmente, expressar a ira é algo permitido para os homens; no entanto, não é assim para as mulheres, que aprendem que não devem perder a calma nem as boas maneiras. Isso não funciona assim com os homens, que recebem o estímulo de manifestar sua irritação. É mais, parece que é mais macho se for mais violento ou irado; ao contrário, os pacíficos e tranquilos muitas vezes são apelidados de *afeminados*.

Entretanto, nenhum desses mandatos culturais tem apoio verdadeiro: homens e mulheres podem expressar o que os irrita ou declinar daquilo que não estiverem de acordo; o tema é encontrar a forma correta para expressar suas opiniões e emoções.

O fato de nos sentirmos impossibilitados de responder corretamente à violência que o outro exerce sobre nossa vida, nos enche de frustração, angústia e até, muitas vezes, de ressentimento. Sem percebermos, a violência verbal recebida paulatinamente nos machuca e nos desqualifica, colocando-nos em um lugar de letargia e adormecimento onde não acontece nada.

Pense em alguma situação de irritação que tenha vivido: você já deve ter falado "melhor não responder" e acumulou mais raiva? Nesse caso, seguramente preferiu deixar passar as coisas em vez de expressar sua ira e irritação. Talvez tenha escondido essa dor e essa ira, tentando não criar mais problemas, mais crise, cedendo, com isso, mais poder ao agressor de plantão.

Em geral, os não-agressivos toleram, suportam, aguentam e não expressam nem se desfazem dessa violência verbal que recebem diariamente.

Aldous Huxley dizia: "Os fatos não deixam de existir pelo simples fato de os ignorarmos."

Você não pode viver a vida aceitando a violência que os outros exercem sobre sua existência; precisa aprender a liderar seu próprio destino e a colocar um limite à agressão verbal que recebe diariamente.

Poder colocar limites à ira e à violência verbal é saúde.

Encontrar o momento e o lugar certo onde podemos falar sobre o que nos acontece é saudável.

Devemos aprender a descarregar a nossa ira em condições saudáveis. A violência verbal debilita nosso interior e nos faz sentir inaptos para alcançar tudo aquilo que queremos conseguir. Talvez você se pergunte: "Quando foi que comecei a permitir que isso acontecesse comigo?" O mais provável é que a desvalorização tenha começado com severas críticas daqueles a quem nós mesmos demos o poder de nos machucar.

Identifique cada palavra que lhe incomoda e machuca, e não permita que ela o incomode mais.

Enfrentar o caminho mais longo, às vezes, é mais cansativo e requer mais perseverança, mas, certamente, o levará ao sucesso.

Você precisa enfrentar o que o prejudica, não espere que outro faça isso. Seu objetivo é liquidar essa violência que os outros exercem ou exerceram sobre você, evitar que firam sua autoestima e sua identidade. Ao violento convém ser como é, ele ganha com isso, mas e você?

É claro que não lhe traz benefícios, somente menosprezo e desvalorização.

- Por que não conseguimos responder a esse chefe mal-humorado?
- Por que não conseguimos colocar limite aos maus-tratos emocionais e à manipulação verbal?

O problema sempre é interno, não externo, e é urgente resolvê-lo dentro de si, sem esperar que seja o outro quem mude. Sua melhora não depende dos exames de consciência alheios; há um momento no qual é necessário responder. A meta é aprender a expressar a ira.

Devemos diferenciar quando nos calamos por sabedoria e quando o fazemos por medo de expressar o que sentimos.

Reconheça cada palavra que lhe machuca e rejeite-a; aprenda a aceitar tudo o que promove e estimula a concretização de seus sonhos e objetivos.

Hermann Hesse dizia: "Sou um homem que sabe. Fui um homem que estive procurando, e ainda estou, mas já não procuro nas estrelas nem nos livros: começo a ouvir os ensinamentos que meu sangue murmura no meu interior."

Colocar um freio à violência verbal melhora e cura nossa autoestima, habilita-nos a escolher corretamente e a ficar em paz com nós mesmos.

6. Saindo dos maus-tratos e da violência verbal

Em reiteradas oportunidades, as pessoas violentas despertam nossos piores instintos: quando entram em ação, a nossa paciência chega a um limite, enquanto o nosso pensamento reiterativo tenta, sem sucesso, entender o porquê de sua agressão, de sua manipulação e de seu confronto permanente. Perguntamos sem parar: "Por que não podemos viver em paz?"

Sinto dizer que o agressor verbal só poderá mudar de atitude se ele mesmo decidir, mas é importante que você, que já percebeu que a situação está no limite, possa se livrar dessa violência e de todo vínculo interpessoal que lhe resta e não soma nada à sua vida.

Perante os ataques verbais, as pessoas costumam reagir de várias maneiras:

- Devolvem o ataque.
- Têm uma explicação para cada uma das manipulações.
- Permanecem inertes e fazem de conta que não está acontecendo nada e que não estão ofendidas.
- Deixam claro que vão se defender de tudo o que foi dito e de todas as acusações.
- Vão diretamente à questão sem "lavar roupa suja."

- Ficam firmes em suas convicções sem sair de seu objetivo.
- Respiram fundo, enchem os pulmões de ar, contam 1, 2 e 3, e, então, respondem.
- Respondem, mas sem usar a mesma raiva e ironia do agressor.

Simplesmente perguntamos:

— Você quer mais alguma coisa?

— O que o senhor está pedindo é que entregue este trabalho em 30 minutos?

— O.K., o que o senhor está querendo dizer é que este plano não está como esperava, poderia me dizer qual é o formato que o senhor deseja?

Os escritores Rick Kirschner e Rick Brinkman, no seu livro *Aprendendo a lidar com pessoas difíceis*, sugerem este breve, porém eficaz, plano de ação:

1. Vigie seu tom de voz.
2. Manifeste sua intenção positiva.
3. Interrompa as interferências com tato.
4. Conte sua verdade.
5. Esteja disposto a ouvir.

Quando você controla as circunstâncias, o violento deverá deter sua artilharia e colocar um fim ao ataque. Nesse momento, ele saberá que foi descoberto. Unir-se à agressão dele é errar o alvo: o pior que você pode fazer é responder à violência com violência. Ao não encontrar um receptor que retribua com a mesma moeda, o emissor ficará desequilibrado. Essa atitude o levará a pensar e a perceber que você não entra no seu jogo; e que se verá obrigado a encontrar outra forma de se comunicar.

Todos nós precisamos ser ouvidos, atendidos, ser levados em consideração, mesmo essa pessoa que parece não precisar de ninguém, além de si mesmo. Em meio à violência e com uma atitude sadia e inteligente

da sua parte, o agressivo deverá decidir se prefere continuar dentro da solidão emocional na qual decidiu se manter, ou se, pelo contrário, está aberto para estabelecer diálogos.

7. Oito princípios para sair da agressão verbal

Se você sabe qual é a sua posição, ninguém poderá machucá-lo, e as palavras dos outros serão simplesmente isto, "palavras".

1. **DENTRO DA ÁREA NA QUAL VOCÊ ESTAVA SENDO AGREDIDO EMOCIONALMENTE, VERÁ 100% DE AVANÇO:** cada vez que o agredirem e você conseguir sair "por cima" desse ataque verbal, terá crescido e se fortalecido cada vez mais, isso significa que ninguém mais poderá feri-lo nem tirá-lo do foco do seu objetivo.

2. **OS MANIPULADORES AJUDARÃO VOCÊ A ENTRAR EM UM NÍVEL EM QUE NINGUÉM MAIS PODERÁ MACHUCAR SEU CORAÇÃO:** os manipuladores emocionais não podem nos obrigar a abortar nosso futuro, mas anunciar o que está por chegar. Digam o que quiserem, quando você for livre dos maus-tratos emocionais, ninguém poderá machucá-lo. Não basta dizer: "Sou chefe e eles devem me obedecer"; um chefe precisa, além de ter essa autoridade que emana do cargo que ocupa, possuir a autoridade que emana de ser um líder competente que sabe levar sua equipe para a conquista das metas, dos objetivos e desafios. A autoridade adquirida é aquela que você consegue quando permite que seu caráter seja formado. A autoridade adquirida é a que você ganha por si mesmo.

3. **A AGRESSÃO INDICA QUE O SONHO E O SUCESSO SE ATIVARAM NA SUA VIDA:** a agressão recebida permitirá que você amadureça seu caráter, libere-se das culpas profundas e aprenda a afastar a rejeição. A agressão vem na nossa vida para que possamos amadurecer, obter autoridade de caráter e, assim, entrar em novos níveis de relacionamentos e de poder. O agressor verbal tem como objetivo enfeitiçá-lo. Mas não são os bruxos os que fazem os feitiços nem os encantamentos, mas as palavras que nos

congelam, nos anulam e nos afetam para impedir nosso acesso a novos níveis de oportunidades e de sucesso.

4. É PRECISO AGRADECER AOS AGRESSORES, PORQUE NOS ENSINAM COM QUEM NÃO DEVEMOS ANDAR. SE ALGUÉM O AGRIDIR, DIGA: "Obrigado", e acrescente: "Obrigado, porque de você não tenho nada que esperar; procurarei minha colheita em outro lugar." Seus agressores estão poupando seu tempo e, por sua vez, ensinando quem não são as melhores pessoas que somarão valor à sua vida.

5. OS AGRESSORES DEVEM LEMBRÁ-LO DE QUE NÃO HÁ COMO AGRA-DAR A TODOS; NÃO NOS SERVE VIVER DE IMAGEM E PRETENDER ESTAR BEM COM TODOS. Um pastor da Califórnia disse: "Você fez a lista das pessoas com as quais está disposto a fracassar?" Haverá pessoas que estarão na sua lista de fracassos e outras na sua lista de sucessos.

6. A AGRESSÃO VERBAL É A INDICAÇÃO DE QUE O ILIMITADO FOI FEITO PARA VOCÊ E LEVA SEU NOME: "As palavras dos sábios são pregos colocados corretamente", diz Salomão. O agressor verbal vai querer encurralá-lo contra as cordas.

O agressor vai querer prendê-lo e delimitá-lo em estruturas velhas e obsoletas, para isso perguntará: "Você é liberal ou conservador? De direita ou de esquerda? Abolicionista ou racista?" A palavra expansiva dói; quando um mestre da palavra o desafia, isso dói. "As palavras são como ferrões e fiéis são as feridas daquele que ama", diz também Salomão. Isso significa que uma palavra de sabedoria poderá feri-lo, mas servirá para que se expanda, para que se lembre de que sempre há mais.

7. A AGRESSÃO VERBAL SERÁ UM INDICADOR DE QUEM VAI ACOMPANHÁ-LO ATÉ SUA META, PARA PERCORRER A MILHA EXTRA; por meio da manipulação, dos maus-tratos e da violência verbal, saberemos quem serão as pessoas que vão nos ajudar a alcançar nossos objetivos e quem não.

Quando seus sonhos e projetos são ilimitados, é indispensável identificar aqueles que o acompanharão em seu caminho.

A história de Gedeão, um guerreiro da Antiguidade, conta que esse homem devia lutar contra um povo poderoso. Eis que, quando fez a contagem de seus soldados, percebeu que só tinha 32 mil homens e

que muitos deles não estavam aptos para a guerra. Ao comunicar isso a seu chefe, ele disse: "Demita os que têm medo", e Gedeão respondeu: "Senhor, por quê? O exército inimigo é muito poderoso em número e armamento." Assim, seu superior disse: "Porque quando forem à guerra, eles o abandonarão."

Assim, Gedeão fez suas pesquisas e, depois de suas ações, ficaram no exército só uns milhares de soldados. Então, seu chefe voltou a falar

❖
"A língua dos sábios é medicina."
❖

com ele e disse: "Com estes você tampouco poderá ir à guerra porque a maioria é covarde. Diga que bebam água. Aqueles que o fizerem como soldados serão os valentes que irão com você; os que beberem como cachorros deverão voltar para casa." Decidido, Gedeão fez como mandado e demitiu os que beberam como cachorros. No seu exército ficaram só trezentos homens. Foi à guerra só com eles e ganhou.

Essa é uma história sobre as escolhas geradoras de sucessos e de fracassos.

8. A AGRESSÃO VERBAL ESTENDERÁ SUA MENTE OU A LIMITARÁ CONFORME VOCÊ A PROCESSAR: o ataque verbal tentará bloquear seu potencial e os sonhos que tem pela frente. As palavras de sabedoria, de alento, de estima, são inspiradoras e aumentarão os sonhos e as visões de forma ilimitada.

A língua agradável é a árvore da vida, o homem agradável se alegra com a resposta de sua boca e suas conquistas são incalculáveis.

O falso

*A minha parceira é maravilhosa; estamos tão apaixonados.
Amo-a com todo o meu coração.*

UM MULHERENGO A SEU GRUPO DE AMIGOS

1. Aluguel de identidades

Atualmente ouvimos falar de *inteligência intrapessoal*, ou seja, da inteligência que capacita uma pessoa a ficar bem consigo mesma.

Inteligência intrapessoal é a capacidade de que dispomos para conhecer, entre outras coisas, nossos limites e atuar sobre eles. Isso é fundamental, já que as coisas que não conhecemos em nós mesmos podem se converter no fator limitante, na restrição e na barreira que se levantará à nossa frente, impedindo-nos de alcançar cada objetivo ou meta desenhada.

Dizem que os povos falecem por falta de conhecimento; a mesma coisa acontece com a nossa vida.

Se você não sabe quem é, para onde vai, qual é a bagagem que vai levar, do que está formado, o que lhe falta e o que tem a mais para alcançar o sucesso, será você mesmo quem boicotará seu futuro.

Cerca de 80% das restrições que sentimos são geradas por nós mesmos. É por isso que todos os dias você precisa se perguntar: "O que me impede de chegar à minha meta? Um agente exterior ou o desconhecimento do potencial, das capacidades e habilidades que existem dentro de mim? O que está me limitando hoje?"

~*~
"Deus esconde as coisas
colocando-as perto de você."
Ralph Emerson
~*~

Conhecer-se é saber que você sempre pode um pouco mais, que sempre há novas oportunidades e possibilidades. Se ainda desconhece qual é seu fator limitante, a pergunta correta é: "O que poderei fazer para chegar ao sucesso e não ficar enguiçado no caminho? Ou o que faz com que me resigne a que meus sonhos e desejos sejam só ilusões?"

Serão:

- A queixa.
- Os medos.
- As desculpas.
- A passividade.
- A comodidade.
- A distração.
- As inseguranças.
- A baixa autoestima.
- A falta de decisão?

Permita-me dizer que o urgente é saber o que coloca freios em seu potencial. Discernir o que hoje o está detendo deve se converter em um objetivo primordial para depois colocar-se em marcha para a meta. Comece agora!

O problema é que não estamos acostumados a olhar para dentro; em geral costumamos desviar nosso olhar para fora, para os outros. Podemos encontrar em um segundo as falhas dos outros, mas podemos levar toda a vida para encontrar as nossas.

E é de acordo com a forma com que você olhar seu interior que o sucesso estará mais longe ou mais perto da sua vida.

A maneira de nos relacionarmos com as coisas de fora e com nós mesmos aproximará ou distanciará as melhores oportunidades. Sua própria ação é que vai abrir ou fechar as portas que estiverem pela frente.

O problema não é o mundo exterior, não é o seu passado nem a ideia de que fizeram feitiçaria contra você. Tampouco é o país ou o governo vigente; o problema está dentro de nós.

Pegue um lápis agora e anote a seguinte pergunta para depois refletir:

Em quais reações de seu caráter você precisa trabalhar? Ira, irritação, raiva, aborrecimento, medo, culpas alheias?

Talvez tenha sentido vergonha ou aborrecimento por causa dessas emoções e, por isso, em algum momento, decidiu usar máscaras e mostrar uma cara que não era a verdadeira. Foi então que seu verdadeiro "eu" começou a usar máscaras como método de defesa perante os outros.

E, claro, no meio dessa atuação, foi se enchendo de sentimentos que machucavam e não lhe permitiam falar, dissentir, concordar nem colocar em palavras aquilo que decidia aceitar ou rejeitar para sua vida.

Seguramente, muitas vezes você tentou mudar. Provavelmente escolheu um modelo e decidiu copiá-lo, pensando que se fosse como tal ou qual pessoa as coisas também iam dar certo para você. Porém, depois de um tempo, provavelmente percebeu que essa contínua imitação o desgastava e que, afinal, tinha ficado com um peso maior para carregar.

Chegará um momento em que não poderemos nos esconder mais nem poderemos continuar fingindo viver uma vida que não nos pertence (senão, nos limitaríamos a ser uma cópia tosca). É fundamental entender que se não conseguirmos romper com as máscaras nunca chegaremos a ser quem verdadeiramente somos, não poderemos parir esse "gene" que está dentro de nós esperando ser descoberto.

2. Sobe a cortina: ficção ou realidade?

Quem não usou em algum momento de sua vida uma máscara? Todos nós representamos para que os outros não nos reconheçam. Homens e mulheres se tornaram, com o tempo, especialistas no uso de máscaras. Sabemos bem qual usar de acordo com quem estamos e com a situação que vivemos, porém, no meio dessa andança, que não nos dá descanso, esquecemo-nos de melhorar aquilo que realmente somos. As máscaras não fazem distinção de pessoa, idade, raça ou religião.

Há capacidades, recursos, potenciais que só pertencem a você e foram criados para serem colocados em marcha; no entanto, em muitas ocasiões preferimos usar máscaras, simular e não nos mostrarmos tal qual somos.

Algumas das máscaras são:

- **MÁSCARAS DE PODER:** muitos só conseguem cobrir suas necessidades básicas, mas se esmeram em convencer os outros de seu poder dizendo: "sou amigo de tal" ou "sou íntimo do diretor."
- **MÁSCARAS DE SUPERIORIDADE:** usam aqueles que transportam seu currículo a todo lugar que vão. Necessitam impressionar, demonstrar e sobressair.
- **MÁSCARAS DE VÍTIMA:** são usadas por pessoas que nunca sorriem, que sofrem por todos e por tudo. E tudo acontece com elas; você nunca vai superá-los em termos de fatalidades!

Sem perceber, você acaba necessitando cada vez de mais máscaras para atuar no papel que quer convencer os outros, esquecendo-se de que essas máscaras terminam ridicularizando sua vida, aprisionando lentamente suas emoções e tornando-o um ser dependente delas.

Imagine que um dia você vai a uma festa e coloca uma máscara. Usa a máscara a noite toda, diverte-se, mas, quando chega à sua casa,

está bem, mas tão cansado que vai deitar e se esquece de tirá-la. No dia seguinte, quando acorda e se olha no espelho, leva um susto porque não se reconhece. O pior é que, quando quer tirar a máscara, a cola que usou para prendê-la no seu rosto é tão boa que não consegue arrancá-la. Vai ao médico e ele diz: "O senhor está condenado a viver com essa máscara; a cola que usou é tão poderosa que nunca mais poderá tirá-la."

Você se imagina indo para o trabalho com essa máscara, olhando-se no espelho e vendo-se assim? Seria muito triste, não?

Acontece que as máscaras acabam aderindo à sua pele e você precisa delas cada vez mais. Mas, na realidade, elas só servem para convencer os outros de algo que você não é.

Por isso, quando decidir tirá-la e mostrar-se para todos tal qual é, com seus defeitos e suas virtudes, então começará sua verdadeira mudança. A partir do momento em que decidir não usá-la mais, toda a energia que consumiu carregando-a durante anos poderá ser canalizada para definir, propor e alcançar seu propósito.

Leia detalhadamente esse conto de Kalil Gibran:

Era uma vez um homem que tinha feito sete máscaras e as usava permanentemente. Um dia, entraram ladrões na sua casa e roubaram todas elas. O homem, desesperado, começou a perseguir os ladrões gritando: "Ladrões, ladrões, devolvam minhas máscaras, não as levem! Os ladrões corriam, corriam e o homem os seguia por toda a cidade.

Em determinado momento, os delinquentes estavam subindo em um prédio e, quando esse senhor que tinha sido roubado levantou seu rosto para vê-los, pela primeira vez os raios do sol bateram na sua cara e sentiu o calor.

Nesse momento, esse homem, que até alguns instantes chorava pelas máscaras, começou a gritar: "Ladrões, benditos ladrões que roubaram as minhas máscaras."

Destine tempo para se conhecer e foque no seu propósito. Não há meta alta demais que com paixão, fê e perseverança não se possa alcançar.

3. Nova função

Você precisa cancelar seu passado, aprender com a dor vivida, mas não viver nela. Tire proveito do que aconteceu em sua vida. Só você vai resolver seus problemas. Só você. Ao ficar preso no passado não conseguirá entrar no seu futuro.

Pode buscar ajuda, um conselho, um mentor, mas é você quem deve resolver seu problema. Não espere a carroça. Lembre-se de que à meia-noite tocam os sinos e a carruagem se transforma em abóbora, então: resolva você mesmo!

Seguramente, quando solucionar seu problema, dirá: "Por que não decidi isso antes?" Não espere que o outro arrume sua vida; tenha coragem.

Você não precisa procurar nada em nenhum anúncio classificado: capacidade, potencial e habilidade já estão na sua mente. É aqui e agora que você pode achá-los, não precisa fazer nenhuma viagem para encontrá-los, só se concentrar e tomar contato com a sua criatividade. Quem pode decidir sobre seu estado de ânimo? Quem pode obrigá-lo a ser feliz? São decisões que só competem a você que tem o livre-arbitrio para escolher aceitar ou rejeitar o que acontece em sua vida. Você nasceu para ser livre; livre para escolher o que pensar, decidir e fazer.

Pode decidir ser feliz, decidir o que vai pensar e só você decidirá também não viver mais sob máscaras nem aceitar ser seduzido por máscaras alheias.

Por isso, quando diz: "Que digam o que quiserem, eu decido viver sob minhas determinações e minhas escolhas", deixa de ser vítima, volta a ser fiel a si mesmo e, nessa posição, tudo o que fizer dará certo.

Se hoje perguntassem quem é você, o que responderia?

Destrua tudo que o limita, antes que essa limitação destrua você.

❖

"A maneira de funcionar de sua mente sem dúvida o afeta. Pense que a vida é fácil ou pense que a vida é dura, nos dois casos acabará por ter razão."

Ernie Zelinsky

❖

E, uma vez feito isso, esqueça-se do que aconteceu lá atrás, projete-se para frente, pegue o que lhe corresponde, tudo aquilo que está por vir.

4. Segurança interior

A palavra "segurança" vem do vocábulo latino *securus* que significa, "sem preocupação".

Porém, nestes tempos, quem pode lhe dar segurança? Um emprego? Uma conta bancária? A previdência social? Empresas que caem, que fecham? Corporações que desaparecem?

A segurança nasce de saber que seja qual for a circunstância que enfrentemos, seremos capazes de resolvê-la.

"Não há nenhuma segurança nesta terra. Só existem oportunidades", diz Douglas MacArthur.

Sua segurança estará na criatividade e na disposição.

Suas circunstâncias podem indicar que você está cheio de problemas, que a Bolsa subiu ou baixou a seu favor, que lhe "passaram a perna" no trabalho, mas será sua autoestima, nutrida de cada decisão que

tomar a cada dia ao se levantar, que o levará ao sucesso ou ao fracasso.

Pessoas que querem construir, mas não têm coragem; que querem sonhar, mas sentem que não estão capacitadas, que querem correr,

mas sentem suas pernas imobilizadas, devem acordar. Nunca ninguém alcançou o sucesso sem entusiasmo.

Mae West dizia: "Sua verdadeira segurança é você mesmo: sabe que pode conseguir, e os outros nunca poderão controlar isso."

Aqueles que alguma vez fizeram história ou cujos nomes transcendem países ou nações, não o fizeram por empatia, por privilégios ou pela emoção, mas trabalharam eficientemente no desenho de suas metas e desenvolveram o domínio necessário para perseverar até o fim. Não se conformaram com "quase"; "quase consigo", "quase alcancei

Até o pica-pau deve seu sucesso
ao fato de ter utilizado sua cabeça.
Sábio anônimo

o que queria", "quase cheguei lá". Eles se concentraram no objetivo e ninguém pôde tirá-los do foco. Foram criativos e flexíveis.

O problema de muitos é que seguem o padrão de vida de outros, porém não sabem onde vão chegar.

Só a potência do seu sonho fará com que sinta correr o sangue nas suas veias, fará você se sentir vivo e dará rumo a sua vida e a seu discurso.

A primeira coisa que acontecerá no momento em que você se capacitar para triunfar é que passará de uma pessoa produtiva a ser uma pessoa com autoestima. Então, haverá mudanças notáveis na sua vida e na sua organização:

- Aquilo que não funciona começará a funcionar.
- Você não dependerá afetivamente de ninguém para chegar ao objetivo.
- Começará a declarar publicamente seus sonhos e não sentirá vergonha.
- Falará, ficará de pé e agirá como se já fosse um campeão. Não importa se está na largada, vai se mexer como se já tivesse o prêmio.
- Aplicará o princípio da associação: o melhor se acrescentará e se unirá a seu propósito e o que não serve ficará no caminho.
- Você será um "melhorador", e tudo o que passar pelas suas mãos será aperfeiçoado e alcançará o êxito.

Nós estamos no caminho para sermos os melhores líderes, políticos, empresários, professores, esportistas e analistas que o mundo tenha conhecido.

"Todas as comodidades da vida (as que se veem e se tocam) foram antes uma ideia invisível, até que alguém decidiu fazer algo concreto a respeito."

E. Zlinsky

Quando você é o melhor no lugar onde se encontra, está qualificado para passar a seu próximo nível, para sua próxima promoção, até chegar ao ponto em que as portas se abrirão antes mesmo de precisar golpeá-las.

5. Diga-me com quem falas e eu te direi quem és

Nada tem o mesmo poder do que a palavra, do que aqueles vocábulos que em milésimos de segundos você pronuncia diariamente de maneira verborrágica.

O simples fato de abrir a nossa boca e começar a dizer uma série de palavras determinará um ato de solução e concretização para cada um de nossos projetos, metas e objetivos.

As palavras têm poder: poder para construir uma cerca que proteja seu sonho, mas também para que as coisas que você sonhou por tanto tempo sejam destruídas com palavras de desprezo, se você aceitá-las na sua vida.

Cada palavra que sai da sua boca será a porta pela qual você terá de atravessar quando se defrontar com uma situação difícil.

As palavras trarão benefício ou perda, afirmarão ou destruirão sua autoestima e sua segurança.

Palavras como

- Não consigo.
- Não tenho valor.
- Não sei.
- Sou lerdo para essa função.

... são palavras que falamos para nós mesmos, que debilitam diariamente nossa segurança emocional e terminam se convertendo em inseguranças que se apegam a nossa vida como carrapatos, que anulam

todas as capacidades de que dispomos para desfrutar da vida. Ativando essa insegurança, frearemos os objetivos que estão na nossa frente. Sem percebermos, às vezes colocamos em marcha essa insegurança que bloqueia tudo aquilo pelo qual lutamos por tanto tempo.

E a insegurança não só interrompe o acesso a suas metas, mas também faz com que você ouça as vozes e as palavras alheias.

Porém, existe uma meta, um sonho, um propósito que você não pode abandonar: a sua vida. Para isso, você também dispõe de palavras: fé, valor, segurança, convicção, determinação, potencial, meta, destino, autoestima, domínio próprio; são palavras que, a partir do momento em que começar a aplicá-las à sua vida, produzirão seu fruto cem por cento e a uma velocidade que até agora você desconhecia.

Determine palavras de bem, de fé e de ânimo sobre sua vida; crie com palavras o que está esperando receber de seu trabalho, seu futuro, sua empresa, seus filhos.

Enquanto falar, estará criando seu porvir. O que disser, será feito.

E assim é como caminhamos e nos desenvolvemos nas diferentes áreas de nossa vida, de acordo com o que sentimos. Os seres humanos veem a si mesmos da forma como se descrevem, também de acordo com o que os outros falam deles e aceitam como válido.

Capítulo 6

O psicopata

Não aceito que ninguém me diga o que devo fazer.
UM HOMEM A SEU MÉDICO

1. Psicopata, "eu"?

Ligamos a TV, vemos as notícias e com o que nos deparamos? Uma adolescente mata a sua família porque não realizou seus desejos; um homem dispara e mata à sangue frio o outro porque buzinou em um pedágio; um motorista reage brutalmente quando outro pede passagem com as luzes; gente que desperdiça dinheiro e esforço tentando demonstrar um *status* social que não tem.

Sempre há mais e pior: uma mulher mata brutalmente seu marido depois de uma longa relação de tortura; pessoas abusam de crianças por mero prazer; cometem-se assassinatos massivos; há gente que destrói e justifica seu crime dizendo: "não gostei de como me olhava" ou "falava demais". Trata-se de uma longa lista de ações sem sentido que vemos todos os dias nos jornais; uma enumeração de fatos que, infelizmente, poderia continuar indefinidamente. A pergunta que devemos fazer é: "O que desata tal crueldade em uma pessoa sem gerar nenhum tipo de remorso?"

Os psicopatas estão em todos os lados. Psicopata não é somente um caloteiro, um assassino em série, mas pode ser uma pessoa que está no trabalho, na escola, na igreja, em qualquer ambiente em que nos movemos. Os psicopatas são *experts* na mentira e nas enganações e têm como fim trair e arruinar sua vida.

Sendo esses traços muito gerais da personalidade de um psicopata, seguramente em nossa cabeça já deve ter soado um alarme que nos alerta sobre quão perigoso pode chegar a ser ter por perto um indivíduo com essas características.

É de extrema importância destacar que esses personagens não são simplesmente antissociais, mas se caracterizam pela capacidade de se adaptar e alterar sua forma rapidamente.

Muitos profissionais os comparam com répteis, mais com o camaleão, pela sua grande capacidade de mudar de atitude adaptando-se à que for mais vantajosa.¹

Vejam agora um pouco mais detalhadamente como agem e que características têm para podermos reconhecê-los e, quando o fizermos, viver o mais longe possível de todos eles.

2. Características de uma mente psicopata

Para começar, devemos ter claro que os psicopatas representam as pessoas que não têm culpa nem angústia, que mentem, enganam, roubam e não sentem absolutamente nada pelo dano que causam.

O psicopata mostrará uma imagem falsa o tempo todo, tentando fazer acreditar que está interessado naquilo que na realidade não está.

Seus traços e suas atitudes mais chamativas são:

- Revelam uma imagem que, na realidade, não têm e que eles mesmos inventam; precisamos estar atentos àqueles que cuidam, em um grau exacerbado, de sua aparência. Observemos se seu interior coincide com seu exterior.

- São pessoas que não amam ninguém: devemos aprender a olhar não o que as pessoas falam, mas suas condutas. As pessoas que só veem dinheiro por todos os lados e a forma de ficar com ele, são psicopatas! Quando alguém quer apenas poder, estamos diante de um psicopata.
- Os outros só servirão ao psicopata para alcançar melhores resultados financeiros, sexo e poder; os psicopatas aparecerão quando o sucesso chegar à sua vida; se você é pobre, não tem utilidade. Se conseguiu algo, essa *pessoa tóxica* vai querer ter contato com você para roubá-lo e destruí-lo.
- Sempre se ofendem com tudo: cuide-se daquele que se ofende rapidamente! Ele o manipulará dizendo: "O que você falou doeu muito, eu não merecia!" O psicopata vai querer manipulá-lo e controlar a sua vida.
- "Levam e trazem" o tempo todo: tenha cuidado com aquele que fala mal de outra pessoa porque amanhã falará mal de você a outros.
- Adotam máscaras de espiritualidade e religiosidade: um psicopata não vive só dentro de sua casa, mas trabalha, vai ao clube, tem *hobbies*, faz o que todos nós fazemos e ainda mais. Muitas vezes se esconde atrás da Igreja, caminha com a Bíblia sob o braço, mas não sabe onde começa nem onde termina o texto.
- São ressentidos e amargurados: os psicopatas têm sua visão pessoal dos fatos. São intocáveis e ninguém pode dizer nem sugerir nada; se o fizer, eles dirão: "Ninguém me diz o que eu devo fazer, tenho minha visão, o meu ponto de vista." Podem ser seus amigos enquanto você lhes sirva em sua missão e seus objetivos, mas, quando disser "não" a algo que pedirem, eles irão embora e se lançarão contra a sua vida. Lembre-se: eles trabalham com sua agenda particular para conseguir o que lhes interessa.

O psicopata é um especialista na arte de usar máscaras, manipular, mentir e enganar sem escrúpulos. Devemos lembrar também que os psicopatas costumam ser indivíduos bastante loquazes: sempre têm respostas rápidas na ponta da língua, tendem a ser muito convincentes, sabem se expressar com charme e são capazes de nos "vender" qualquer realidade que obviamente seja útil para eles.

O sujeito que padece desse tipo de patologia tem a todo momento a sensação de que é melhor que os outros, possui um egocentrismo desproporcional e o sentimento de que pode fazer qualquer coisa que quiser, como e onde quiser. Sua meta permanente é buscar o poder e o controle de todos os que estão ao seu redor; essa necessidade o converte em um ser incapaz de compreender que haja pessoas que tenham ideias diferentes das suas. E se acrescentarmos a essas condutas o fato de que o psicopata considera o outro como simples objeto, entenderemos por que é tão simples maltratar, machucar e abusar dos outros, sentindo-se com pleno direito de fazê-lo com impunidade.

Em resumo o psicopata é:

- Incrivelmente egocêntrico.
- Orgulhoso: possui uma autoestima muito elevada.
- Manipulador.
- Mentiroso.
- Cruel.
- Agressivo.
- Teimoso.
- Antissocial.
- Muito impulsivo.
- Ilógico e sem capacidade de autocontrole.
- Irresponsável.
- Carente de empatia.
- Incapaz de sentir pena ou arrependimento.
- Calmo, ainda que em situações extremas.
- Indiferente às consequências.

- Incapaz de detectar o sofrimento humano.
- Alguém que considera que o outro é simplesmente um objeto.
- Muito observador.
- Desavergonhado.
- Capaz de se adaptar e mudar de forma rapidamente.
- Em geral, muito eloquente e convincente.
- Atraente.
- Muito superficial.
- Frio.
- Incapaz de manter laços com qualquer pessoa, a não ser por interesse.

3. "Se você me engana uma vez, a culpa é sua; se me engana duas, é minha." (Anaxágoras, filósofo grego)

Devemos nos preparar porque esse tipo de gente, como já vimos, pode estar em todas as partes. O que precisamos é conhecer as estratégias mais comuns que utilizam para nos manipular e converter nossa vida em um pesadelo.

Os primeiros passos do psicopata serão:

- Entrar no seu círculo afetivo: é onde estão as pessoas que o amam e que você ama, onde também estão seus mentores, aqueles que o ajudam a avançar. Ali, nesse mesmo ambiente, ele tentará entrar. Sabe que se conseguir entrar no seu círculo afetivo íntimo, poderá entrar na sua mente para destruí-lo. Por todos os meios tentará roubar sua paz.
- Ir morar com você: quando seu ódio, sua raiva e sua fúria tiverem se concretizado em você, isso significará que o psicopata ganhou a batalha:

- Quando o que eles disserem tiver influência no seu estado de ânimo, nas suas emoções e nas suas ações, quando o tempo passar e você continuar sentindo mágoa, lembrando-se de cada batalha, o psicopata terá cumprido seu objetivo.
- Quando começar a prestar atenção a todos os seus movimentos e se interessar por suas opiniões, estará dando as boas-vindas a eles.

O psicopata simplesmente atua. Porém, essa impulsividade não é mais do que uma reação à sua necessidade de satisfação imediata. O psicopata precisa experimentar o tempo todo a vertigem na sua vida, já que tudo o que viveu é chato; sua mente e suas emoções geram uma fome desmedida de viver coisas novas. E é por isso que é tão usual que os psicopatas terminem sendo os criminosos mais cruéis que a humanidade já conheceu. Isso não significa que todo psicopata seja um criminoso, mas que, se existir uma personalidade criminosa, ela estaria tingida de traços do psicopata, já que ninguém mais do que ele gosta de infringir as leis e agir por meio da violência e do engano.

Porém, o psicopata não é só o criminoso: é o pai de família, o amigo, o homem de negócios, o chefe que não entendemos, o policial, o artista, o padre, o político etc. Um indivíduo dessa laia pode estar escondido em qualquer cargo de poder, já que chegar onde quer nunca é muito conflituoso para ele graças à sua eloquência, à sua natureza encantadora e à sua falta de escrúpulos.

4. Como se desfazer de um psicopata?

Basicamente com indiferença: não se detenha para interiorizar-se de absolutamente nada do que ele fizer. Indiferença é fazer como se ele não existisse. Cuidado! Não significa ignorar, porque quando ignoramos estamos falando dele e permitindo que entre no nosso círculo afetivo; é preciso erradicá-lo com indiferença.

Edgar Allan Poe disse: "Quando quero pesquisar sobre o bom ou o ruim de alguém, ou quais são seus pensamentos em determinado momento, adapto a expressão do meu rosto, da forma mais ajustada possível segundo a expressão do rosto do outro, e então espero para ver que pensamentos ou sentimentos surgem na minha mente ou no meu coração, para encaixar ou corresponder com essa expressão."¹

Devemos prestar a maior atenção aos alertas que o nosso próprio ser nos dá em relação às outras pessoas.

Devemos estar atentos e analisar o que acontece conosco, porque cada vez que um psicopata entra na nossa vida é porque nós deixamos.

A primeira impressão que tiver de uma pessoa é sumamente importante; os primeiros cinco minutos são primordiais. No entanto,



"Você pode enganar todo mundo algum tempo. Pode enganar alguns o tempo todo. Porém não pode enganar todo mundo o tempo todo."

Abraham Lincoln



esse não é o único parâmetro no qual devemos nos apoiar. Há muitas variáveis que podem influir na sua opinião sobre uma pessoa da primeira vez, e, se não confiou nela de imediato, simplesmente coloque

limites à relação. Não baixe a guarda, mas também não a condene. Não gaste energia em avaliar as pessoas como passatempo; o que é importante e sadio é colocar limites às relações interpessoais que estabelecemos.

Para tirar os que já entraram na minha vida e me machucaram, devo perdô-los; existe a raiva, mas devo perdô-los da mesma forma; elimine a gente tóxica que ficou enlaçada no seu círculo de afetos e deixe entrar os mentores que estão esperando, as suas *conexões de ouro*, que o aproximarão do seu propósito. Os psicopatas se arruinam sozinhos, não se preocupe.

É verdade: alguém vai sair do seu círculo íntimo, mas prepare-se! Os melhores estão por chegar! Não entre em jogos alheios, continue com suas estratégias. Faça história, não entregue aos psicopatas aquilo que só pertence a você.

Não permita que sua vitalidade seja danificada nem que suas ações se intimidem no vínculo interpessoal que diariamente você estabelece com as pessoas que o rodeiam.

Levante uma cerca ao redor de sua intimidade e não permita que ninguém viole suas emoções; escreva um cartaz bem grande que diga: "Proibido entrar!"

Devemos aprender a nos distanciar de todo encontro social que nos seja tóxico. Alimentemos nossos vínculos sociais saudáveis e cortemos todo tipo de conexão com aqueles que decidiram contaminar e amargar nosso dia a partir do momento em que acordamos.

Capítulo 7

O medíocre

Vamos vendo pelo caminho, tenho certeza de que é uma bobagem.

Não se preocupe, com um pouco de cola consertamos tudo.

RESPOSTA DE UM ENCANADOR A UMA MULHER

QUE TEVE TODA A CASA INUNDADA

1. Mais vale o mau conhecido que o bom por conhecer: falso

A cada dia, você acorda e faz o que é urgente, mas não o que é importante. A cada manhã você pensa no que precisa fazer durante a jornada, mas provavelmente se esquece de si mesmo, que é o mais importante.

Quanto tempo faz que não prepara um bom café da manhã? Que não lê um bom livro? Que não vai no cinema ou come um bom churrasco? Quanto tempo faz que não age em direção ao que projeta há tanto tempo?

E, no dia seguinte, o que faz: acorda de novo, volta a fazer o urgente e novamente você não está incluído nos planos. Onde ficaram seus sonhos, suas metas? Qual é o benefício de viver à custa das demandas alheias, de satisfazê-las sem separar tempo para o que realmente é importante?

Uma das coisas que se perdem na bendita urgência por cumprir aquilo que nos pedem diariamente, é o hábito de separar o tempo de que precisamos para nos capacitar e melhorar continuamente.

Pense que, se hoje você não está crescendo, está decrescendo.

Talvez, quando se formou, estava cheio de sonhos e projetos, porém, logo se viu submerso na voragem diária e tudo aquilo que tinha planejado começou a ficar borrado.

Então se encheu de medos e de inseguranças, e se paralisou. Sem perceber, subiu ao trem e seguiu a manada; hoje corre e vai para onde todos vão, sem ver que muitos vão para o nada ou simplesmente para o lugar onde tudo está calmo, mas não acontece nada.

É a paisagem do conformismo, da eterna letargia e dos infinitos sonhos onde o vazio se faz cada vez maior e as ilusões se desvanecem. É por isso que você não tem respostas ou sempre alcança os mesmos resultados.

Paul Meyer dizia: "Noventa por cento dos que fracassam não foram derrotados, na verdade renunciaram."

Você tem medo de arriscar e perder? Não importa, enfrente-o e avance igualmente. O temor é parte de nossa natureza. Já no Gênesis, o começo de tudo, o homem sentiu temor perante o desconhecido. Até os que alcançaram o sucesso, em algum momento, também sentiram medo. A diferença é que essa emoção não fez com que se detivessem nem os paralisassem.

O temor o esgota, debilita, fala negativamente e o deixa doente. O temor dificulta ainda mais a situação.

Montaigne escreveu: "O que mais temo é o temor."

E é esse medo que muitas vezes nos faz claudicar, abandonar sem lutar em cada situação. O que é preciso fazer é decidir se levantar acima da mediocridade e avançar "apesar de"; no caminho você encontrará as ferramentas para voltar e começar de novo cada vez que precisar.

"Mais instrutivos são os erros das grandes inteligências do que as verdades dos engenhos medíocres."

Arturo Graf

O cirurgião inglês Lloyd-Jones expressa em seu livro *Depresión espiritual, sus causas y su cura*: "A maior parte da infelicidade que você sente na vida se deve ao fato de que está ouvindo a si mesmo em vez de falar mais consigo mesmo." Precisamos nos ver realmente como somos e não como imaginamos ser.

2. Não se resigne a ser mais um

Talvez hoje você esteja em um cargo que não lhe interessa, mas que ocupou porque naquele momento não tinha alternativa e precisava trabalhar de qualquer forma; talvez quando quis fazer um curso ou começar uma carreira não lhe deram condições para que pudesse fazê-lo.

Hoje, os anos passaram e você pensa que já é tarde, que está velho, cansado, que não tem tempo. Todas são desculpas que impedem que você consiga mais, muito mais.

É assim que acabamos nos acostumando a sobreviver sem nos arriscarmos a pensar no novo, no melhor e no excelente que está ao nosso alcance se nos ativermos a romper com velhos rituais, costumes e paradigmas obsoletos.

Nós, os seres humanos, tendemos a nos conformar e a nos aferrar ao que é conhecido por medo de perder o que já conseguimos.

Einstein citava: "O mundo que fabricamos como resultado do nível de pensamento que utilizamos até agora cria problemas que não podemos solucionar com o mesmo nível de pensamento com o qual o criamos."

Hoje, enfrentamos a melhora contínua: temos ao alcance das nossas mãos técnicas, ferramentas, seminários, cursos e especialidades que poderiam otimizar e melhorar cem por cento a qualidade dos resultados que estamos obtendo. Tudo está à nossa disposição. Se existem consultorias que poderiam efetivar ao máximo o nosso rendimento, por que não usá-las? Não desperdice essa oportunidade!

Carlos Zais cita: "Os executivos de recursos humanos recebem cada semana dezenas de ligações de indivíduos e de companhias que

oferecem um novo enfoque. Com tanta sabedoria à nossa disposição, por que não estamos mais satisfeitos e somos mais eficazes?"¹

Mas acontece que, quando revisamos nossa história, percebemos que acabamos em um reservatório e que essa quietude não é a situação propícia para a produtividade, a ação e os resultados extraordinários.

Coloque-se no meio dessa revisão corretiva para deixar para trás o obsoleto, o que o detém, e avance para o que realmente dará novos resultados. Não fomos criados para viver no meio da insatisfação e do estresse contínuos, nem desaparecidos na depressão ou frustração; pelo contrário: dispomos de potencial,

forças e energia para questionar o impossível e nos meter em um mundo no qual, para os que têm fé, nada é impossível. Refutemos nossas próprias crenças e modifi-

❖
"A mudança é uma porta que só
pode ser aberta por dentro."

Terry Nail



quemos o contexto no qual nos movemos. Em 1961, John F. Kennedy falou ao Congresso e disse: "Antes que essa década termine, essa nação deve se comprometer com a meta de mandar um homem para a Lua e conseguir que regresse são e salvo à Terra."

Declarou e conseguiu. Se ele fez, você também pode fazer. As mudanças poderão acontecer quando você conseguir dar um giro de 360 graus, romper com os paradigmas e eliminar o impossível. Decida isso e mexa-se para alcançá-lo.

3. Para que mais? Assim estamos bem

Em que está ocupando a maior parte do seu tempo? Naquilo que realmente é transcendente e importante ou naqueles detalhes que paralisam e atrasam seus objetivos? Quais são as crenças que ainda hoje criam freios e não lhe permitem avançar em tempo recorde? Poderá ser o desânimo, o desengano, a ausência de um mentor na sua vida ou nas suas

relações, o perfeccionismo, os falsos padrões culturais ou a mediocridade na qual muitos vivem imersos?

A mediocridade, a mesmice e a letargia são contagiosas, como qualquer outro dos sintomas de que já falamos. Preguiça, falta de estímulo, perda de sonhos e de visão levaram muita gente a se conformar com uma vida monótona, mas, claro, sem sobressaltos. Para eles, o importante é chegar ao fim do mês, e isso não é ruim, mas devo dizer que assim está perdendo o inesperado e o extraordinário que pode alcançar.

Você acorda, cumpre com a sua rotina diária, vai ao trabalho ou à universidade, cumpre o horário fixado, pega o metrô ou o meio de transporte que usar e volta para a sua casa; se for mulher, seguramente

se ocupa das crianças, se não, como a maioria dos homens, pergunta o que há para comer, liga a televisão, come... E vai dormir. E, assim, passa seus dias imersos em uma rede vazia onde o estímulo, os sonhos, os sucessos e o transcendental não têm lugar.

❖
"Os espíritos medíocres condenam geralmente tudo aquilo que não está a seu alcance."

François Alexandre, duque de La Rochefoucauld-Liancourt



Nessa mesma rotina e monotonia, nossas relações terminam ou se reduzem e com elas as possibilidades de abertura de um mundo cheio de desafios e de riscos, mas também de sucesso e benefícios que nos espera.

Quem não se encontrou alguma vez com um companheiro no trabalho que disse:

- Para que você vai se esforçar? Você não ganha para isso!
- Você não conhece o artigo 22? Correspondem dois dias por mudança, três por limpeza, dois por fumigação.
- Não se filiou ao sindicato? Eu faço greve sempre, não sei se sou de tal ou qual sindicato, mas eu paro da mesma forma.
- Não se esforce mais! No final, são eles que ficam com a grana.

- Tenho alguém para lhe apresentar, fale para a sua mulher que você tem muito trabalho. O que pode acontecer se for só por uma vez?

Ou um colega na universidade ou na escola que disse:

- Para que vai estudar mais se com um 4 já aprova?
- Conheço alguém que pode nos conseguir o diploma.
- Não se preocupe, eu sei de alguém que assim que tivermos o diploma nos coloca para dentro.

Mediocridade, mediocridade, mediocridade. Tudo isso faz referência a relações interpessoais com qualidade *menos zero*, a mandatos imperativos ou explícitos que regem nossas condutas e nos fazem errar o alvo.

Você vive na eterna letargia, sem fazer mal a ninguém, só a você mesmo.

A nossa mente *grava* tudo o que nos dizem, mas também tudo o que não nos dizem, enche-se de vazios; e, assim, é como vivemos, ou melhor falando, "sobrevivemos", com crenças erradas que assumimos e incorporamos como verdadeiras.

Limitar-se é uma maneira de morrer, de decrescer, de se achatar e de submergir em uma monotonia e em uma rotina que não tem desafios nem sucesso. Unir-se a gente medíocre é unir-se a *gente tóxica*, sem perceber que o ar viciado entra pelos seus poros, pela pele e o deixa doente.

Talvez, você tenha se perguntado muitas vezes: "Por que alguns alcançam o sucesso e seu nome é reconhecido mundialmente e outros passam despercebidos ainda dentro de seus próprios limites?"

"O milagre não é que façamos determinado trabalho, mas que estejamos contentes em realizá-lo", dizia a Madre Teresa de Calcutá.

❖
"A moderação se fez virtude para limitar a ambição dos grandes homens e consolar os medíocres de sua pouca sorte e escasso mérito."



Minha resposta é que, enquanto alguns se conformam com o que alcançaram, as pessoas de "sucesso" se dispõem a correr a *milha extra*, a trabalhar não para seu chefe, mas para sua própria aprendizagem, para

—
 "Os diplomas diferenciam os mediocres,
 embaraçam os superiores e
 são desprestigiados pelos inferiores."
 George Bernard Shaw

—

se aperfeiçoarem a fim de que, uma vez preparados, possam ser promovidos a um novo nível de liderança e de sucesso.

Thomas Watson, o fundador da IBM, dizia: "Se quer alcançar a excelência, pode consegui-la hoje

mesmo. A partir deste segundo, não faça nenhum trabalho que não seja excelente."

4. Relações, conexões, enfim: resultados

Com quem você está caminhando hoje? Com quem está compartilhando seus almoços, suas saídas, seu tempo? Da qualidade das relações que estabelecermos dependerá diretamente o nível de sucesso que experimentemos.

O escritor Tom Peters nos dá a seguinte estatística: "48 semanas de trabalho ao ano dão, tirando festas, 225 oportunidades para estabelecer relações ao meio-dia. Seria inteligente da sua parte se calculasse sua porcentagem de sucesso colocando como denominador 225 (ou 450:

—
 "Os seres mais mediocres podem
 ser grandes só pelo que destroem."
 André Maurois

—

o café da manhã é um mercado em alta). Ainda que tenha de tomar um antiácido ou ir à academia, não desperdice a oportunidade que representam esses almoços."¹

Muitos dos esforços e energias de que dispomos para encarar um projeto cairão se nos aliarmos a pessoas inadequadas ou tóxicas. Haverá quem se proponha a amargar

sua vida e haverá quem seja seu mentor para ajudá-lo a subir mais um degrau. Não se amarre à mediocridade, não pactue com ninguém, só com você mesmo!

Desafie suas relações: quem o acompanhou até hoje:

- Ajudou você a avançar?
- Estancou?
- Que conquistas obteve?
- Ganhou oportunidades ou perdeu benefícios que já tinha adquirido?
- O balanço: é positivo ou negativo?

Durante anos estivemos dispostos a sobreviver, sentamos à mesa todos os dias e dali avançamos sem discernir a qualidade das relações que íamos estabelecendo diariamente e o efeito que as mesmas produziam.

Quantas vezes estabelecemos pactos, sociedades ou convênios que diariamente nos paralisaram?

Charles Handy diz: "Nem todo mundo vai optar por experimentar com sua própria vida. É arriscado demais. É triste, porque então estamos condenados a viver em caixas que nós mesmos fabricamos ou que permitimos que outros fabricassem para nós."

—
 Talvez as relações interpessoais que você possui hoje interfeririam no resultado de seus objetivos. Isso não implica necessariamente que as pessoas em questão tenham más intenções, mas que chegaram

ao topo e ali decidiram ficar, permanecer seguras e tranquilas em vez de seguir sonhando, mas lembre-se: essa não é a nossa natureza!

—
 "A vida é muito perigosa. Não pelas
 pessoas que fazem mal, mas
 pelas que se sentam para
 ver o que acontece."
 Albert Einstein

—

—
 "Só uma pessoa mediocre está
 sempre em seu melhor momento."
 William Somerset Maugham

—

Os cientistas afirmam que uma pessoa média elabora ao dia setenta mil pensamentos; se decidíssemos executar só um ou dois por dia, imagine que resultados obteríamos! Confie no seu instinto e não se detenha. Se errou, levante-se e siga em frente.

Kevin Nelly cita: "Respeite seus erros. Um truque só dá resultado durante certo tempo, até que todos os outros aprendam a realizá-lo. Para avançar, é preciso um novo jogo."

O que você decidiu ser hoje? Um ganhador ou um mediocre, um conformista? Dependerá de você.

Quem você aceitará para acompanhá-lo neste novo processo? Dependerá de você.

Quem será parte da sua rede de relações interpessoais? Dependerá de você.

Em qualquer trabalho, "a diferença entre ser grande ou ser mediocre e miserável reside em possuir ou não a imaginação e o entusiasmo para nos recriar todos os dias."³

Temos uma grande tarefa à frente: transformar a nossa rede de relações interpessoais, distanciar-nos daqueles que são tóxicos e somar os que têm uma mente aberta à mudança, à superação e à melhoria contínua. Quanto maior for sua rede de relacionamentos, quanto mais pessoas você conhecer, mais poder e influências irá acumulando a seu favor e serviço para tudo que se propuser na vida.

Tom Peters ensina como melhorar e aumentar a nossa rede de relações interpessoais com certas dicas que atrairão benefícios para nossos objetivos:

- Vá a festas.
- Não desperdice uma só refeição sem companhia: 48 semanas de trabalho ao ano dão, tirando festas, 225 oportunidades para estabelecer relações ao meio-dia.
- Use o telefone.
- Estude ao máximo tudo que se refere a suas relações.

- Ganhe credibilidade "de fora para dentro", evitando assim a politicagem interna: seja tão indispensável para os de fora, que os de dentro não possam se atrever a tocá-lo nem com luvas.
- Ganhe credibilidade sobre o terreno.
- As pessoas sentem o cheiro do compromisso pessoal (ou da falta dele) a quilômetros de distância.
- Retorne as ligações o mais rápido possível.
- Vista-se para ganhar.⁴

Você está capacitado para reverter qualquer situação, romper com a mediocridade e ser o profissional, o homem ou a mulher de sucesso que está dentro de você.

"Através da história, as mudanças realmente fundamentais nas sociedades não tiveram lugar por imposição dos governos nem como resultado das batalhas, mas através da mudança de mentalidade, em várias ocasiões só uma mudança ínfima, de um grande número de pessoas." (Harman 1998)

E você pode fazer essa mudança!

5. É hora de se levantar!

Durante anos aceitamos tudo que nos disseram como se fossem verdades absolutas e, em obediência, rejeitamos o que funcionava para "os outros", coisas que os colocavam em lugares de poder e liderança.

Hoje, buscando maximizar o que aprendemos, sabemos que a verdade é aquela que nos leva a *resultados extraordinários*, às estratégias que nos aproximam da meta e nos motivam ao compromisso de alcançar conquistas maiores.

A luta não é para alcançar a razão, mas para melhorar a nossa qualidade de vida.

Podemos quebrar a mediocridade e o conformismo, sim! E desfrutar o que alcançamos! E depois conseguir muito mais.

Proponha-se novas metas e cumpra-as!

- Faça tudo com qualidade e eficiência.
- Seja pontual nas suas reuniões e em tudo o que fizer.
- Converta-se no seu próprio chefe e avalie seus resultados.
- Cuide dos detalhes, incluindo seu asseio pessoal.
- Não perca tempo quando tiver de demonstrar suas opiniões.
- Crie, renove-se a cada dia.
- Não siga o rebanho.
- Olhe o sonho completo, desenhe-se dentro dele mesmo e não pare até alcançá-lo.
- Não seja perfeccionista, seja excelente.
- Não se corrompa.

Saul Alinsky afirma: "Aquele que teme a corrupção teme a vida." O que esse homem nos aconselha é que forcemos os limites: "Quando alguém entra na luta com vigoroso entusiasmo é possível que viole as suscetíveis normas do poder estabelecido e provoque sua ira. (Diga-me o nome de um autêntico reformador que não tenha estado na prisão. Eu não conheço nenhum.)"

- Tente dar um jeito nas circunstâncias; pergunte-se: como faria tal pessoa? E se eu tentasse isso também?
- Seja agradecido.
- Seja responsável.
- Pergunte-se: através de que lente estou olhando a minha vida? "Nós não vemos as coisas tal qual elas são; vemos tal como nós somos."

Com este novo posicionamento, a visão que elaborarmos dos fatos mudará; poderemos refutar o que não nos serve e avançar para

o novo. Desse modo, as melhores pessoas e as melhores relações se aproximarão de sua vida.

Bernard Shaw dizia: "As pessoas sempre atribuem a culpa do que são às circunstâncias. Eu não acredito nas circunstâncias. Os que seguem adiante neste mundo são pessoas não-conformistas, que buscam as circunstâncias que eles desejam, e, quando não as encontram, as criam."

O seu DNA diz: nascido para triunfar. Faça-se ver, você não é mediocre, é um campeão!

6. "Vamos conseguir mais"

Aceitarmos a nós mesmos nos posicionará como pessoas habilidosas. E é essa mesma aceitação que nos capacitará para sermos pessoas eficazes, dispostas a melhorar continuamente.

Aceitar-se é felicitar-se, cuidar-se e respeitar-se. Tudo que você precisa para triunfar está dentro de você. As suas emoções lhe pertencem: dependerá de você ser o gerador de cada conquista que alcançar. Tenha a determinação de ser o homem ou a mulher que quer ser. Não espere que os outros mudem para que consigam acompanhá-lo no caminho de seus sonhos, comece a se mover primeiro; se o seguirem, melhor! Caso contrário, ninguém poderá roubar o prazer e a felicidade que se sente ao ter alcançado tudo a que se propôs pelos seus próprios meios. Você é o dono da sua mente, do seu corpo e das suas emoções, não o locatário.

Renove seu olhar interior e projete-se no que quer ser.

John Milton expressou: "A mente tem seu próprio lugar, e em si mesma pode converter o inferno em céu ou o céu em inferno." Gere mudanças. Deixe tudo aquilo que vem fazendo, mas que até hoje não deu resultados e já não serve mais.

É tempo de começar a dar valor à sua vida, à sua autoestima, às paixões, às suas metas, a seus sonhos. As mudanças são realizadas por pessoas eficientes, audazes e com mente voltada para o êxito. Impor

limites a tudo que nos freia não é uma opção, é um direito. Dentro de si mesmo há tanto potencial e poder que você mesmo não sabe tudo o que é capaz de gerar.

Já é hora de fazer o que é preciso fazer, você já não pode se perguntar: ficará bom ou ruim? O que eu faço? O que vão pensar de mim?

Não busque a segurança nem a felicidade nas fontes erradas ou lá fora. Comece cada manhã renunciando à mediocridade, dando-se importância. Valorizar-se implica conquistar um lugar e colocar suas metas como prioridade.

É hora de nascer, crescer e de triunfar. Você tem o potencial e a vida que precisa para consegui-lo, não desperdice nem dê de presente para ninguém!

E lembre-se: a corrida é dos valentes, não dos medíocres. A vida é arrebatada pelos que se animam e batalham.

Capítulo 8

O fofoqueiro

Falo isso para você porque ouvi de uma fonte muito boa.

UM COLEGA DE ESCRITÓRIO PARA OUTRO

1. Fofoca vai, fofoca vem

— “Você ficou sabendo que a secretária do terceiro andar do escritório de... dormiu com o garoto novo que entrou há um mês?”

— “Eu sei de boa fonte que os do andar de baixo vendem droga.”

— “Viu que a mulher do lado, da segunda porta, está com namorado novo?”

Essas frases parecem conhecidas? Claro que sim. Tratam-se das “fofocas”, destruidoras de vidas, conversas de corredor, de trabalho, de vizinhança, de executivos, de igrejas. Há fofocas que acabam com famílias inteiras; fofocas que produziram brigas, batalhas, rivalidades. Quantas pessoas você conhece ou conheceu que fizeram da fofoca sua atividade favorita? A fofoca é o esporte oral mais antigo que se conhece: ainda antes das Escrituras; “o boca a boca” era, há muitos anos, a forma que se utilizava para transmitir as mensagens.

"Se o diabo carrega as armas, é na boca que ele esconde a munição", diz o livro de Provérbios. A fofoca seduz, hipnotiza, fascina, atrai, deslumbra e também destrói.

Entretanto, quem é que dá vida, autoridade ou poder aos falatórios?

Os rumores estão vivos porque as pessoas acreditam neles. Cada rumor tem seu mercado: há pessoas que adoram fofocar sobre temas de trabalho, seja sobre o salário, o horário ou os uniformes; trata-se do tipo de gente que sabe até quantas vezes você levantou da cadeira e

—
 "Uma fofoca é como uma vespa;
 se não puder matá-la no primeiro
 golpe, é melhor não mexer com ela."

George Bernard Shaw

o tempo que levou para descansar um pouco. O rumor é uma informação difundida sem verificação oficial, ou seja, uma explicação não confirmada dos acontecimentos. Quando alguém fala daquilo cuja fonte original não confirmou,

transforma-se não em um comunicador, mas em um cúmplice da fofoca, um fofoqueiro. Fofoqueiro, eu? Sim, ouviu bem, fofoqueiro. É tão fofoqueiro quem *vende* quanto quem *compra*. A fofoca nasce de uma voz que quase nunca pode ser identificada. Mas isso não é importante, já que o rumor é sempre uma construção grupal que surge de forma espontânea e sem planejamento. Todos que participam do rumor comentam sobre ele são seus construtores, já que cada um aporta algo a ele, como um telefone sem fio.

"As palavras do fofoqueiro são como bocados suaves que penetram até as entranhas."

2. Diz que me diz, fofocas e rumores

Todos nós captamos o que acontece no mundo exterior por meio de nossa percepção. Em si, é importante decodificar um fato que vimos ou ouvimos de forma total e absolutamente objetiva. A nossa percepção seleciona elementos e os interpreta. Porém, claro, a nossa percepção não

é infalível; por isso, muitas vezes nos dá uma informação falsa, distorcida e nós a tomamos como verdadeira. Nesse sentido, os rumores podem nascer da má interpretação de uma mensagem.

Buscar o responsável pelo rumor não tem sentido, já que o importante é admitir que somos nós mesmos quem acreditamos no rumor e erramos ao comentá-lo.

Sempre nos propomos buscar "o maldito que falou isso" e assim, magistralmente, perdemos de vista que também somos responsáveis (ainda que evitemos admitir a nossa própria participação). Aqueles que continuam falando da fofoca, depois de tê-la ouvido, são tão responsáveis quanto seu autor. Somos nós mesmos que, ao acreditar ou ao comentar com outros, a difundimos.

—
 "É verdadeiramente surpreendente
 a prontidão com a qual uma fofoca
 basta para distrair a atenção de
 uma conversa intelectual."

Há três leis em todo rumor:

- **A LEI DA REDUÇÃO:** o rumor tende a encurtar e ficar cada vez mais conciso. Os detalhes desaparecem e se reduzem na sua extensão.
- **A LEI DA ACENTUAÇÃO:** é a que implica a percepção, retenção e narração seletiva de um número de pormenores dentro de um contexto. Enfatizam-se certos detalhes e outros se deixam de lado. Em todo rumor há exagero.
- **A LEI DA ASSIMILAÇÃO:** as pessoas "organizam" o rumor dando-lhe "boa forma". Acrescentam detalhes que dão mais consistência e veracidade ao relato.

Vejamos o seguinte exemplo:

1. DO DIRETOR GERAL AO GERENTE:

"Na próxima sexta-feira, por volta das cinco da tarde, o Cometa Halley vai aparecer nesta região. Trata-se de um evento que acontece a cada 78 anos; por favor, reúna os trabalhadores no pátio da fábrica

com capacetes de segurança, que lá explicarei o fenômeno. Se estiver chovendo, não poderemos ver esse raro espetáculo a olho nu. Em tal caso, todos devem se dirigir ao refeitório onde será exibido um documentário sobre o Cometa Halley."

2. DO GERENTE AO DIRETOR DE RECURSOS HUMANOS:

"Por ordem do Diretor Geral, na sexta-feira, às cinco da tarde, aparecerá sobre a fábrica, se chover, o Cometa Halley. Reúna todo o pessoal com capacetes de segurança e leve-os ao refeitório onde terá lugar um raro fenômeno que acontece a cada 78 anos a olho nu."

3. DO DIRETOR DE RECURSOS HUMANOS AO CHEFE DE PESSOAL:

"Por petição do Diretor Geral, o cientista Halley, de 78 anos de idade, aparecerá nu no refeitório da fábrica, na próxima sexta-feira, às cinco da tarde, usando um capacete de segurança, pois será apresentado um documentário sobre o problema da chuva e o diretor fará uma demonstração no pátio da fábrica."

4. DO CHEFE DE PESSOAL AO CHEFE DE TURNO:

"Na sexta-feira, às cinco da tarde, o diretor, pela primeira vez em 78 anos, aparecerá no refeitório para filmar o documentário "Halley Nu", junto ao famoso cientista e sua equipe. Todos devem se apresentar com capacetes de segurança, porque o documentário tratará sobre a segurança em condições de chuva."

5. DO CHEFE DE TURNO PARA O CHEFE DE BRIGADA:

"Todo mundo, sem exceção, deve se apresentar nu com os sapatos de segurança no pátio da fábrica, nesta sexta-feira, às cinco da tarde. O diretor virá acompanhado de Halley, um artista muito famoso e de seu grupo, que mostrará o documentário "Dançando na chuva". Caso chova de verdade, é preciso ir ao refeitório usando capacetes de segurança. Isso acontece a cada 78 anos."

6. AVISO NO MURAL:

"Na sexta-feira, o Diretor Geral faz 78 anos, por isso todo mundo será liberado para a festa que acontecerá no refeitório às cinco da tarde, com o grupo Halley e seus Cometas. Todos devem ir pelados e usando sapatos de segurança porque choverá e haverá uma grande festa no pátio da fábrica."

Como vemos, o rumor começa quando alguém dá crédito a uma informação e a considera importante a ponto de compartilhá-la com outras pessoas. A fonte do rumor não é a oficial ou a original. Justamente, um rumor existe quando circula informação não oferecida pelas fontes oficiais. Por isso é que se costuma dizer: "ouvi isso de boa fonte", afirmando que é verdade tudo que se está comunicando. Ou talvez digam "sabe o quê? Ouvi que..."; se você tem a impressão de estar ouvindo um rumor, leve em conta a forma pela qual ele costuma se originar.

~*~
"Nem todos repetem as fofocas
que ouvem. Alguns as melhoram."

Anônimo

~*~

Quem divulga um rumor costuma dizer que é de "boa fonte". Quem transmite a fofoca jamais é neutro, sempre tenta convencer, senão não faria esse comentário com quem não corresponde. Também é possível que você ouça "dizem que" ou "eu não acredito, mas sabe como são as fofocas, parece que essa menina, a nova, que entrou agora..."

3. Tipos de rumores

Há diferentes tipos de rumores, para todos os gostos e para todos os ofícios. Ninguém escapa de cair na boca do fofoqueiro. Assim, fale algo ou não, faça algo ou não, o fofoqueiro sempre terá algo para modificar ou alterar em relação à informação, e se não tem, é capaz de inventar. Trata-se de gente com grande poder de imaginação!

Classificação do rumor:

- RUMORES SIGILOSOS: são os que tomam corpo lentamente.
- RUMORES IMPETUOSOS: são os que se estendem como pólvora. Geralmente são mais frequentes em escritórios, nas equipes esportivas e entre parentes. A velocidade que tomam é surpreendente. A chave é transmitir a informação com rapidez, já que, se não for assim, com o tempo, perde seu poder de sedução. As fofocas velhas não interessam tanto quanto as frescas.
- RUMORES SUBMERGÍVEIS: são os que aparecem e se extinguem periodicamente.

O fofoqueiro tenta agradar ao outro e ter cúmplices alternativos. Um dia, fala da pessoa que está à direita e conta para a da esquerda e vice-versa; é assim que funciona. O tempo todo está buscando o prazer

—
 "A fofoca é um jornal falado,
 portátil e primitivo. É uma notícia
 e, como tal, não é
 obrigatoriamente verdadeira."
 Ramón Escobar Salvo

de ser ouvido com atenção, tentando encontrar prestígio e aliados, por isso é que comenta as notícias que chegam. É como não tolera falar de si mesmo, conhece a vida de todos, mas ninguém sabe nada da sua; o que ele busca é falar de

outros periodicamente. Os fofoqueiros são pessoas que não toleram o silêncio, por isso é importante para eles falar de algo (e há algo melhor, pense, do que falar dos outros?). A fofoca é também uma forma de liberar a agressividade reprimida.

4. Colocando um freio ao que nos machuca

Todos os rumores, em algum momento, morrem, mas, quando isso acontece, também podem mortificar muitas vidas. Devemos aprender

a colocar um limite e não permitir que continuem fazendo estragos. Perante eles, devemos tomar atitudes positivas que nos permitam nos desintoxicar e sermos livres das fofocas e de seus comunicadores.

Isto é o que podemos fazer:

- Não acreditar no que nos dizem nem continuar comentando, a não ser que seja a fonte original ou oficial quem transmita a informação.
- Buscar o erro da informação; eliminar os elementos toscos ou sem sentido.
- Explicar por que as pessoas acreditam nos rumores.
- Voltar à credibilidade das fontes oficiais. Frente a qualquer dúvida, consultá-las. Se desejamos acabar com o rumor, é preciso falar com a autoridade ou a fonte que está relacionada à fofoca.
- Destruir o ócio: é surpreendente que existam lugares onde haja uma concentração de fofoqueiros. As pessoas que se focam nos seus objetivos e em seu propósito não têm tempo de ficar criando rumores.
- Levemos em consideração que há certas notícias que são melhores se comunicadas por escrito.
- Advertir sobre as consequências e as sequelas que as fofocas deixam.
- Não ser defensores dos "outros" ou dos "carteiros"; se alguém comenta algo sobre outro, não devemos contar para ele, mas alertar a quem nos fala para que vá falar diretamente com aquela pessoa.
- Oferecer, constantemente, a informação mais exata possível.
- Informar rapidamente as notícias (antes que circulem) e tentar fazer com que cheguem a todos.

E mais uma coisa: se latem, falam, rumorejam, é porque algo você está fazendo! Caso contrário, seus atos seriam indiferentes para a mul-

tidão. Sua identidade é uma rocha; nem uma fofoca nem um rumor poderão destruí-la. "Seremos conhecidos pelos nossos frutos." Continue colhendo, semeando e não pare para ouvir o que os outros têm vontade de dizer.

Se você parar e der explicações ou tentar entender os rumores, vai perder o foco.

Os rumores não tirarão sua felicidade nem seu sono. Só você poderá dar vida a eles se prestar uma atenção maior do que merecem. A sua felicidade e tudo o que se propuser não dependem do que os outros tiverem para dizer, mas do que você estiver disposto a fazer com o rumor.

Não se envenene! Desintoxique-se e siga em frente.

Capítulo 9

O chefe autoritário

Isso é assim ou assim, e, se não gostou, a porta está aí.

UM SUPERVISOR A UM CHEFE DE ANDAR

1. Uns e outros

É muito comum, em épocas como as que correm, que as relações de poder chefe-funcionário não sejam totalmente agradáveis e que, na maioria das vezes, os objetivos propostos não possam ser realizados por causa das constantes disputas que se estabelecem entre ambos. Uns, "os chefes", sentem-se com pleno direito de usar o poder com autoritarismo, enquanto que os outros, "os funcionários", obedecem por medo. Quem está em posição de poder, costuma confundir "servilismo" com "serviço, trabalho ou acordo entre duas partes".

Baseando-se no medo do funcionário de perder o emprego ou na mera necessidade de ter um salário "de qualquer jeito", esse estilo de chefe acrescenta o autoritarismo à sua figura a fim de tirar vantagem de sua posição e de que sua vontade seja cumprida sem ser questionada.

Esse estilo de líder busca conseguir permanentemente seus objetivos muito além do pensamento em equipe, da busca de superação e do benefício de todos, para poder alcançar as metas propostas.

Neste capítulo, veremos as diferenças que existem entre:

- Autoridade e autoritarismo.
- Ser um chefe com excelência e um chefe do bando.

2. Autoridade ou Autoritarismo

Neste ponto, estabeleceremos claramente a diferença entre autoridade e autoritarismo apenas na área do trabalho para poder entender de uma maneira melhor quais são os deveres e direitos de chefes e subordinados.

O lugar do chefe é um lugar almejado, desejado, porém, é também questionado e observado permanentemente.

É questionada a quantidade de horas que o chefe trabalha, se toma café ou não, a forma que solicita o trabalho, os limites que estabelece etc. Ele será criticado na maioria das vezes, mesmo que seja um chefe bom ou ruim.

❖
"Tente colocar na obediência
tanta dignidade quanto no mandar."
Chauvilliers

O que desempenha o papel de funcionário também é observado: avalia-se pontualidade, higiene, ordem, eficácia, rapidez, desenvolvimento, interesse, respeito e outros itens, segundo a empresa para a qual

trabalha. É verdade também que na maioria das vezes ficamos bravos quando recebemos uma observação e não conseguimos recebê-la como tal, mas como um desafio ou uma irritação.

Na verdade, em uma relação de trabalho, aquele que ocupa uma posição de liderança tem autoridade para mostrar claramente, de forma correta e adequada, o que ele espera de você na sua área. Esse é, jus-

tamente, seu direito, sua autoridade: o poder ou a faculdade de pedir, reclamar, solicitar, felicitar, premiar a pessoa de quem se espera que resolva um trabalho.

Essa autoridade é exercida em pleno direito, sempre que não derive em autoritarismo, maus-tratos ou manipulação por parte do chefe.

Justamente, o autoritarismo consiste no abuso dessa autoridade: é o poder que ultrapassa os limites naturais que deveriam existir em toda relação de trabalho.

Portanto, e nesta ordem de ideias, um chefe autoritário não guia, mas fustiga; não consegue que sua equipe obedeça voluntariamente, mas obtém o controle impondo sua autoridade, inspirando temor em vez de confiança, transformando o trabalho em uma carga pesada em lugar de apresentá-lo como um projeto interessante, motivador e benéfico para todos.

Então, a posição de liderança é permanente e irrevogável?

A resposta é não. A liderança, se não é exercida em contínua aprendizagem, pode se converter em uma liderança ineficaz, o que acaba gerando um conjunto de pessoas acéfalas de direção e guia.

Vejamos algumas razões que explicam por que alguns líderes "caem" ou deixam suas funções abruptamente:

- Por serem pessoas que desqualificam, acreditam que, por terem chegado à posição em que se encontram, estão habilitadas para mandar e, na primeira oportunidade que têm, machucam, desqualificam e maltratam seus funcionários.

❖
"O pior é educar por métodos baseados no temor, na força, na autoridade, porque se destrói a sinceridade e a confiança, e só se consegue uma falsa submissão."
Albert Einstein

❖
"Triste época a nossa! É mais fácil desintegrar um átomo do que um preconceito."
Albert Einstein

- Por serem soberbos, eles são os únicos que sempre sabem tudo e têm a última palavra. São chefes que esperam respostas sem terem antes solicitado o trabalho. Pensam: "o outro já deve saber qual é sua função." Falso! Tudo que se necessita deve ser pedido com tempo para ser realizado e da melhor forma possível.
- Porque têm medo, acreditam que todo mundo quer tirar seu cargo, então guardam informação e, em vez de se esvaziarem e compartilharem o conhecimento e a experiência que conseguiram, guardam a sete chaves o que adquiriram, sem saber que, em algum momento, o que fica guardado e não é utilizado se enche de mofo e acaba se perdendo.

Todas essas características podem mudar se sua aspiração é ser chefe de uma equipe que alcance metas e resultados extraordinários.

Seja qual for a situação, em bom tom e com uma atitude positiva de ambas partes, tudo pode ser solucionado, só devemos dar ao outro a oportunidade. Muitos sonham por anos em serem chefes, gerentes, supervisores etc. Mas, quando *chegam lá*, falham porque não sabem o que fazer. Acontece que o sonho foi maior que sua capacidade. Se seu anseio é ser promovido de cargo ou posição, prepare-se para que, quando a oportunidade chegar, você se sinta apto na função que lhe corresponde executar.

Aperfeiçoe-se, melhore, supere-se dia a dia. Dentro de você está a capacidade de liderança de que o mundo necessita. Hoje você precisa planejar, saber quais são seus objetivos ao chegar a esse cargo e o que vai fazer quando consegui-lo.

Para que o sonho não seja maior do que sua capacidade e você acabe esmagado, prepare-se, forme-se antes. A pergunta que você deve fazer é: "por que quero esse cargo?"

- Para somar uma nomeação a mais?
- Porque me seduz o lugar de poder.

- Por crescimento profissional dentro da empresa ou pelo aumento de salário?
- Para descarregar toda a minha frustração e ira nos outros?
- Para que outros padeçam na própria carne o que eu passei?

Ou...

- Para explorar ainda mais todo esse potencial ilimitado que tenho e ajudar os outros a completarem a corrida. Para que todos em algum momento possam dizer: "Lutei, errei, levantei e hoje estou aqui na linha de chegada."

Qual é sua motivação?

Se o seu desejo é ser esse último tipo de chefe, você necessitará implementar algumas mudanças na sua mente e em suas ações:

- **TENHA MENTALIDADE DE DONO.** Sabe qual é a mentalidade do dono? A que o leva a cuidar das coisas como se fossem suas: cada aspecto, cada centavo, será fundamental também para você. Dono é aquele que se ocupa de que os que estão ao seu redor deem o melhor para si mesmos e para a equipe. Trabalhando para a melhoria contínua de todos, você estará criando valor não só para a sua empresa, mas também para si mesmo. Ao tomar uma decisão, pense: "estou criando valor para minha empresa ou meu trabalho?" Essa maneira de agir fará com que você seja uma pessoa digna de confiança, responsável, trabalhadora e com uma liderança suficiente para ser chefe. Sinta que seu trabalho lhe pertence e cuide dele. Seu

~*~*~
"Todos os homens nascem iguais, mas é a primeira e última vez que isso ocorre."
Abraham Lincoln

~*~*~

chefe natural se sentirá impactado por sua maneira de agir e verá que você ainda não é chefe, mas já tem uma mentalidade formada para sê-lo. Mentalidade de dono é sentir que tudo é seu ou que cuida como se fosse. Talvez, hoje, você pense: vale a pena? Claro que vale a pena! Está semeando para seu futuro. Talvez esteja pensando que ninguém vê nem valoriza tudo o que hoje você está fazendo, mas é uma mera apreciação pessoal. Acha que ninguém o vê, mas eles, os que devem aprová-lo, estão observando, mesmo que você não perceba. Trabalhe como se já fosse o chefe, dessa maneira, os que estiverem em posição de decisão serão impactados e sua ação terá servido de trampolim para promovê-lo a uma nova posição. Planeje com tempo seu aperfeiçoamento, desenhe as estratégias a seguir para alcançar seu propósito. Mude sua maneira de pensar, passe do "não posso ter a minha empresa", do "não posso me capacitar" ao "tudo é possível, só preciso decidir fazê-lo". Um líder é uma pessoa que tem visão e sonhos, e essa mesma visão gera a engrenagem necessária para se estar sempre motivado. Um líder sabe onde quer chegar, não depende de seus sentimentos nem de seus estados de ânimo, mas se apoia na sua determinação, no seu objetivo e na sua eficácia. A autoestima diz: "Eu gosto." A eficácia diz: "Eu sei que posso." Um líder não trabalha nem se esforça em vão: sabe que seu trabalho e sua dedicação terão certamente uma recompensa.

Guia de ações para futuros líderes:

- **OUVI E COPIE.** Busque um referente, alguém que faça o mesmo que você, porém, melhor. Imito o bom, não copie os que ensinaram coisas erradas, não cometa os mesmos equívocos. Há determinadas pessoas que estão ao seu redor e lhe darão a chave para subir mais um nível. Pratique a fé. A prática da fé no que você é capaz de fazer permite acumular experiência.

Muitas vezes algo vai mal e não é porque somos incapazes, mas porque nos falta experiência. Fique atento! Há pessoas que aparecerão na sua vida e lhe darão a chave para ir ao próximo nível. Permita-se aprender!

- **ASPIRE A SER UM ESPECIALISTA.** Quem pesquisa as capacidades humanas diz que para triunfar necessitamos abranger só três áreas e sermos especialistas nelas. O que você faz pode servir como um trampolim que o leve a fazer o que gosta e se converter em um especialista. Desenvolva as áreas nas quais você escolheu ser o melhor e, sem concorrer, supere seu próprio recorde. Para isso, será preciso ampliar seu horizonte, arriscar-se, aumentar seus conhecimentos. Possuir as coisas sempre tem um custo, no entanto você está sendo chamado para ser o melhor profissional naquilo que faz. Amplie seu horizonte, arrisque-se. Expanda a sua loja. Irrite-se com tudo que o diminua e volte-se para o grande. Busque referentes e aprenda, acumule experiências e conecte-se com gente que o levará um pouco mais além. Alargue sua visão! Quem conseguir fazer isso chegará ao cume da montanha. Você pode!
- **TENHA VISÃO DE GRANDEZA.** Se, no seu lugar de trabalho, mesmo que ainda não seja chefe, você tiver visão de chefe, poderá ver o que os outros não veem. *Engravidar-se* da sua visão: as mulheres, quando ficam grávidas, não veem o bebê até seu nascimento, mas o esperam, sonham com ele, ansiam tê-lo, aguardam o dia do nascimento para abraçá-lo. Assim deve ser sua visão, como uma gravidez, para que, quando "nascer", possa abraçar forte esse sonho que esperou em seu coração. A visão chegará à sua vida e sua fé se encarregará de cumpri-la. Visão é ver dentro aquilo que logo se verá fora; é visualizar o que os outros não veem e ouvi-lo antes que soe. Ter visão é engravidar do sonho, tal como a mulher grávida que não vê o bebê, mas sabe que ele está lá porque chuta, se alimenta e cresce. Se eu mantiver a visão, a minha fé a tornará realidade;

porque fê é a convicção do que se espera. Se não espero, para que quero fê? Esperar, esperança e visão são a mesma coisa.

- **GANHE AUTORIDADE.** As coisas chegam à sua vida quando você as reclama com autoridade, não com autoritarismo. Autoridade é possuir as coisas sem tê-las. Tudo o que foi criado no mundo foi feito para e por nós, e passará às nossas mãos quando nos organizarmos e agirmos para que isso se cumpra. Exerça autoridade sobre o sonho que você tem; trabalhe e projete-se nele. Arranque de sua vida a timidez, a insegurança, os aplausos medíocres, o conformismo; tudo isso deve morrer. Exerça a autoridade com segurança e convicção e tudo o que tiver sonhado se tornará realidade. O mundo diz que para ser é preciso ter, mas você já é um campeão. "Aquele que é, e já pode ser; porém, não ter não habilita o não ser." Quando você sabe quem é, as coisas vêm sozinhas. Tudo que pedir deve ter um propósito. De repente, você verá o começo da nuvem como resposta ao que pediu durante anos e a chuva vai molhá-lo!

3. E eu, por que não?

Há muitas pessoas que não chegam a chefe por vários motivos:

- Acreditam que ser chefe é mandar: na primeira oportunidade, quando alguém os nomeia chefes, utilizam seu cargo para machucar, desqualificar e maltratar.
- Se "acham": a soberba os inunda. Um homem chamado Paulo dizia: "Não coloquem na liderança um neófito, porque se desvanecerá." A palavra neófito quer dizer "gente com a cabeça vazia que pode se inflar". Muitos são maravilhosos até se tornarem líderes ou ganharem um aumento de salário; porém, no momento em que começam a ter pessoas sob seu comando, ninguém mais pode dizer nada, nem estão dispostos

a continuar aprendendo. Tranquilo, essa gente, cedo ou tarde, vai cair.

- Têm ataques de pânico: pensam que todo mundo quer tirar seu lugar ou "puxar seu tapete", então se encastelam na liderança ou no cargo que receberam e dizem: "Bom, já está, consegui, custou-me anos." São pessoas que têm medo de que outros possam vir e arrebatá-lo que possuem, sem perceber que se não forem capazes de se relacionar com os outros, de ensinar, criar e desenhar novos objetivos, perderão o lugar de qualquer maneira.

Muitos aceitaram por anos a frase: "Tem gente que nasceu para mandar e tem gente que nasceu para obedecer." Falso! Todos temos a habilidade que necessitamos para obter o que sonhamos. O problema é que mentimos para nós mesmos dizendo:

- Não consigo perder peso.
- Não consigo formar uma família.
- Não consigo ter a minha empresa.
- Não consigo estudar.
- Ninguém na minha família conseguiu.

Não deixe que a sua mente o controle, domé-a. Você pode conseguir tudo a que se propor. "Sele o cavalo", organize sua cabeça, porque, caso contrário, ela será como um cavalo selvagem. É verdade, o cavalo corre, porém o homem inventou o trem e ganhou a corrida.

Você nasceu para ser chefe, para governar, para liderar, para formar sua própria empresa, para dirigir nações, tudo está dentro de seu coração. Libere-o. Você tem a habilidade para ser chefe, gerente, profissional e tudo a que se propuser.

~*~
"O homem absurdo é aquele
que não muda jamais."

Andrino

~*~

4. Tenha trabalho, não emprego

Um emprego lhe dá dinheiro, já um trabalho faz com que você se desenvolva; muitas pessoas fazem o que não gostam no emprego, porém isso deve ser momentâneo.

O ideal é que você trabalhe porque gosta e que esse trabalho tenha a ver com a sua vocação, com o que ama.

Quando você faz o que gosta, não tem horário de entrada nem de saída.

Conserve o emprego que lhe dará dinheiro para abrir as portas e chegar assim ao trabalho que seja o ideal.

Mas cuidado! Antes de chegar, você precisa fazer planos.

Quando um barco viaja, sabe de onde vai zarpar, que direção vai tomar e aonde chegará, antes de sair. Quando um avião decola, sabe qual é a rota de voo; quando um arquiteto planeja um edifício, tem um anteprojeto e sabe como serão o poço, as vigas e tudo mais.

—
 "Há gente tão pobre que
 só tem dinheiro."
 Anônimo

Devemos fazer planos para
 nosso próximo grande momento: ter
 plano A, plano B, plano C, plano D.

Se você ganhar um milhão
 de dólares ou receber um aumento
 precisará saber de antemão o que

fará ou não com o dinheiro extra. Faça planos antes da promoção, antes de ter esse cargo que tanto almeja.

O problema é que não nos preparamos para o futuro.

"Se você vai à guerra, sente-se e planeje, não deixe que seu inimigo esteja mais bem equipado e o destrua", disse Jesus.

Prepare-se antecipadamente.

Estamos acostumados à lei do mínimo esforço, queremos o toque mágico, que Deus nos guie, e isso não funciona: devemos nos antecipar, planejar.

Planeje, mas nunca se apaixone pelos planos; seja flexível e, se precisar mudá-los, faça-o. Documente-se, pesquise e escolha a melhor estratégia para alcançar suas metas.

Se quer ser chefe, tenha o protocolo pronto. Se é chefe e quer ser dono, precisa ter "patente" de dono antes.

Virtudes de um bom chefe:

- **PONTUALIDADE:** para jogar nas *ligas maiores* você deve praticar a pontualidade a partir de agora para que, quando chegar às pessoas que têm o tempo contado, possa funcionar com seu próprio protocolo.

—
 "A diplomacia é a arte de
 conseguir que os outros
 façam com gosto o que a
 gente deseja que eles façam."
 Andrew Carnegie

- Pontualidade, psicologicamente falando, significa interesse, demonstrar à pessoa que está interessado em estar com ela. Ao chegar tarde, por outro lado, a mensagem que se transmite é "não posso nem administrar o meu tempo; por favor, não me dê nada porque vou estragar tudo."
- **SABER DIZER AS COISAS:** muitas das bênçãos que perdemos se extinguíram por não sabermos como dizer as coisas. As pessoas não ouvem só o que falamos, mas como falamos, e para isso você precisa apelar ao protocolo. As pessoas avaliam como se sentiram quando ouviram o que dissermos. O sorriso é um bom começo. Sorria um pouco mais.
- **TER UMA AUTOESTIMA PROFÉTICA:** "Há épocas de vacas gordas e de magras." Você precisa ser essa pessoa de confiança capaz de levar uma palavra de alento e de sabedoria em tempos difíceis.

Muita gente que hoje está doente conseguiu grandes coisas, mas não conseguiu desfrutá-las. Salomão disse: "Há gente que tem de tudo e não pode desfrutar." Para capturar seu grande momento é preciso estar sadio.

Leia essa história:

Havia um homem que tinha uma bolsa na frente e outra atrás. Quando perguntaram: "O que você tem aí na frente?", ele respondeu: "Aqui, na bolsa, tenho as coisas ruins que me aconteceram, para lembrá-las e analisá-las, e nesta outra bolsa, a de trás, as coisas boas que me aconteceram e que, a cada tanto, olho." Outro homem que também passou com duas bolsas, disse, perante a mesma pergunta, que na bolsa da frente tinha as coisas boas que tinham lhe acontecido, para lembrá-las e dar graças a Deus e na bolsa de trás, as coisas ruins que carregava com ele. Finalmente, o terceiro homem, ao ser consultado, respondeu que na bolsa da frente tinha todas as coisas boas e na de trás as coisas ruins, mas o observador viu que a bolsa de trás estava vazia e perguntou por quê. O homem das bolsas respondeu: "Acontece

—
"A audácia se adquire conhecendo
o mundo e a discricção,
conhecendo o homem."

—
Angel Ganivet



que eu rasguei a bolsa de trás e quando eu joga algo ruim, cai no chão."

Você é suficientemente bom para conseguir isso. Não olhe para trás, não viva do passado; se ninguém na sua família conseguiu antes, mesmo assim você pode conseguir. Encha-se de crenças positivas, de autoestima, de valor e de domínio próprio. Você é muito maior do que o cargo que pode chegar a ocupar. Sempre haverá dentro de você potencial e potência para muito mais.

Norman Vicent Peale, o pai do "pensamento positivo", foi um pastor que chegou à China e parou na frente de uma loja de tatuagens ao ver que tinha um desenho que dizia: "Nascido para perder." Então perguntou se alguém tatuava aquela frase, responderam que sim, então questionou: "Como pode ser que façam isso?" E o vendedor respondeu: "Antes de tatuar o corpo, a mente já está tatuada."

Encha a sua mente de valor e de autoestima, e tudo o que fizer dará certo!

Capítulo 10

O neurótico

Se não gostam de como sou, mudem vocês.

1. Personalidades neuróticas

A pequena Mary estava na praia com a sua mãe com quem manteve o seguinte diálogo:

- Mãe, posso brincar na areia?
- Não, meu bem; não quero que suje o vestido.
- Posso andar perto da margem?
- Não. Você vai se molhar e pode se resfriar.
- Posso brincar com outras crianças?
- Não. Você vai se perder entre as pessoas.
- Mãe, compra um sorvete?
- Não. O sorvete faz mal à garganta.

A pequena Mary começou então a chorar. E a mãe falou para uma senhora que estava do lado dela: "Por todos os santos! Viu que menina neurótica?"

O termo neurose foi utilizado pela primeira vez por um médico escocês no ano 1777 para descrever uma série de doenças emocionais. Com o tempo, Freud estabeleceu e desenvolveu o quadro da neurose

~*~
 "Que outros façam elogios a você,
 não a sua própria boca; outras pessoas,
 não os seus próprios lábios."
 ~*~

Provérbios 27:2

de forma científica e sistemática, mostrando que esse tipo de conduta tem uma etiologia psíquica, e não biológica, como se pensava naqueles tempos. Vejamos agora algumas das alterações psicológicas, não só para ajudar quem padece,

mas também para levantar uma barreira na frente delas e não permitir que nos deixem doentes ou acabem nos destruindo.

Os neuróticos manifestam:

- **NECESSIDADE DE SEREM AMADOS E ACEITOS:** o neurótico, esteja onde estiver, chamará constantemente a atenção. Isso o levará a querer ocupar lugares de liderança, onde possa ser o centro dos olhares alheios. Por sua vez, buscará um grupo de pessoas determinadas que o reconheçam como líder ou mentor. Na busca frenética de satisfazer sua necessidade de amor poderá tomar dois caminhos:
 - dirá abertamente que foi rejeitado e que necessita que o ajudem, que o amem, que lhe deem alento, que o chamem, ou
 - expressará quão maravilhosa foi sua infância e seus pais, exibindo uma vida "falsamente perfeita".
- **NECESSIDADE DE RECONHECIMENTO:** esse tipo de pessoa tentará agradar a todos que se aproximarem. Sua atitude paternalista perante os outros se deve a que espera que eles tenham a mesma atitude com ele. Esse "estar em tudo" é o resultado da busca por reconhecimento para a sua pessoa.

- **NECESSIDADE DE PODER E LIDERANÇA:** isso o levará a pontuar metas irreais que jamais poderá cumprir. Para conseguí-las recorrerá à comparação com aqueles que "têm sucesso", com o objetivo de serem como eles. Os sentimentos de desvalorização que possui, o diário conflito consigo mesmo e a profunda solidão interior são abafados pela busca de *status*.
- **NECESSIDADE DE INDEPENDÊNCIA:** o neurótico é autossuficiente e, portanto, é difícil que ouça o conselho de alguém, já que não deseja admitir que necessita de alguém que possa saber mais do que ele.
- **NECESSIDADE DE PERFEIÇÃO:** os neuróticos buscam a perfeição em tudo que fazem e quando não conseguem são presas de suas próprias angústias e tensões. Seu intenso temor perante as críticas e o erro os levam a pensar que, se não fizerem suas tarefas de forma quase perfeita, serão motivo do riso de quem os rodeia e, além disso, serão abandonados.

~*~
 "Os que estão sempre em volta de
 tudo são os que nunca foram
 a lugar nenhum."
 Antonio Machado
 ~*~

Em resumo, a pessoa neurótica é:

- Perfeccionista
- Conflituosa
- Agressiva
- Tem sentimento de culpa
- Inibida
- Inteligente
- Extremista
- Egoísta
- Infantil
- Porém, sobretudo, o neurótico é um excelente jogador

O egoísmo, a inveja, a fofoca, a concorrência, o desejo de ser admirado etc. são mecanismos que ele utiliza para cobrir sua profunda inferioridade. No neurótico não houve nem há um desenvolvimento de personalidade, portanto um sinônimo de neurose é a imaturidade que se translada a todas as áreas da vida.

A raiz da neurose se encontra na infância do sujeito, em experiências que não foram resolvidas e que o levam a desenvolver uma série de conflitos que marcarão sua forma de agir, de sentir e de ser.

A angústia dessas pessoas é maior do que a angústia normal de qualquer outro sujeito. Sua excessiva preocupação, ansiedade e insegurança o conduzem a uma sensação de angústia constante e exagerada; angústia que aparece em

~*~
 "Ser original, muito bem;
 pretender sê-lo, muito mal."
 A. Chauvillers
 ~*~

todas as ordens da vida. A pessoa neurótica não só vive angustiada pelo que diz e faz, mas também pelo que não diz e pelo que não faz. A incerteza que o acompanha

costuma gerar uma série de sintomas físicos (tais como asfixia, enjoos, transpiração, tremores, palpitações, dor no peito etc.) que rompem com os parâmetros normais de toda angústia. Sabemos que a angústia é parte constitutiva do ser humano: todos nos angustiamos e até é bom que seja assim, já que outra realidade implicaria sinal de doença mental (como o psicopata, que jamais sente angústia, não importa o que tenha feito ou dito). No entanto, o neurótico vai ao outro extremo: vive angustiado e, frente ao temor de sofrer a rejeição, vive jogando e representando papéis que o sufocam dentro de sua própria doença.

Só se formos capazes de distinguir sua ação poderemos ser livres deles e de suas artimanhas.

2. "Maria vai com as outras"

Durante o dia, sem percebermos, muitos de nós realizamos diferentes manobras que aprendemos em casa e outras que inventamos e têm o

nosso nome. Todos realizamos, em vários momentos de nossa vida, diferentes jogos neuróticos que variam de acordo com o grau de neurose que tivermos. Você, é neurótico?

Muitos casais vivem jogando jogos muito particulares durante anos sem estar dispostos a mudar a estrutura do jogo nem da "vida" que vêm tendo. Quanto mais rígidos forem os participantes, menos vão querer abandonar essas condutas; a rigidez dos participantes será a que nos dirá se seu jogo terá sucesso ou não. É assim que a neurose termina sendo um passatempo exercido por veteranos que souberam encontrar algum proveito. Analisemos as características e os traços desses jogos que são:

~*~
 "Vingando-se, a pessoa se iguala
 a seu inimigo; perdendo,
 mostra-se superior a ele."
 Francis Bacon, *barão de Verulam*
 ~*~

- Um pouco inocentes.
- Rígidos.
- Repetitivos: sempre proporcionam os mesmos resultados.
- Irresistíveis à mudança.

Quem não ouviu alguma vez da boca de um conhecido ou de um amigo palavras deste tipo perante uma possível divórcio: "Se você me deixar, eu me mato", "Se não me der o que lhe peço, vou embora", "Se me abandonar, mato você e depois me mato", "Você precisa me dar o que eu quero."

~*~
 "Nenhum homem é suficientemente bom para governar os outros sem seu consentimento."
 Abraham Lincoln
 ~*~

Ou talvez tenha padecido dessa neurose enquanto vivia com seus pais e as mensagens repetitivas que recebia eram: "Eu dirijo sua vida", "Onde você vai?", "Conte-me o que fez!", "Fale de todos os detalhes, que horas chegou?", "Que horas foi embora?", "Por que demorou tanto?" Em todos esses casos, o objetivo não era cuidar do outro, mas ter

o domínio e o controle. A pessoa que executa esse jogo neurótico tem não só a chave de casa, mas também a da vida do outro.

O neurótico invade, controla, aglutina, asfixia e se cola permanentemente no outro. A mensagem é: "sem mim, você não vive."

Talvez você não tenha precisado viver nenhum dos dois jogos anteriores, porém deve ter ouvido ou experimentado em algum momento

✠
"Como vocês querem que
os outros lhes façam, façam
também vocês a eles."
Lucas 6:31

este tipo de reclamação: "Quero que você me dê... (aparece a reclamação)", e quando a demanda foi satisfeita, a resposta foi: "Sim, fez, mas não de forma espontânea, foi porque eu pedi." É como quando as mulheres se queixam porque

seus maridos não lhes dão flores de presente e traduzem e entendem a ausência delas como um esquecimento ou falta de amor e consideração. Chega um dia em que a mulher quer receber essas flores *de qualquer jeito* e então transmite a reclamação ao parceiro. O "malvado" cônjuge recebe a queixa, a registra e, no dia seguinte, quando volta do trabalho, compra as flores reclamadas, pensando que isso vai acalmar a irritação de sua mulher; no entanto, ao recebê-las, se for neurótica, dirá coisas como:

- Mesmo assim, você demorou muito.
- Se eu não falasse nada, você nunca ia me dar de presente.
- Agora não vale, não é sincero.
- Essas flores não são espontâneas.

Neurose, com certeza. Porém, alerta! Nós, os homens, temos outras neuroses. Quando obtemos o que tanto desejamos e almejamos já não queremos mais, porque sentimos que agora, ao tê-lo, não nos soluciona nada. A neurose nos leva a viver em uma contínua insatisfação. *Eu quero, mas não quero*: hoje quero comer carne, porém amanhã, se tiver carne para comer, a neurose me fará dizer que a carne tem muito ácido úrico e isso não é bom. Então, a pessoa que está do nosso lado e que

não entende por que você está reclamando, dirá: "O que acontece? Até ontem você reclamava que nunca comia carne e hoje você quer peixe?" Sim, assim é a conduta obsessiva de um neurótico!

Outro dos jogos que os neuróticos fazem frequentemente é colocar um terceiro no meio do conflito: "Fala você por mim, porque me machucaram." O que implica triangular com o outro, fazer com que o outro assuma a nossa defesa para que possamos nos esconder com a cabeça sob a terra e não tomemos o controle que a situação requer.

Também, estes tipos de jogos e declarações são comuns: "Você tem culpa de tudo", "meu marido não me faz feliz", "minha mulher não me serve, não me reconhece", "meus filhos são contra tudo o que eu digo", "eu estou bem assim, eles que mudem." Dessa maneira, os outros serão quem sempre têm a culpa de tudo que acontece com eles. O neurótico tentará convencer os outros de que ele não tem culpa de ser como é, nem de tudo que acontece. Por isso, pedirá aos outros que o aceitem como ele é e, se não for assim, eles que mudem.

"O mundo me fez mal", "Eu quero mudar, mas os outros não me deixam" são frases típicas de quem joga como vítima permanente; outras declarações que costumamos ouvir dessas pessoas são: "Não tenho dinheiro, você sim, então precisa me ajudar, é a sua função." E, em vez de serem eles mesmos os geradores de soluções de seus próprios problemas, esperam que sejam os outros que resolvam seus conflitos.

Os neuróticos são pessoas que hoje estão bem e amanhã estão mal, que mudam de humor permanentemente, de maneira tal que, quando você se contagiar com esse mau humor, eles ficarão bem, estarão melhor e serão capazes de perguntar: "Por que você está com essa cara? O que acontece?"

Outra forma de jogo neurótico é o que jogam aqueles que o tempo todo estão lutando, mas permanecem sempre juntos; são capazes de dizer as coisas mais inverossímeis sem se separarem. E que ninguém se atreva a falar mal do outro, só eles é que podem!

Então, nesses casos, como evitar que o enlouqueçam contando tudo que um fez ao outro?

São os eternos buscadores de ajuda, que choram e choram, mas não fazem nada! Queixam-se, lamentam-se, porém deixam tudo igual. A realidade é que não querem perder o benefício da queixa e da doença. Quando algo não dá resultado, claramente tentamos mudá-lo, enquanto nos der o lucro que estamos esperando, vamos continuar jogando sem parar.

A pessoa neurótica viverá esperando ouvir o que quer ouvir, caso contrário dirá: "Você é ruim, não me quer." De uma forma ou de outra os neuróticos distorcerão toda a informação e a adaptarão ao que eles pensam, viverão discutindo, porém nunca farão nada para sair desse círculo de "benefícios" que a queixa e a frustração lhes proporcionam.

Todas essas atitudes e esses jogos neuróticos nos levam a formular algumas perguntas: o que faz com que um indivíduo queira ser o primeiro? Por que alguns usam seus papéis ou seus cargos ou suas medalhas (sobrenomes, anos de antiguidade, dinheiro etc.) para almejar exercer o poder e o controle sobre os outros?

Seja qual for o jogo, em todos e em cada um deles está escondida a necessidade de domínio e de poder sobre as circunstâncias.

Muitos sujeitos que não puderam realizar seus ideais vocacionais ou afetivos tentam por todos os meios recapturar o sentimento de potência, de domínio perdido e de controle por meio de suas condutas neuróticas. O sentimento de inferioridade é uma das causas centrais na busca do poder; e não há nada mais humilhante (psicologicamente falando) do que o sentimento de impotência, porque afirma que o "eu" não é o que deveria ser; assim, o querer "ser o número um" ou "estar por cima de" é um pobre mecanismo com o qual se tenta cobrir uma profunda sensação de inferioridade. Daí que não existe o chamado "complexo de superioridade", já que representaria uma compensação fraca pela inferioridade sentida.

"Para o normal: $2+2=4$

Para o louco: $2+2=10$

Para o neurótico: $2+2=4$, mas que raiva que isso me dá!"

Bem disse E. Perls:

- O louco diz: "Eu sou Benjamin Franklin."
- O neurótico diz: "Gostaria de ser como Benjamin Franklin."
- O normal diz: "Eu sou eu e você é você."

Por tudo isso, se você passar muitas horas de sua vida com gente assim, coloque limites. Não faça o que corresponde a eles fazerem. Esses sujeitos devem aprender a ser responsáveis pelos seus próprios atos.

A pessoa neurótica necessitará crescer em cada área de sua vida. Para isso requer uma pauta que delimite seu agir e suas regras que o ajudem a descobrir e a entender que ela tem a capacidade dentro de si mesma para dirigir e controlar sua própria vida.

❦

"Conheça o inimigo, conheça
a si mesmo e em cem batalhas
não correrá o menor perigo."

Chang Yu

❦

3. "Cada macaco no seu galho"

Não viva no jogo de ninguém, viva a sua vida e segundo os limites que você mesmo desenhar. Seja sábio, rompa com jogos e condutas que só o mantêm amarrado e dependente do outro. Aplique sabedoria, mude o que o machuca. A neurose nos prende e nos obriga a jogar o jogo dos outros, mas, se você tiver claro que possui a capacidade e a habilidade para deixar de jogar, os benefícios e os objetivos que alcançar serão muito maiores.

Anime-se mais uma vez a viver sem máscaras, não se engane mais, você pode afrontar tudo que se propuser e ainda mais, revertê-lo! Haverá um momento em que nenhum jogo trará mais satisfação e se não renovar os desafios, outros vão dirigir a sua vida!

Cada "não posso" que disser será um limite mental que você mesmo colocará para não pegar tudo o que tem de bom na sua frente.

Detrás de cada limite há uma bênção, e cada vez que falamos "não posso" nós a perdemos. Não espere passivamente. As pessoas com iniciativa criam seu futuro antes de sua chegada. O livro do Eclesiastes diz: "Tudo que é feito sob o céu tem seu momento oportuno: um tempo para nascer e um tempo para morrer".

- (Sobre as atividades produtivas)... um tempo para plantar e um tempo para colher; um tempo para matar e um tempo para curar; um tempo para destruir e um tempo para construir.
- (Sobre as emoções)... um tempo para chorar e um tempo para rir; um tempo para estar de luto e um tempo para pular de alegria.
- (Sobre as relações)... um tempo para espalhar pedras e um tempo para recolhê-las; um tempo para se abraçar e um tempo para se despedir.
- (Sobre as possessões)... um tempo para tentar e um tempo para desistir; um tempo para guardar e um tempo para descartar.
- (Sobre a vida espiritual)... um tempo para rasgar e um tempo para costurar; um tempo para calar e um tempo para falar a Deus; um tempo para amar e um tempo para odiar o ruim; um tempo para a guerra e um tempo para a paz.

Há um tempo para jogar e um tempo para viver.

Hoje é tempo de viver sonhos grandes e almejar sonhos ainda maiores. Motive-se e prepare-se para a mudança. A neurose dos outros não muda, mas a sua, sim, e está nas suas mãos.

Capítulo 11

O manipulador

Ela, triste: "Gostaria que você me desse flores."

Ele, no dia seguinte: "Meu amor, trouxe flores para você."

Ela, brava: "Agora não quero, você não foi espontâneo."

1. Estratégias de um manipulador

Você já se viu obrigado a dar informação sobre assuntos privados para quem não tinha a intenção de contar nada? Já passaram por cima de você, o atropelaram ou tiraram algo que lhe pertencia de uma forma tão sutil que sentiu medo de confrontar quem o fez? Você tem dificuldade em colocar seu ponto de vista e admitir que quer coisas diferentes das que lhe propõem? Costuma deixar seus desejos de lado para atender os anseios ou as necessidades de outras pessoas? Sente que querem isolá-lo das pessoas em quem mais confiou toda sua vida?

Limitam, intencionalmente, seu acesso a cursos ou promoções no seu trabalho? Sente que ultimamente está tomando decisões que vão contra seus valores ou que faz coisas que normalmente não faria?

Se respondeu "sim" a mais de uma pergunta, deixe-me dizer que pode estar sendo vítima de manipulação e provavelmente foi enganado.

Quando falamos de engano, não estamos falando só de um erro da nossa parte, todos nós erramos. Todos podem "pisar na bola". Mas com o engano é diferente: quem o enganou fez com a intenção deliberada de machucá-lo. Meteu-se na sua mente, o seduziu e usou.

Em geral, os manipuladores estudam as pessoas em busca de sua vulnerabilidade, de sua debilidade. Costumam ter como objetivo as pessoas codependentes, crédulas, gente com *complexo de salvador* ou cheios de culpa. Buscam pessoas que superpõem a amabilidade à própria dignidade, gente que não consegue dizer "não" e que teme o confronto.

Devemos lembrar que o único objetivo do manipulador é a destruição e, para obtê-la, aplicará diferentes técnicas:

- **ASSÉDIO MORAL:** acontece quando o manipulador grita ou insulta, sozinho ou em grupo, ou lhe atribui tarefas impossíveis de serem alcançadas, atacando ou desqualificando o que você faz ou diz.
- **MAUS-TRATOS VERBAIS:** é exercido mediante ameaças ou calúnias, destruindo sua reputação, isolando-o de outras pessoas, pressionando para que mude de horário, salário ou tarefas, atacando sua religião ou suas convicções, colocando gente contra você ou espalhando fofocas sobre você.

O assédio é utilizado como bombardeio psicológico que produz o extermínio emocional. Isso acontece durante um tempo prolongado, enquanto o manipulador degrada e maltrata sua vítima sistematicamente a fim de anulá-la como pessoa.

O manipulador trabalhará adormecendo sua vítima, que só perceberá que está sendo manipulada depois de um ano de padecê-la. O manipulador virá primeiro com palavras sedutoras ou de reconhecimento, mas lentamente irá introduzindo sua desqualificação, seus gritos e insultos. Quando sua vez chegar, fará com que se sinta permanentemente em risco de que, se errar de alguma forma, vai perder. Se você for sua vítima, provavelmente começará a se distanciar de todos seus afetos

porque terá uma ideia fixa na mente: obter a aprovação e não perder o manipulador em questão.

No começo, a vítima justifica suas ações e passa por alto as agressões.

Primeiro se pergunta:

- Por que acontece isso comigo?
- O que fiz de errado?

E depois minimiza a situação pensando coisas como:

- Bom, não é nada, na verdade ele estava muito bravo e por isso me tratou assim.
- Disse isso porque teve um mau dia.

O assediado ou manipulado costuma se sentir confuso internamente, com intensos sentimentos de culpa e vergonha. O problema é que, quanto maiores os sentimentos de culpa e vergonha, maior será o poder que o manipulador terá sobre sua vida.

A manipulação estará apon-tada para duas áreas: o fazer e o ser.

O FAZER

O manipulador desqualificará, questionará e rebaixará tudo que você fizer. Ele dirá:

- Você está mal sentado.
- Colocou mal a peruca.
- Que ignorante!

✧

"É necessário ser um grande simulador e dissimulador: os homens são tão simples e se submetem a tal ponto às necessidades presentes que o que engana encontrará sempre quem se deixe enganar."

Maquiavel



Seu objetivo é quebrar sua autoestima e uma acusação constante conseguirá desfazê-la.

O SER

Ele desvalorizará sua motivação, inventará más decisões para enchê-lo de culpa e mal-estar.

Em psicologia, esse mecanismo se chama "satanização": ele quer fazer com que você acredite que é o que não é, que tem características de uma pessoa má.

Lentamente o isolará das pessoas de que você gosta, que podem ajudá-lo, e se unirá a outros para armar seus próprios bandos.

2. Retrato falado dos manipuladores

- **SENTEM-SE GRANDES E PODEROSOS:** tentam demonstrar que sabem como fazer dinheiro, um bom negócio, formar um casal feliz, como criar bem os filhos etc. Vão contar muitas histórias nas quais sempre serão os heróis e você jamais ouvirá palavras como "não sei" vindas da sua boca, já que, aparentemente, eles sabem tudo.
- **TÊM VIDA DUPLA:** dizem uma coisa e fazem outra. Aparecem como sedutores, amáveis, elegantes, pessoas geniais; porém, tudo isso é só fachada. Se pesquisaz, verá que no seu passado só há "ex-amigos", muitas dívidas e ressentimento.
- **LEVAM CARGAS PESADAS:** já que para eles a aparência é bastante importante, se sentirem que foram descobertos tentarão provocar medo. Depois de falar com esse tipo de gente, não ficará nem uma gota de paz, mas uma grande sensação de mal-estar e temor.
- **TÊM INVEJA:** os assediadores, em geral, não atacam qualquer um, buscam gente que é querida, que tem capacidade e reconhecimento público. Seu sucesso incomodará e lhes fará

sentir muita raiva. Eles sabem que você tem potencial, talento, carisma e condições que eles não possuem. Sabe o que acontece? Os manipuladores sentem inveja de você.

- **SÃO IMPRODUTIVOS:** a vida deles não dá frutos: se você indaga sobre a vida do manipulador vai perceber que suas histórias, que pareciam tão fantásticas, são simplesmente histórias fictícias, não reais. Não há nada que eles possam acrescentar à sua vida já que seus atos só fazem com que vivam na miséria.

Os manipuladores são pessoas que querem ter controle sobre sua vida. Se veem como você é valioso, tem sucesso ou simplesmente percebem na sua vida algo que eles não têm, vão querer tirar algo de você.

Para exercer controle sobre sua vida, o manipulador vai se valer de diferentes armas.

No começo, utilizará a sedução, até conseguir tê-lo nas suas mãos. O manipulador costuma aparecer como alguém que é protetor, bom, que quer amá-lo, que dá coisas, mas, depois, tudo que ele dá, não tenha dúvidas de que vai cobrar.

Aquele que dá sinceramente nunca vai pedir nada em troca;

porém, o manipulador lhe dará para depois pedir sua recompensa.

Exigirá que você esteja sempre pronto para satisfazer as necessidades dele, porém, nunca estará por perto quando o outro precisar.

É tão hábil que, aos poucos, utilizará com maior frequência a crítica, os maus-tratos e a culpa para manipulá-lo. Trabalhará o tempo todo para convencê-lo de que ele vale mais do que você, para que fique com medo de perder sua companhia e queira retê-lo quando, na verdade, é ele quem o está manipulando porque quer tirar o que é seu.



"A pouca prudência dos homens os impulsiona a começarem uma coisa e, pelas vantagens imediatas que procuram, não percebem o veneno que há por baixo do que está escondido."

Maquiavel



3. Liberando-nos dos manipuladores

Devemos aprender a nos distanciar das pessoas que querem nos manipular. Se você estiver sentindo que ultimamente suas condutas não refletem o que a sua consciência dita, talvez seja um aviso de que alguém está tentando manipulá-lo. Se já percebeu isso, não duvide, corra o mais rápido que puder e distancie-se de quem quer causar esse dano.

Primeiro:

- Conheça a si mesmo.
- Distancie-se de quem vem roubá-lo.
- Aprenda a ouvir as vozes de sua consciência.
- Não se isole.
- Evite reagir com ira. Isso é o que o manipulador quer.
- Não abra seu coração com qualquer um.
- Lembre-se de que há coisas que são pessoais, não tem por que serem contadas a ninguém.
- Escolha a sua dignidade antes da amabilidade.
- Aprenda a dizer "não".
- Não seja codependente.
- Evite justificar as ações de outros.
- Libere-se dos sentimentos como:
 - Culpa
 - Vergonha
 - Angústia
 - Ódio
 - Rancor
- Não deixe que ninguém o apresse.
- Evite emprestar ou pedir dinheiro.
- Não confie demais nos outros.
- Avalie suas relações.
- Perdoe e continue em frente.

Os manipuladores não manipulam qualquer um. Se nos escolheram e conseguiram nos enganar foi porque permitimos de alguma forma.

Meteram-se na sua vida, enganaram-no e tiraram-lhe a paz. É por isso que antes de tudo devemos buscar estar em harmonia com nós mesmos, conhecer-nos dos pés à cabeça e saber das nossas fortalezas e debilidades, já que, quando conhecemos as nossas debilidades, elas se convertem em fortalezas. E se soubermos como somos, vai ser mais difícil que alguém possa nos enganar e, assim, manipular nossas emoções.

~*~
 "Só confio nas estatísticas
 que eu manipulei."
 Winston Churchill
 ~*~

É também de grande importância que não nos isolem: a sua família, sua gente de confiança, um mentor, são pessoas que você deve ter por perto a todo momento. As pessoas de sucesso sempre estão rodeadas de uma equipe de pessoas preparadas para colocar seus pés sobre a terra e ajudá-las a avaliar todas as situações que se apresentarem ao longo da vida.

Se um manipulador observa que precisará enfrentar não só você, mas sua equipe, saberá que a tarefa de manipular será mais do que difícil.

Quanto mais relações sadias tivermos na nossa vida, menor será a possibilidade de que nos manipulem.

Aprender a nos cuidar é um trabalho difícil, porém, não impossível, e devemos fazê-lo.

Dizer que "não" quando é necessário não é mau. Há muitos casos em que dizer "não" é sadio.

Devemos aprender a distinguir o que nos faz bem do que faz mal, para podermos escolher corretamente.

Escolher nunca sacrificar a nossa dignidade é uma decisão que nos levará longe.

Não deixe que passem por cima de você e evite justificar as ações dos outros. Nada justifica ser maltratado; não faça disso uma constante na sua vida. Se já percebeu que foi manipulado e decidiu que não vai mais querer isso para você, já está no caminho da mudança.

4. Assuma a sua responsabilidade!

Você ter sido vítima de manipulação não significa que tenha de viver com sentimentos de ódio e rancor. Talvez, no caminho, tenha perdido muita autoestima, sua identidade tenha ficado marcada, mas não deixe que isso continue envenenando sua vida.

Perdoe quem lhe fez mal e olhe de novo para seus objetivos porque, se não fizer isso, vai continuar carregando um fardo pesado demais pelo resto da sua vida.

Volte seu olhar para as pessoas que lhe fizeram bem e continue em busca de relações sadias e que aportem à sua vida.

Não cometa os mesmos erros; no dia-a-dia avalie suas decisões sempre tendo claro o que é que você quer para sua vida.

Não se sacrifique por ser amável demais. Se escolher não sacrificar sua dignidade, os frutos serão muitos e sua autoestima irá crescer. Assuma a direção de sua vida e não deixe que ninguém tome decisões por você. São as suas decisões que o levam a se converter em uma pessoa manipulável ou não.

Pense que o fato de ter sido vítima de manipulação só serviu para que isso nunca mais aconteça com você. Agora já conhece os diferentes tipos de enganos dessa gente e poderá desmascará-los quando se aproximarem da sua vida.

Arrisque-se a expor seus pensamentos, jogue fora seus medos. Tome decisões próprias e esqueça os sentimentos de culpa ou vergonha. Essa é a única forma para ser livre de verdade, livre de qualquer tóxico.

Capítulo 12

O orgulhoso

*Gostaria de ser mulher para poder ser beijada
por uns lábios tão lindos quanto os meus.*

UM NARCISISTA PARA SUA NAMORADA

1. O que você faria sem mim?

“Espelhinho, espelhinho: há alguém mais lindo do que eu?”

Soberbo, vaidoso, arrogante, presunçoso, endeusado, imodesto, pedante, petulante, narcisista, autossuficiente, satisfeito, envaidecido, presumido são todos sinônimos de uma mesma palavra: orgulhoso. São muitos, não é mesmo?

Só de pensar que alguém reúne todos esses qualificativos, essa pessoa já tem “má reputação”.

O orgulhoso é aquele que tem um excesso de confiança em si mesmo, no que diz, no que faz, nas decisões que toma; para ele, tudo que faz é perfeito, ele é perfeito, ele é Deus e faz tudo certo, e nada nem ninguém podem falar algo contra.

Todos, alguma vez, nos sentimos orgulhosos por algo excelente ou extraordinário que fizemos, nos sentimos satisfeitos conosco, e isso não é errado; estar seguro de si mesmo é algo saudável e benéfico

para nossa autoestima. O problema surge quando acreditamos que essa conquista que obtivemos nos habilita a pisar, insultar ou desqualificar o resto das pessoas que estão perto de nós.

Sem ir mais longe, quem nunca brigou alguma vez com um amigo, com seu parceiro, com seu chefe e deixou de falar com ele por um

tempo? Com o pensamento: "ele
que ligue para mim! Não vou ligar,
por que deveria?"

"O orgulho é o complemento da ignorância."
Bernard de Fontenelle

Ter confiança é bom, mas
um excesso de fé em uma ideia ou

em determinada situação paralisa tudo de positivo que pode acontecer conosco.

O excesso de confiança não dá margem para melhorar. Quem diz: "O que eu fiz está perfeito" não analisa "como poderia fazer para melhorá-lo?"

Não falo da autoexigência do perfeccionismo, mas do fato de que uma pessoa sã sempre deve deixar uma margem de dúvida para analisar o que fez.

Se, por outro lado, tem excesso de confiança, essa pessoa tentará explicar tudo, justificar tudo, sem se permitir uma margem para analisar: "Eu poderia pensar de uma maneira melhor?"

Muitos pensam que poderiam mudar o mundo, terminar com o problema da desnutrição mundial, mas lamentavelmente acreditam que somente eles seriam capazes de estabelecer a mudança. Em suas cabeças,

repetem: "Sou o mais inteligente,
o mais lindo, o mais sagaz, o mais
tudo." Eles são tudo.

O orgulho não é ruim, até
certo ponto. O problema está na
medida exacerbada dele. Esse é o
verdadeiro conflito.

"Se o homem orgulhoso soubesse
como parece ridículo perante
quem o conhece,
por orgulho seria humilde."
Mariano Aguiló

2. Primeiro eu, segundo eu e terceiro eu

Uma pessoa com excesso de confiança não pode melhorar e então, sem se dar conta, estanca.

Há três tipos de excessos de confiança:

- **EXCESSO DE AMOR PRÓPRIO:** "Se não estou, isso não vai funcionar", "se vou embora, minha família afunda", "se não estou, esse projeto acaba destruído." As pessoas que falam assim são aquelas que se acreditam seres únicos dada a excessiva confiança que têm depositada em si mesmas. As pessoas que são assim não têm tempo para parar e pensar: "Em que posso continuar melhorando?", por isso perdem de vista tudo de bom que está por vir. Em troca, as "pessoas abertas à melhoria contínua" são as que ganham o prêmio. O orgulhoso termina, em muitas ocasiões, humilhado. Quando nos sentimos imprescindíveis em determinadas áreas, certamente aparecerá alguém que fará as coisas melhor que nós e ganhará o prêmio.
- **EXCESSO DE CONFIANÇA EM SUA CAPACIDADE:** há pessoas que não aceitam sugestões nem ideias novas, pessoas que se uma vez obtiveram um resultado brilhante ficam estagnadas e não aceitam contribuições novas. São aquelas que, se lhes dão alguma sugestão como: "Olha, isso poderia ser feito de outra maneira", respondem: "Não, não, porque assim deu certo." Tudo o que produzem sempre tem uma explicação. Elas sempre dizem: "Eu sou assim e assim como digo estará bom." A pessoa que não é capaz de fazer uma análise e um balanço para melhorar sempre será "mediocre", e sem se dar conta

"A ciência é orgulhosa pelo
muito que aprendeu;
a sabedoria é
humilde pelo que sabe."
William Cowper

ficará estagnada em sua posição. Acreditará que é a melhor até o momento em que surja alguém que obtenha melhor resultado e mais lucros e então, mas só então, talvez tenha a humildade de se perguntar: "O que está acontecendo?"

• **EXCESSO DE CONFIANÇA NA MANEIRA DE PENSAR:**

Observe este diálogo, talvez você já o conheça:

- Eu penso assim, vejo as coisas assim.
- Sim, mas seu casamento está se desgastando.
- Não importa, para mim é assim e ponto final.

Puro orgulho. Aqueles que se identificam com essas palavras são pessoas que tristemente pensam e se sentem como a única "Coca-Cola do deserto", seres que não podem, nem mesmo perante a dor, parar para reavaliar suas próprias vidas.

Os que sempre voltam de todos os lugares são os que nunca foram a nenhuma parte.

O orgulho é como o mau hálito, todos percebem, exceto quem dele padece.

Ter confiança em nós mesmos e nos outros é muito bom e produtivo, no entanto precisamos deixar uma margem necessária para melhorar, questionar, reconhecer os erros, superar-nos, dar espaço ao equívoco e romper com a perfeição que nos prende em latas herméticas que não permitem que nada de novo e melhor penetre nelas.

"O conhecimento aumenta
nosso poder na mesma proporção
em que diminui nosso orgulho."

Paul Bernard, *Tristão*

Sejam excelentes em tudo o que fazemos; a perfeição só nos fará parar para olhar os detalhes.

Só as mentes abertas são capazes de compreender que tudo

pode ser melhorado, e que sempre podemos conseguir mais. O problema maior de que padecem os seres humanos é a paralisia mental, paralisia que lhes impede de continuar sonhando.

Se por momentos em sua vida a mente rígida e os pensamentos fechados ocuparam grande parte de seu tempo e você, de repente, decide ser livre dessas emoções tóxicas que só o atrapalham, a estagnação se converterá em uma mera lembrança.

A partir do momento em que somos capazes de romper com o excesso de confiança em nós mesmos e estamos prontos para sair da estagnação, teremos clareza para focar nos novos objetivos e conquistar cada um dos sonhos que há em nossa mente e em nossa alma.

Quando você estiver livre da paralisia mental, não haverá muro nem cume que seja grande demais na sua frente! Será um alpinista de alto rendimento!

Quando romper com sua excessiva confiança, poderá mudar o percurso e fazer o que nunca fez antes.

"O que distingue o homem insensato do sensato é que o primeiro anseia morrer orgulhosamente por uma causa, enquanto que o segundo aspira a viver humildemente por ela."

J. D. Salinger

Capítulo 13

O queixoso

Uma mulher diz: "Como tenho sede! Como tenho sede! Como tenho sede!" Uma vizinha a escuta e se aproxima com um copo de água e então, depois de beber, a mulher diz: "Como tinha sede!"

1. "A mente de lagosta" nunca conquista nada

Se chove, fica chateado; se sai o sol, também; se cumprimentam de má vontade, fica bravo; se cumprimentam amavelmente, fica incomodado. O tema é se queixar, encontrar um motivo para pensar que o mundo está contra ele e que ninguém é capaz de entendê-lo.

Quem é que está contra ou a favor de quem? O queixoso sempre encontrará um motivo para se queixar. Pelas dúvidas, é preciso se queixar, inclusive antes de averiguar ou de perguntar. Primeiro: a queixa!

Existem pessoas que o primeiro que fazem é se queixar. A queixa é um lamento, uma exigência, uma censura, uma inquietação, um desgosto, uma reclamação permanente que a única coisa que consegue é distanciá-lo das melhores pessoas. Quem gosta de estar próximo de pessoas que sempre estão dispostas a encontrar o "pelo no ovo"?

Muitos são colecionadores de queixas. Dizem por exemplo: "Fui machucado", "fui maltratado". Por quem? É a pergunta que fazem, e eles respondem indistintamente: "Meu chefe", "meu primo", "meu tio".

E talvez tenham razão, porque, na realidade, se foram machucados, sofreram injustiças; o que não sabem é que ao se expressar permanentemente por meio da queixa, a solução do conflito se afasta cada vez mais e sua mente se converte em uma "mente de lagosta".

❦
"Se há remédio, por que se queixa? Se não tem remédio, por que se queixa?"
Provérbio oriental
❦

Você tem *mente de lagosta*?

Vejamos, responda a estas perguntas:

- Está sempre se queixando?
- Tem problemas com muitas pessoas?
- Você vê as coisas grandes como difíceis de conseguir?

Se responder a uma dessas perguntas com um "sim", é porque tem mente de lagosta.

A queixa só produz insatisfação; sempre mostrará descontentamento, ressentimento, desgosto; reflete uma emoção encapsulada que termina causando doenças não só nos seus pensamentos, mas também no seu corpo.

Muitas pessoas fazem da queixa um hábito, uma forma de vida, pensando que se continuarem se queixando, o problema desaparecerá; acreditam que, por meio da demanda contínua, o conflito será solucionado, ou que talvez outro ser humano bondoso se compadeça de sua situação e solucione seu problema.

São pessoas que se lamentam o tempo todo, sem se dar conta de que com seu discurso ficam presas ainda mais ao passado e à dificuldade, revivendo velhas penas e culpando-se talvez por não terem podido aproveitar tal ou qual oportunidade. Medos, inseguranças, inquietude, aflição e dor são sentimentos atravessados pelas pessoas *queixosas*, convertendo-se assim em *seres tóxicos* para si mesmos e para os que estão ao seu redor.

2. As condutas mais comuns dos queixosos

- **TÊM PROBLEMAS COM OS OUTROS E VIVEM RECLAMANDO:** todo problema não solucionado se expressará com as pessoas que estão mais próximas. Quando alguém o rejeita, não assuma como algo pessoal, pense que essa pessoa certamente foi rejeitada e machucada antes. Trataremos os outros do mesmo jeito que tratamos a nós mesmos. Muitos guardam dentro de si hostilidades e broncas. Talvez aconteça com você também; talvez tenha sido maltratado e manipulado por anos, e em vez de ter falado a tempo e curado as emoções lastimadas, hoje fere as pessoas que estão mais próximas e que lhe oferecem uma nova oportunidade. O Doutor Don Colbert, um dos melhores médicos dos Estados Unidos, disse: "O que você experimentar emocionalmente se converterá em uma sensação física." As estatísticas revelam que nos Estados Unidos, por exemplo, são consumidos, por ano, cinco bilhões de tranquilizantes; cinco bilhões de barbitúricos; três bilhões de anfetaminas; dezesseis bilhões de toneladas de aspirinas. A hostilidade é uma emoção que surge da inimizade, da má vontade, que se conhece como "mau gênio", "impaciência" ou "queixa". Vinte por cento da população possui um nível de hostilidade que coloca em risco sua vida. De cada dez pessoas, duas carregam problemas encapsulados que as afetam, tendo sete vezes mais possibilidades de morrer de doenças do coração. As autópsias feitas em soldados da Coreia e do Vietnã revelaram que sofriam de arteriosclerose produzida pelo estresse da guerra. Há muita gente que não esteve na Coreia nem no Vietnã, mas vive em uma guerra constante, lutando contra todo mundo e, em vez de olhar dentro de si e ver seu problema pessoal, diz: "Não gosto daquela pessoa", "Você me maltrata". Na Finlândia, foi descoberto que a hostilidade é a enfermidade que mais afeta o coração, comparável com o cigarro e o colesterol alto.

- **PERCEBEM TUDO NEGATIVAMENTE:** frente a grandes desafios, os queixosos veem tudo negativo e se desculparam dizendo: "Não posso", "não serei um bom pai porque é muito difícil", "falta muito". São pessoas que vivem vendo os outros como gigantes, como impossíveis, muito maiores do que são, na verdade. São pessoas que, antecipando a queixa, se esquecem do potencial que têm dentro de si para chegarem à meta. Se esse é o seu caso, como sabe que são gigantes se nem sequer tentou derrubá-los? É apenas a sua mente que pensa assim. Os pensamentos determinam sua ação e, portanto, seus resultados.

O conflito da *mente de lagosta* é que não se dá bem consigo mesma, e esse é o desafio: dar-se bem consigo mesmo, durante as 24 horas do dia e conquistar todos os sonhos.

Mas será que é possível sair da queixa e dar-se bem consigo mesmo?

Claro que sim. Se aplicar estes princípios, eles o levarão a ter resultados bem-sucedidos:

- **"SE NÃO ME DIZEM NA CARA, NÃO LEVO EM CONSIDERAÇÃO":** se alguém comenta com você "me disseram que você disse, que o outro disse, o que dizem de você", não caia nessa armadilha! Se alguém quer lhe dizer algo, que seja suficientemente valente para falar na sua frente; do contrário, não há nada a esclarecer. Responda somente cara a cara, do contrário você entrará no jogo neurótico dos que "levam e trazem".
- **"DEVO ESTAR CONCENTRADO NAS COISAS IMPORTANTES":** as coisas importantes multiplicam sua energia, as secundárias as roubam. Se uma pessoa expressa estar esgotada porque seu sonho é muito grande, está cometendo um grave erro. Os grandes propósitos não nos desgastam; pelo contrário, os desafios nos motivam e nos impulsionam a continuar. Os detalhes e as queixas são os que desgastam. Os desafios renovarão suas forças a cada manhã e o manterão jovem. Concentre-se no im-

portante, não se detenha a coisas pequenas. Mantendo o foco em nossos objetivos, teremos a energia necessária para chegar e, além disso, estaremos bem conosco. Se nos desgastamos, é porque estamos perdendo tempo com as pessoas inadequa-

❖
"As queixas são a
língua da derrota."

Frank Crane

❖
queixas, em projetos irrelevantes, em discussões sem sentido, mas se nos ocupamos do importante, teremos a força das águias, correremos e não nos cansaremos, porque saberemos para onde estamos apontando. Os que vivem para o ócio farão com que você perca seu tempo, não desperdice sua força. Mike Murdock diz: "O que não respeita seu tempo tampouco respeitará sua vida."

- "PRECISO ESTAR ABERTO AO SOBRENATURAL": o que você conseguiu não é tudo o que irá obter. Não avalie sua vida segundo suas conquistas de hoje. Sempre há mais, muito mais. Abra-se à novidade. Quando sua mente está aberta ao novo e se permite ser surpreendida por outras oportunidades, os melhores momentos chegam à sua vida. Se estamos dispostos ao novo, a queixa não tem lugar.
- "ALGO DESCONHECIDO SAIRÁ À LUZ": o potencial é uma força não liberada, um poder não usado, uma reserva oculta. Se você abrir a porta, ele o levará aos êxitos mais extraordinários que já sonhou. Tudo está dentro de nós: um escritor, um cantor, um vencedor, uma comerciante, uma mulher de negócios, um grande pai, "um gênio".
- "ESTANDO BEM COMIGO MESMO, DIREI O CORRETO": Mike Murdock diz: "Suas palavras são ferramentas." As palavras têm poder. Se falamos: "Minha vida é um desastre", "este trabalho é péssimo", estaremos construindo o que declaramos. Seu destino está marcado pelo seu discurso. "Diga-me como fala e lhe direi o que acontecerá a você." Seus pensamentos de-

terminam suas palavras. Ao receber uma mensagem, pense: é justa? É saudável? Ela me aproxima do meu objetivo? Faz bem para mim? Se a resposta é negativa, descarte-a. Tudo o que é honesto, tudo o que é justo, tudo o que é puro, tudo o que tem bom nome, se algo é digno de ser falado, é nisso que precisamos pensar. A queixa mata, detém, destrói. Suas palavras são o cartaz que indica para onde você está indo e têm o poder de dar vida ou morte.

Agora você decide: "mente de lagosta" ou "mente de resolução". Não seja um problema para si mesmo! A única maneira de romper o círculo da queixa é movendo-se, saindo do lugar onde nada acontece.

❖
"O pessimista se queixa do vento;
o otimista espera que o vento mude;
o realista ajusta as velas."

William George Ward

- Exponha a queixa e imediatamente procure a resposta.
- Aprenda a falar com soluções.
- Seja uma pessoa que não se agrida, que não se queixa.
- Os maus momentos são parte da vida. O pior que pode nos acontecer não é "o problema", mas que essa situação nos limite mental e fisicamente.
- Não deixe que as crises o limitem: a queixa não pode impedi-lo de dar o salto. As crises pretenderão assentá-lo no lugar da dor e da queixa, mas você tem uma mente de resolução capaz de superá-las para assim passar para o outro lado.
- Não permita que a loucura e a queixa dos outros o limitem. Ninguém pode dizer para você: "este é o limite." Não se deixe limitar pela loucura e pelas queixas dos outros; não permita que as queixas o amarrem.
- Não permita que sejam as outras pessoas que estabeleçam seus limites: ninguém pode limitá-lo. Seja inteligente, não re-

aja nem se mova por instinto. Quem é paciente mostra mais discernimento. Quando os outros quiserem apressá-lo, não se apresse, siga seu ritmo por uns dias, e depois seguramente verá tudo de forma diferente.

Lembre-se de que:

- O queixoso perde seu tempo em anedotas e coisas passadas.
- O queixoso fica vivendo as circunstâncias.
- O queixoso não tem sonhos, metas, nem objetivos.
- O queixoso é codependente, está esperando que outro resolva sua vida.
- O queixoso duvida, reitera e é limitado.
- O queixoso tem uma mente fechada.
- As pessoas de sucesso valorizam seu tempo e sabem que o tempo da queixa é um tempo perdido.
- As pessoas de sucesso aprendem, se instruem permanentemente.
- As pessoas de sucesso sabem se concentrar na "guerra".
- As pessoas de sucesso investem em coisas importantes.
- As pessoas de sucesso investem em seu crescimento pessoal.
- As pessoas de sucesso vivem cada momento com intensidade.
- As pessoas de sucesso investem o tempo em sonhar sonhos grandes.

O que você escolhe ser? Queixoso ou vitorioso?

3. Queixosos e queixas

Muitos acreditam que a queixa é uma possível solução para seus problemas, sem se dar conta de que o único que conseguem com ela é mais queixa e assim sucessivamente, até ficarem presos a um círculo vicioso sem saída. A queixa é um sinal ao qual precisamos prestar atenção. Queixar-se é produto de uma acumulação de emoções reprimidas

atuais e passadas, muitas vezes por não dizer nada, e outras tantas por falar em demasia.

Na sociedade em que vivemos, há muitas pessoas que se queixam o tempo todo. Precisamos romper com esse costume, esse mau hábito e sermos livres desse falatório contínuo que só nos traz mais dor de cabeça.

É assim como existe uma diversidade de queixosos, encontramos também diferentes classes de queixas. Analisemos algumas delas:

- **A QUEIXA OCIOSA:** é a mais comum entre pessoas que se queixam porque não fazem nada o dia todo, essas às quais "sobra tempo". Trata-se de pessoas que são capazes de transformar um detalhe em uma grande catástrofe. Sempre existe, para elas, um "porém", um obstáculo que precisam evitar. Sua fala é uma queixa.
- **A QUEIXA ESPORÁDICA:** é a que se faz eventualmente por diversos motivos, pensando que talvez, ao nos queixarmos, alguém se encarregará de solucionar nosso problema.
- **A QUEIXA COMO "ESPORTE FAVORITO":** é a preferida entre pessoas que vivem dentro do círculo da queixa; permanentemente vivem se queixando. Queixas levam a queixas.
- **A QUEIXA VICIOSA:** o círculo deste tipo de queixa é:
 - eu me queixo
 - alguém me escuta
 - quem me escuta não faz nada
 - volto a me queixar, me escutam de novo
 - quem me escuta continua sem fazer nada
 - continuo a me queixar, a pessoa continua a me escutar e não faz nada
 - eu me queixo outra vez, mas a esta altura essa pessoa já se acostumou com a minha queixa e sabe que no meu discurso a única coisa que tem espaço é "a queixa".

É como quando você passa por uma casa e o cachorro late para você: no primeiro dia, fica atemorizado; com certeza, no segundo dia, ele volta a latir, mas você não se assusta tanto. Na outra semana, sabe que o cachorro vai latir, mas já não se surpreende. É o mesmo que acontece com as pessoas queixosas: o outro se acostuma às suas queixas e a última coisa que irá querer fazer é escutá-la.

Agora, no entanto, como obter o que necessito sem me queixar?

Se conseguirmos nos relacionar com "o outro" de forma respeitosa, conseguiremos o que queremos. Há maneiras e maneiras de pedir aquilo que almejamos e a queixa contínua não é a melhor forma de dar a conhecer nossa demanda. A queixa só será um obstáculo e não lhe trará nenhum benefício, só amargura.

O tempo que perdemos nos queixando poderíamos aproveitá-lo buscando soluções e tirando proveito da situação pela qual estamos passando. Reverta tudo que esteja ao seu alcance e busque o lado bom das suas circunstâncias.

É importante que nossa mente esteja sempre ocupada, seja trabalhando, estudando ou nos aperfeiçoando. Procure fazer sempre algo produtivo de maneira tal que a queixa não tenha espaço em sua vida. Não devemos deixar nossa mente ociosa. Mantenha-se ocupado, com a visão de seus sonhos, libere seu potencial e use toda a criatividade que tem a seu favor. Esqueça a queixa, erradique-a de sua vida e verá que tudo vai sair como está esperando.

4. Como atuar com os queixosos?

Podemos atuar de maneiras diferentes com eles:

- Não necessitamos nos colocar de acordo nem dar razão às pessoas que manifestem a queixa. O máximo que conseguiremos é que continuem se queixando, alimentando assim sua fome emocional.

- Não vamos contrariá-los, deixe que se expressem.
- Não devemos tentar solucionar seus problemas (se é que existe algum ou só se queixam por se queixar).
- Não devemos teimar em obrigá-los a raciocinar direito, explicando "isto é assim ou assado", indicando que convém tal ou qual coisa. O queixoso não poderá entender, a menos que decida transformar sua atitude.

Cada vez que você for se queixar de algo, pergunte-se: "Por que estou me queixando disto?" Antes de se queixar, revise como está sua autoestima, e, se perceber que há algo que não anda bem, procure ajuda e cure suas emoções. A queixa nos mostra que há uma ferida que ainda continua sangrando.

Não se queixe, reverta o lamento, pense que, quando você se queixa, está se boicotando.

Se vê que algo está mal, faça-o outra vez; se vê algo caído, levante-o; não espere que outro faça isso. Mude sua maneira de atuar, sua forma de falar, seu modo de expressar e não se detenha para se queixar, continue, avance e não olhe para trás, que ainda resta um longo caminho.

Capítulo 14

O poder das palavras

*Há homens cujas palavras são como golpes de espada,
mas a língua dos sábios é medicina.*

SALOMÃO

1. O poder das palavras "sim" e "não"

Quantos disseram "sim" quando queriam dizer "não"? Geralmente temos medo de dizer "não" porque não queremos destoar: se todo mundo faz algo, como você vai dizer que não quer fazer? Temos medo das consequências negativas de ter dito que "não": o que vai dizer o outro? Que vai pensar o outro? Talvez deixe de me amar se digo que "não quero" fazer o que ele me diz.

O "não" é necessário e devemos aprender a dizer com paz; podemos e está permitido dizer "não". Dizer "não" muitas vezes é sinônimo de saúde. Sem ódios, nem broncas, nem em maus tons podemos dizer "não".

Quando não podemos dizer "não" é porque não sabemos nem podemos distinguir qual é a nossa prioridade na vida, para onde estamos indo e qual é o nosso objetivo.

As decisões que você toma estarão determinadas pelo objetivo que quiser alcançar.

Você está indo para o lugar correto com suas palavras? Toma suas decisões de acordo com os objetivos que se propôs? Ou está vivendo e falando só por falar e preencher espaços vazios?

Quando temos um alvo correto, isso pode definir o que vai aceitar e o que vai rejeitar. O "sim" e o "não" não são apenas palavras, mas limites e permissões que damos a nós mesmos.

- O "sim" e o "não" fazem parte de toda negociação.
- O "sim" e o "não" determinarão sua posição de liderança, autoridade e controle sobre sua própria vida.
- O "sim" e o "não" falarão de você, de seus interesses e de suas determinações.
- Um "sim" e um "não" ditos sabiamente e a tempo evitarão grandes dores de cabeça.
- Cada "sim" e cada "não" que você estabelecer determinarão uma solução ou um problema novo.
- Cada "sim" e cada "não" que você emitir sabiamente ou não, estará aproximando ou distanciando-o de seu sucesso.
- Cada "sim" e cada "não" que você pronunciar o manterá focado.

Quando você sabe qual é seu alvo específico, sabe a quais coisas deve dizer "não" e a quais dizer "sim". Sabe quem escolher, com quem falar.

Seja responsável. Responsabilidade é saber o que fazer e o que não fazer. As pessoas se destacam quando têm palavra e cumprem com o que prometem. Devem acreditar em você: que seu "sim" seja "sim" e seu "não" seja "não".

E se, por um momento, você duvidar da resposta que deve dar, tire cinco minutos e faça como na propaganda: "pare um pouquinho, descanse um pouquinho"; você

✦
"Seja o seu 'sim', 'sim', o o seu 'não',
'não'; o que passar disso
vem do Maligno."

Bíblia

✦

pensa cinco minutos ou todos os que necessitar antes de dizer um "sim" ou um "não" como resposta. Dê um tempo a si mesmo, permita-se refletir para avaliar e decidir. Ninguém pode controlar seu tempo e suas decisões. "O outro poderá esperar uns minutos" e quando decidir, o que estiver determinado a fazer, mantenha, não mude. Se equivocar-se, poderá recomeçar. Determine um objetivo e cumpra-o! Você deve estar respaldado pela verdade, e não pela falsidade ou pela mentira.

Ser fiel a si mesmo e a nossas palavras nos converterá em pessoas críveis e confiáveis, tanto se dissermos "sim" como se dissermos "não".

Se você ficar de se encontrar com alguém a certa hora, faça isso, não se atrase.

Se você se comprometeu a ajudar alguém, faça isso, não adie nem cancele.

Se assinou um contrato, cumpra-o. As palavras têm valor; sejamos fiéis a nós mesmos. Não faça pactos com ninguém, só consigo mesmo, mas, uma vez que deu sua palavra, seja fiel a ela. Quando somos capazes de levar a cabo o que prometemos, nossas relações, sejam familiares, trabalhistas ou sociais são cada vez mais excelentes. Um homem fiel a suas palavras é confiável e apto para estar em níveis de poder e liderança.

Controlemos o que podemos controlar: nossas palavras. Porque aquilo que pensar e falar, nisso você se converterá. Não funcionemos por emoção, mas por convicção. Há pessoas que atuam segundo o que

sentem: "Sinto-me mal", "sinto-me bem". Um dia se sentem reis e no outro, insignificantes. Na segunda, sentem que o trabalho é o mais importante, mas na terça o mais importante é a família; na segunda

~*~
"Há palavras que ferem como espada,
mas a língua dos sábios traz a cura."

~*~
Provérbios

se casam com alguém porque acham que estão amando, mas na outra semana, se separam porque sentem que já não gostam mais do outro; sentem vontade de ter um filho, mas na outra semana o abandonam porque agora acham que ele arruinou suas vidas. É essa gente que vive animada um dia e desanimada no outro e, de acordo com o que sen-

tem, é como dirigem sua vida. São pessoas que hoje dizem branco e amanhã, negro. Não se mova por ideias ou estados de ânimo, faça-o por convicção. A convicção é a determinação e a segurança sobre algo. O grande problema da sociedade de hoje é que não existem pessoas com convicção.

Não se deixe levar por sua mente; sua mente é o mais demente que você tem, a palavra de fé é única e verdadeira.

Você precisa aprender a frear sua mente e a crescer. Ninguém vai fazer nada por você; deve fazer tudo por si mesmo. Solte a palavra e atue baseando-se nela. Encha-se de palavras de ânimo, de fé.

Fale com fé. Renove sua mente, suas palavras se nutrirão do que acreditar. Acredite no que confessar.

De onde sai o que eu acredito? Do que penso.

O que penso, acredito; e o que acredito, confesso.

De onde sai o que penso? Do que ouço. O que confesso é o que acredito. O que acredito vem do que penso.

Não permita que seus pensamentos o arrastem. Não se mova pelo que sente. Seja leal à verdade, à sua convicção e não a seus sentimentos.

Existiram dois irmãos que um dia disseram: "É possível voar", e todo mundo riu. Por volta do ano 1900 construíram um avião e quiseram levantar voo. Um deles conseguiu, mas o avião caiu e o piloto morreu; o outro irmão enterrou o falecido, mas não enterrou seu sonho nem sua fé; e então voltou a tentar. Passaram-se doze anos e o irmão vivo melhorou seu avião e voou sobre Nova York. Pela primeira vez o homem alcançava o céu com uma máquina.

~*~
"Quando falar, procure fazer com
que suas palavras sejam
melhores que o silêncio."
Provérbio hindu

~*~
"Não se mova por gosto,
mas por convicção. Convicção
não é um rito que se defende
com todo o rigor, mas uma verdade
divina que criou raízes em sua vida."
~*~

Pode morrer tudo ao seu redor, mas nunca enterre sua fé, nunca enterre seus sonhos.

2. O que peço é o que recebo

É comum ver certas pessoas que não conseguem ser felizes porque não expressam diretamente o que querem, o que desejam ou o que pensam.

Pedem, desejam, anseiam, mas não são específicos. Muitos têm imensos desejos em seu coração, em sua mente querem alcançar metas, mas não conseguem nem sabem expressá-las. São essas pessoas que, quando lhes perguntamos o que estão esperando da vida, respondem "paz, amor, felicidade, saúde, dinheiro". E esses desejos não são ruins, mas são indefinidos, metas abstratas impossíveis de avaliar.

Quando pedimos, necessitamos ser específicos, só assim poderemos focar nas estratégias que devemos desenhar para alcançar nossas metas. Necessitamos estabelecer quanto queremos ganhar, que carro queremos, que tipo de relação estamos buscando. Dessa forma estaremos focados e dessa maneira poderemos colocar em ação o que antes foi um desejo em voz alta.

Quando pedir algo, seja específico. Não seja enrolador. Afirme o que está esperando receber, peça e chame as coisas por seu nome. Se não conhecer quais são os seus direitos, nunca vai conseguir pedir direito, como convém. Diariamente, nos encontramos com pessoas que assumem uma atitude errada no momento de pedir o que esperam receber. E aqui está a resposta, por que alguns recebem e outros não. "Se pede e não recebe, é porque pede mal": você pede duvidando e a dúvida é semelhante à onda do mar, que é arrastada pelo vento e levada de uma parte a outra. Peça de acordo com o que está esperando receber!

No entanto, muitas pessoas costumam falar e pedir das seguintes maneiras:

- **VITIMIZANDO-SE:** são as pessoas que em lugar de pedir: "Você me compra um sorvete?" Ou em vez de dizer: "Vou comprar um sorvete porque tenho vontade." Dizem: "Horas preso aqui, trabalhando, morrendo de calor e ninguém faz nada por mim."

Então, se neste momento você se identifica com esse estilo de pessoas, pense por um momento:

Por que não pedir as coisas por seu nome e dizer: "Quero um sorvete"?

Qual é o problema de fazer isso?

O que acontece é que na maior parte do tempo pensamos que não temos a capacidade para expressar o que queremos, ou pior ainda, que não merecemos aquilo que desejamos. E isso é falso. Tudo, mesmo os aspectos mais ínfimos, foi criado para que possamos desfrutar.

- **SENDO ENROLADORES:** são os que não dizem as coisas diretamente. Por exemplo, em lugar de indicar aos outros que gostariam de receber sua visita, dão milhares de voltas para mostrar que se sentem sozinhos e abandonados.
- **"ADOCENDO" AO FALAR:** é o caso típico daquelas pessoas que ficam doentes quando estão atravessando um problema ou uma dificuldade. São as que não conseguem colocar em palavras suas emoções e então são seus corpos que devem falar por elas. Nesses casos, é comum que manifestem sintomas como febre, dores de cabeça ou enjoo, mal-estar estomacal, que indicam que algo estranho está acontecendo. Dessa forma, aqueles que as rodeiam serão obrigados a se aproximar e perguntar o que está acontecendo. Esses personagens, em vez de dizer: "Vou tirar uma semana de férias porque preciso descansar" ou "esta semana não faço nada porque estou exausto", preferem adoecer para poder ficar de cama e justificar um talvez merecido descanso.

- **FALANDO POR MEIO DE INDIRETAS:** ao não conseguir expressar o que querem, enviam indiretas e "misseis" o tempo todo de

❦

"Não só de palavras vive o homem, apesar de que em algum momento terá de comê-las."

Adlai Stevenson

❦

várias maneiras, pensando que alguém entenderá "na marra" o que eles não conseguem colocar em palavras claras e concisas. Você precisa se conscientizar de que "quem pede recebe".

Se alguém não consegue expressar em palavras tudo o que deseja, termina "comendo" todos esses sentimentos. O problema é que se comemos o que acontece dentro de nós, estaremos comendo a nós mesmos.

Podemos falar por emoção, sentimento, opinião ou fé.

Emoção é o que sinto agora, sentimento é o que venho sentindo há muito tempo. Os últimos muitas vezes terminam sendo ressentimentos, quer dizer, sentimentos que evoluem com o tempo e que, se não são expressos em palavras como deveriam ser, terminam machucando nosso corpo.

Necessitamos aprender a falar e a dar valor a cada palavra que enunciamos. As palavras têm poder para construir, mas também para destruir; dependerá de nós quais escolheremos para nos comunicar. Para crescermos e ficarmos saudáveis, precisamos aprender a transmitir nossos sonhos, nossas metas e nossos projetos.

É tempo de bendizer nossa vida, de emitir palavras de alento, de sabedoria, de projeção, de poder, de fé, de vida.

Enquanto estivermos falando de vida, nossos sonhos se cumprirão.

3. Os "nãos" que curam

"Um 'não' pronunciado com a mais profunda convicção é melhor e maior do que um 'sim' enunciado só com o propósito de agradar ou, o que é pior, de evitar um problema", dizia Mahatma Gandhi.

Para ter mais saúde e mais sucesso, necessitamos dizer "não" a determinados fatos e a certos tipos de pessoas.

William Ury cita: "A arte de liderar não está em dizer 'sim', mas em saber dizer 'não'. Muitas vezes não conseguimos dizer 'não' quando desejamos fazer e sabemos que deveríamos."

❦

"O começo do fim da vida ocorre no dia em que guardamos silêncio perante as coisas que nos importam."

Martin Luther King Jr

❦

Para superar essa situação, devemos:

- **NÃO IDEALIZAR NINGUÉM:** ao idealizar a outra pessoa, estamos colocando-a em um papel superior enquanto nos diminuimos, tornando-nos assim mais vulneráveis e ficamos expostos para que o outro possa nos ferir. Se nos conectamos com outras pessoas (qualquer que seja o lugar que essa pessoa ocupe), deve ser *de igual para igual*, porque se colocar "acima de" é um ato de soberba e "debaixo de" habilita a que os outros decidam nos humilhar. Devemos recordar que todos viemos do mesmo tronco e todos merecemos as mesmas oportunidades.
- **NÃO REAGIR MAL PERANTE AS PALAVRAS DAS PESSOAS:** há palavras que chegarão para feri-lo e provocar uma reação a essa mensagem que lhe transmitem. As pessoas que pronunciam essas palavras se chamam, em psicologia, tóxicas.

❦

"As palavras não só são vistas ou ouvidas, elas também brilham."

Alfonso Sastre

❦

Diferentes tipos de *pessoas tóxicas*:

- **O OFENDIDO:** é o que com uma palavra ou conduta sua fica ofendido e, dessa maneira, manipula. Transmite a mensagem: "Como você se comportar, eu também o farei", para que os outros fiquem na expectativa de suas ações.

- **O QUE ATIRA E FOGE:** é o que passa, atira um míssil e continua o caminho porque o que está procurando é sua reação.
- **O QUE TRIANGULA:** é o que "leva e traz", coloca você no meio de uma discussão que não lhe corresponde para ser obrigado a tomar partido e sair em defesa de alguma das partes.
- **O PSICOBATA:** é o que felicita e desqualifica ao mesmo tempo.
- **O REACIONÁRIO:** gosta de discutir, criticar e tenta fazer com que você se junte a ele para perder tempo.

Um conselho: para caminhar com saúde, não reaja às palavras das pessoas. Aprenda a:

- **NÃO ESPERAR NADA DE NINGUÉM:** se colocamos as expectativas nas pessoas, só obtemos frustração, porque um dia responderá bem e outro dia, mal. Não existe nada mais variável que as emoções humanas.
- **NÃO SE COMPARAR COM NINGUÉM:** não se compare nem permita que o comparem porque não necessita ser como ninguém. A pessoa com problemas de autoestima vive se comparando: "Você tem marido, filhos e eu não", "você trabalha tanta quantidade de horas, mas eu trabalho mais". Todas as bênçãos têm um nome: você deve aprender a capturá-las e desfrutar aquelas que têm o seu.
- **NÃO "FUZILAR" OS OUTROS:** não tome como pessoal o que dizem os outros: "Alguém me disse que aquele disse que o outro falou mal de mim." Se o rechaçam, não assuma como pessoal: existirão centenas de justificativas possíveis para cada ação. Talvez a pessoa que o machucou tenha sido machucada, por isso ferirá qualquer um em seu próprio conflito. Não se apresse.
- **NÃO VALORIZAR A DOR:** devemos nos identificar com a felicidade e o sucesso, não com a dor. Não viemos a este mundo para carregar nenhuma cruz nem pagar nenhum preço, mas para cumprir com nosso propósito e explorar ao máximo todo o potencial do qual dispomos.

- **NÃO SE COLOCAR COMO VÍTIMA:** cada um tem o controle remoto de suas emoções e pensamentos; decide o que sentir, o que pensar e o que falar. Não entregue o poder de seus sentimentos aos outros, porque, se fizer isso, será um fantoche em suas mãos; ninguém poderá machucá-lo a menos que lhe dê permissão.
- **NÃO QUERER MUDAR NINGUÉM:** não gaste suas energias querendo mudar seu esposo, esposa, sogros, filhos, chefes etc., porque se a pessoa não quer, não muda. A melhor maneira para o outro mudar é não querendo mudá-lo. Se temos isso claro e podemos dizer "não" a tudo aquilo que nos prejudica, se sabemos dizer "não" a tudo aquilo que nos faz ser codependentes dos outros, estamos preparados para agir sobre todas aquelas oportunidades que merecem um "sim". Quando sabemos dizer "não", estamos preparados para defender nossos próprios interesses, o que mostrará que estamos focados em nossos objetivos.

"A forma como comunicamos o 'não', e o próprio fato de fazer isso, determina a qualidade de nossa vida!" Devemos dar valor a cada palavra que falamos: não digamos "sim" quando, na realidade, queremos dizer "não"; não tenhamos medo de perder nem de deixar de sermos aceitos ou amados ou levados em conta por saber dizer um "não" certo e eficaz a tempo. Respeitemos cada "não" que falamos.

O escritor William Ury descreve em seu livro *O poder de um não positivo* os três grandes dons de um "não positivo":

1. Acredita no que precisamos: para cada "sim" importante é necessário dizer mil vezes "não".
2. Protege o que valorizamos: o "não" positivo nos permite estabelecer, manter e defender os limites críticos.
3. Muda o que já não funciona: digamos "não" à complacência e ao estancamento de um lugar de trabalho.²

Um primeiro e certo "não" muitas vezes é o princípio do caminho que precisamos percorrer para chegar a estabelecer vínculos interpessoais saudáveis e acordos exitosos.

Se você acredita nas palavras que fala diariamente e as transforma em ações concretas, deixa de viver de falsas expectativas, das pessoas e das esmolas que possam lhe dar. Se fica preso à palavra de fê, começa a ver todos seus sonhos cumpridos, faz o que nunca fez antes e as coisas velhas são apagadas. Tudo, de agora em diante, será um fato novo.

4. Os outros e eu

Por acaso alguma fonte verte, pela mesma abertura, água doce e salgada? A figueira consegue produzir azeitonas e a videira, figos? A resposta é "não". Assim também é como de uma mesma boca não podem brotar palavras de amor e de ódio. Nossa língua é um membro pequeno, mas fica se gabando de grandes coisas. Nossas palavras são capazes de acender grandes incêndios.

—
 "Sejam todos prontos para ouvir,
 tardios para falar e tardios para ir-se."
 Bíblia

Os seres humanos sempre necessitam se comunicar com os outros. Por meio da linguagem, da conversa e das palavras, podemos conhecer como nos sentimos, o que está acontecendo conosco.

Além disso, somos capazes de projetar, sonhar, acariciar, amar, festejar, abençoar, odiar e maldizer.

Muitos dos erros que cometemos aconteceram porque não soubemos nos expressar nem comunicar o que queríamos dizer. Talvez não soubemos escolher as palavras corretas, ou tenhamos perdido tempo anunciando centenas delas, sem nos dar conta de que, no fundo, não estávamos dizendo nada, que "o outro" não entendeu em absoluto nossa mensagem.

Também pode ocorrer que o outro não registre o que estamos dizendo por distração, falta de interesse, cansaço, aborrecimento, estresse

ou simplesmente porque nossas palavras só denotam bronca, ira, irritação, enfrentamento ou discussão. A maior parte do tempo não estamos escutando os outros, mas prestando atenção ao que iremos dizer, aconselhar ou responder, outorgando-lhe assim maior poder às nossas palavras que às dos outros.

—
 "Muitas palavras nunca
 indicam sabedoria."
 Tales de Mileto

No entanto, saber escutar resulta muito mais eficaz que verbalizar milhares de vocábulos sem parar.

Se pudéssemos prestar atenção ao que os outros tentam nos dizer, não só conseguiríamos entendê-los, mas também chegaríamos a compreender seu interior e suas ações.

Todos tomamos decisões ruins alguma vez porque nos faltaram palavras de sabedoria. Muitas vezes "metemos a boca no trombone", falamos o que não devíamos por falta de reflexão, e outras tantas vezes fizemos o que não deveríamos ter feito. Somente quando alguém caminha sabendo o que dizer e o que fazer, se converte em uma pessoa sagaz. Sagacidade não implica enganar ninguém, não é *ser malicioso*, não é abusar da "Lei de Gérson", mas é a capacidade de ser consciente das oportunidades que temos para tirar delas o máximo proveito. A sabedoria não se aprende, se entende.

—
 "É um estúpido quem, podendo dizer uma
 coisa em dez palavras, usa vinte."
 Giusepe Carducci

Necessitamos aprender a nos escutar primeiro, para assim podermos ser entendidos pelos outros. Do contrário, somente viveremos fazendo monólogos que não interessam a ninguém.

A comunicação é essencial e primordial no vínculo interpessoal que estabelecemos diariamente. Começa por tomar cuidado com o que falamos com nós mesmos.

Podemos enunciar centenas de palavras e não dizer absolutamente nada ou podemos escolher o que falaremos sabendo o que

esperamos que essas palavras produzam nos outros. Devemos nos comunicar eficazmente.

Alguns exemplos de comunicação breve e eficaz:

- No dia em que Nelson Mandela foi liberado depois de 27 anos de prisão na África do Sul, ele fez o breve discurso que assinalou o fim do *apartheid*. Só precisou falar durante cinco minutos.
- A oratória de Winston Churchill ajudou a salvar a Inglaterra de ser vencida na Segunda Guerra Mundial. A leitura do texto-chave completo dura seis minutos.¹

Quando falarmos não façamos por emoção, nem por sentimento, nem para expressar uma opinião ligeira, falemos porque o que temos a dizer será um canal de comunicação e resolução.

Falar não significa impor nossa verdade "custe o que custar", mas expressar nossa perspectiva e fazer com que conheçam nossa mensagem. Uma vez dito isso, os outros serão livres para aceitá-la ou não.

Não deixemos que nossas palavras nos condenem nem condenem os outros, ou nos julguem. Devemos nos encher de palavras de vida, de paixão, de alento, de autoestima, de motivação, de anseios, de desejos, e agir de acordo com elas. Aprendamos a falar positivamente e não negativamente.

Falemos de forma clara:

"Agarre-se com força" é melhor que "tenha cuidado para não cair". "Estes são os alimentos que você pode comer" é mais positivo que "estes são seus alimentos proibidos". "Sente-se aqui" é melhor que "não se sente tão perto da televisão".² Nelson Mandela não chamou suas memórias de "um longo caminho para sair do *apartheid*", mas "um longo caminho para a liberdade". Seu compromisso não era contra o *apartheid*, mas a favor da liberdade.³

Não façamos politicagem com nossas palavras, devemos outorgar valor, convicção e firmeza a cada uma delas. Vamos construir pontes com elas, não destruí-las!

Capítulo 15

Livres das pessoas

Latem, Sancho! Sinal de que cavalgamos.

1. Escolhas enganosas

Se livre das pessoas não quer dizer nos encerrar em uma bolha e não ter contato com nada que tenha a ver com o mundo, mas escolher com quem queremos nos relacionar. A maioria dos problemas que se apresenta diariamente são interpessoais: uma discussão com um chefe, uma troca de palavras mal-humoradas com nossa esposa/marido antes de sair para o trabalho, um "não" que tivemos de dar a nossos filhos, uma troca de palavras com um professor; sempre há indivíduos envolvidos.

Tanto no conflito como na solução dos inconvenientes, haverá pessoas no meio.

Até nas próprias emoções que vivenciamos e que recordamos, bons e maus momentos, há pessoas envolvidas. As feridas têm um rosto e esse rosto tem um "nome".

No entanto, nenhuma das lembranças nem emoções que vêm à nossa mente deve ser um impedimento para alcançar nossos sonhos. O ser humano é um ser social, e, como tal, necessita se relacionar com pares. O fato é que muitas vezes erramos, confiamos e nos apegamos a

pessoas que não somarão; pelo contrário, tentarão boicotar nosso sonho por todos os meios. Por isso é que podemos dizer "diga-me com quem anda e lhe direi onde chegará".

Nossa meta é poder escolher eficazmente aqueles que nos acompanharão no caminho até nossos sonhos. São as *conexões e pessoas de ouro* que potencializarão nossas capacidades em 100%.

2. Vozes estranhas

A comunicação é parte essencial de nossa vida. Todo o tempo estamos nos comunicando com os outros, e, na maioria das vezes, fazemos isso

✧
"Perca seus sonhos e talvez
perderá sua razão."
The Rolling Stones
✧

por meio das palavras. Se chegamos a um posto de gasolina e precisamos encher o tanque, pediremos à pessoa que trabalha nesse lugar que faça isso; se necessitamos dar uma ordem no lugar de trabalho, preci-

saremos de um emissor e de um receptor que deem e recebam essa ordem... E assim podemos continuar dando exemplos: a professora precisa ter alguém a quem ensinar para poder ser e se sentir "docente"; do contrário, sem receptores, o conhecimento ficará somente nela.

É assim que funciona a comunicação: alguém fala, o outro escuta e recebe a informação. Nem sempre será um diálogo, apesar de serem duas ou mais pessoas que estejam envolvidas na conversa: poderá ser também um monólogo se nenhum está registrando as palavras do outro (e então tudo dá em nada) ou talvez, ao contrário, é então haverá, a partir da devolução, uma troca de palavras, opiniões, conceitos, verdades e mentiras que poderão determinar as decisões que tomaremos.

Sem nos dar conta, muitas vezes, damos à voz dos outros um valor e uma estima que ela não merece e é assim como, longe de ser este um conselho ou uma bênção, se transforma em um transtorno ou em um obstáculo imenso, em uma crença que devemos refutar.

Para evitar confusão, deveríamos refletir. Se você permanentemente escuta as vozes exteriores, a mensagem que terminará por receber será:

- Não vai conseguir.
- Com dinheiro na mão, você é um perigo.
- É incapaz, nunca se preparou.
- Não sabe como ganhar a vida.

Claro que essas são frases e crenças falsas que você tomou por verdadeiras e então fizeram com que pensasse que não seria capaz de alcançar nada do que se propôs.

O único ser que poderá limitar o que é capaz de alcançar é "você mesmo".

Ninguém está em condições de questionar nem julgar seu potencial ou sua capacidade. Somente a partir do momento em que cada pessoa toma o controle de sua própria vida é capaz de determinar seus erros e seus êxitos e então está em condições de refutar e questionar todas aquelas palavras que durante tanto tempo o frearam e o levaram a viver em um lugar de letargia e frustração.

Hoje, estando livre das falsas verdades, podemos começar um processo de desintoxicação mental, emocional e espiritual para nos dispor a ser a melhor e a única versão de nós mesmos.

A partir dessa nova posição, desse novo "eu", você conhecerá a verdade e ela o libertará das pessoas, das circunstâncias e daquelas verdades que não são.

Tiger Woods, antes de ser o primeiro campeão negro de golfe, tinha duas vozes para escutar: a das pessoas que diziam "nunca um homem negro será campeão deste esporte" e a de seu pai, que lhe disse "você é um campeão". Adivinhe a qual delas ele prestou atenção?

Talvez você tenha passado anos tentando alcançar a felicidade e o sucesso de acordo com os parâmetros dos outros, talvez tenha lutado para realizar objetivos que só beneficiavam quem estava ao seu redor,

mas que não funcionavam para você. Talvez seu pai tenha sonhado que queria um filho médico e você seguiu a carreira de medicina tentando

✧
"Procure conseguir o que você
gosta ou será obrigado a
gostar do que conseguiu."

G. Bernard Shaw

✧
obter sua aprovação, sem se dar
conta de que, na realidade, era ele
que queria ser médico. Sem parar
para pensar, provavelmente acabou
avançando para metas que lhe inte-
ressavam muito pouco.

Henry D. Thoreau escreve: "Não basta estar ocupado... A questão é: com que estamos ocupados?"

Pense por um instante:

- O que está buscando?
- O que está perseguindo?
- Em que está usando seu tempo?

Esses objetivos contribuem e somam à sua felicidade, a seu bem-estar emocional, físico e espiritual? Ou você só está correndo por correr, sem saber aonde quer chegar?

O famoso George Soros, o especulador mais reconhecido do mercado de divisas, disse a um jornalista do National Post do Canadá: "Ser reconhecido como filósofo me proporcionaria uma satisfação infinitamente maior que meu dinheiro" e quando o jornalista lhe pergun-

tou se ele trocaria toda sua fortuna por esse sonho, respondeu: "Claro."

Quanto menos tempo você dedicar a escutar vozes alheias ou estranhas, maiores serão os resultados que irá acumular.

Quanto maior for o tempo que dedicar a escutar sua própria voz

interior, quanto mais se deter a observar seu relógio interno e a prestar atenção ao que diz seu coração, maiores serão os êxitos que irá colher.

✧
"Tantas vezes nos acontece
viver a vida presos e nem sequer
percebemos que temos
a chave do cadeado."

The Eagles

As vozes alheias não sabem de que você está feito, não conhecem seu potencial nem quão ilimitadas são suas forças; você mesmo ainda não sabe. Só quando caminhar, correr e lutar por sua paixão, por aquilo que tira seu sono, pelo que queima por dentro, saberá do que está feito. A verdade está no seu interior e depende de você colocá-la em marcha.

3. Laços da alma vs. laços mortais

Centenas de mandatos internos e externos irrompem diariamente, a cada momento, desde que nos dispomos a começar nosso dia; trata-se de pressões externas, internas, reclamações

e pedidos, tantos que de um momento para o outro você se sente angustiado pela sensação de que deve cumprir com cada uma das ordens que recebeu, e isso é impossível.

✧
"O maior inimigo da liberdade
individual é o próprio indivíduo."

Saul Alinsky

Tudo isso é pior ainda se essas ordens vêm de laços afetivos: um amigo, sua esposa/marido, um chefe, um líder ou um familiar, esses são vínculos asmáticos que você foi criando e que agora passaram a definir e decidir o que é melhor para você e seu futuro.

Você escuta todas as pessoas, os que estão ao seu redor, inclusive as notícias da televisão: vozes, vozes e mais vozes, além de laços que se misturam em sua mente, exercendo tal pressão que confundem suas metas e seus sonhos.

E assim é como você se enfia em uma corrida na qual não tem claro para onde está indo nem o que está buscando: seu bem-estar e seu sucesso ou a aprovação externa?

São vínculos melosos, relações que aprisionam nossa mente, vontade e emoções de tal forma que não nos permitem diferenciar nosso desejo do dos outros. E assim nos esquecemos de que para alcançar a satisfação própria e a tão apreciada paz é vital reconhecermos o que é importante e prioritário para nós.

E. E. Cummings dizia: "Ser somente você mesmo, em um mundo que faz o possível, noite e dia, para fazê-lo semelhante aos outros, significa a batalha mais difícil que qualquer ser humano possa lutar."

Na maioria das vezes, confiamos mais nos outros do que em nós mesmos, de tal forma que somos capazes de desnudar nosso interior frente ao olhar dos outros, esperando uma resposta que, na realidade, só compete a nós mesmos. Outorgamos tanto valor à opinião alheia, dedicamos tanto afeto, que, quando não recebemos a devolução que esperávamos, nos sentimos enganados. Então choramos, nos deprimimos, acreditamos que o mundo cai em cima de nós e que não poderemos confiar em mais ninguém, "sentimos que nos cravaram um punhal nas costas" e nos esquecemos de que nessa questão entrevistaram pessoas a quem nós mesmos decidimos expor nossa alma.

Todas são pessoas que, como você e eu, cometem erros. E como acontece com todo erro, o melhor é que quando ocorra, aprendamos que as relações interpessoais necessitam ter um limite. Ninguém poderá avançar se você não lhe der autoridade e poder para isso.

O limite muitas vezes é entendido pelos outros como uma atitude antipática de nossa parte; no entanto, aplicá-lo evitará muitos maus momentos. Só você poderá decidir quem entrará em seu círculo social mais íntimo. Colocar limites saudáveis a suas relações pessoais não só vai poupar dores de cabeça mas também lhe proporcionará a liberdade que necessita para tomar aquelas decisões que o acercarão cada vez mais a seus sonhos.

4. Vínculos saudáveis

Grande parte de nossa vida diária usamos para nos relacionar com os outros. Quando estudamos, trabalhamos, viajamos, ou seja, "vivemos", nos comunicamos com outros seres humanos, mas nem com todos eles estabelecemos vínculos.

O vínculo entre duas pessoas é um fator comum que as une, seja um laço familiar, trabalhista, afetivo ou amistoso. Dentro desses vínculos que estabelecemos estão aqueles que nos afetam de maneira positiva e aqueles que nos influenciam desfavoravelmente.

Há aqueles que têm como objetivo estabelecer vínculos com o único objetivo de conseguir algum benefício pessoal sem importar com o custo ou o efeito emocional adverso que isso pode causar à pessoa envolvida na relação.

Quantas mulheres não são seduzidas por homens que só procuram tirar proveito dessa situação e vice-versa?

Quantos quiseram ser seus amigos desde que descobriram que você comprou um sítio e viaja todo fim de semana?

Quantos velhos "amigos" lembraram seu número de telefone quando descobriram o novo cargo que você tinha conseguido na empresa?

Quantos dos velhos familiares que há anos não ligam convidaram-no para jantar depois que souberam que você estava tendo sucesso?

Com todos podemos nos comunicar; é cortesia e gentileza responder às ligações, o que não quer dizer que devamos estabelecer "vínculos". Os vínculos pessoais só poderão nos afetar de acordo com o limite que nós mesmos impomos.

No entanto, temos de colocar como objetivo estabelecer vínculos e relações de ouro que nos impulsionem a chegar a nosso sucesso. E quando falo de "ouro" não me refiro a pessoas ricas monetariamente, mas àquelas que sabem que nosso potencial é ilimitado e nos encorajam para que nada nos impeça de chegar à nossa meta. Há um ditado popular que diz: "A família não se escolhe, já os amigos..." e é verdade: o mesmo ocorre com os mentores. As pessoas são importantes, as multidões são importantes: serão elas que nos criarão possibilidades de sucesso.

Talvez a pessoa que hoje acabamos de conhecer seja uma conexão de ouro amanhã, que vai nos abrir uma nova porta de trabalho, gerará uma nova oportunidade de negócios ou terá uma idéia ou sugestão acerca de como podemos resolver a dificuldade na qual nos encontramos.

Independentemente da área na qual você se desenvolver, o bom trato e a disposição que forem estabelecidos somarão a seu favor.

Uma boa forma de estabelecer "vínculos saudáveis" é poder brindar soluções a quem lhe rodeia; é mais agradável estar ao lado daquele que nos dá soluções ou contribui com idéias do que daqueles que geram problemas.

Isto não significa que devemos ter a solução para todos os conflitos do mundo, mas que devemos tentar ajudar de uma ou outra maneira os que nos rodeiam. Ajudar não significa dizer ao outro o que ele deve

fazer, mas dar uma ideia que possa aproximá-lo a uma possível solução.

A escritora Mary Oliver faz em seu livro *Mockingbirds* este relato: "Era uma vez um casal de anciãos muito pobres que abriram seu lar a uns estranhos que batiam na porta. Os pobres velhos não

~*~
"Cerca de 70% dos clientes que uma empresa perde vão embora, não pelo preço nem pela qualidade, mas porque não gostam, na parte humana, de trabalhar com esse fornecedor."

Tom Peters



tinham nenhum bem mundano a oferecer aos inesperados visitantes, só seu desejo de tratá-los solícitamente. Resultou que os hóspedes eram deuses que surpreenderam seus anfitriões ao contar-lhes que aquela boa predisposição era o presente mais precioso que uns simples seres humanos poderiam ter lhes dado."

Quem gosta de estar perto daqueles que diariamente nos maltratam ou não nos conferem o respeito que merecemos? Absolutamente ninguém.

Toda pessoa que deseja estabelecer relações interpessoais saudáveis necessita:

- Tratar bem ao outro.
- Brindar a atenção que o outro merece (seja quem for, do porteiro da empresa ao gerente-geral).
- Estabelecer os limites necessários que exige cada tipo de vínculo.

- Conectar-nos com o melhor de cada pessoa: isso nos permitirá jogar a partida em equipe. Estamos na "era das equipes"; os heróis solitários só ganham batalhas em antigas séries de televisão.

5. Os que adoram ferir

Muitas pessoas frequentemente consideram que ter obtido um diploma de mestrado ou pós-graduação, ou ter alcançado um cargo de privilégio, lhes permite machucar, subestimar e desestimar os outros em público.

Ostentam seus títulos, seu poder econômico ou seu *status* sem se dar conta de que a arrogância e os maus-tratos se apoderaram de seu relacionamento com os outros.

Já lhe aconteceu alguma vez que um trabalho ao qual você tinha dedicado horas de seu tempo livre foi brutalmente menosprezado diante de todos seus companheiros? Seus pais costumavam envergonhá-lo diante de seus amigos por causa das notas que você tirava?

Certamente, em algum momento de nossa vida, todos fomos maltratados ou envergonhados por nossos pais, pares, chefes ou superiores. Isso machuca, penetra e causa severas feridas e sequelas na autoestima da pessoa que as recebe.

Algumas pessoas são máquinas avassaladoras, que não tentam separar o joio do trigo; para elas tudo é igual, tudo está permitido, o que apenas lhes importa é o proveito e o lucro que poderão obter de cada movimento que executem.

São *personagens tóxicos* que diariamente se dedicam a fazer difícil nossa vida: "Se eu não posso ser feliz, você também não", retumba como eco em suas mentes. Não vivem nem deixam viver.

Mas isso era até hoje. Nas próximas linhas, você terá algumas das principais características das personalidades tóxicas e então será capaz de identificá-las e de fazer algo ainda melhor: ao reconhecê-las, conseguirá se afastar o máximo possível delas, ignorá-las e continuar

seu caminho. Descobrir seus movimentos permitirá subir um degrau no caminho para a liberdade.

Características dos que gostam de ferir

- **SEMPRE TÊM PEDRAS NA MÃO:** são pessoas que estarão esperando um erro seu para demonstrar aos outros que, se não fosse por eles, seu equívoco teria desprestigiado a empresa ou teria colocado em risco a execução de algum projeto. Como é de

“Não gaste mal o tempo tentando superar sua fobia de serpentes, é melhor evitá-las.”

Richard Koch

esperar, farão essa correção em público. Essas pessoas só conseguem aumentar sua figura se o outro diminui ou é desqualificado, do contrário não sabem como se fazer notar. Então: quem pode afirmar que nunca errou, que nunca falhou ou tomou uma má decisão? Como disse Jesus aos que apedrejavam Maria Madalena: “Aquele que estiver livre que atire a primeira pedra”. Você está em condição de atirá-la? Nem eu. No entanto, os que gostam de ferir se sentem intocáveis e com capacidade de ver a palha no olho do outro e não no seu, deixando assim sequelas difíceis de se curar e restaurar.

- **SEMPRE VIGIAM, ESPERANDO QUE O RUIM ACONTEÇA NO FINAL:** estas pessoas apresentam reclamações e “recibos” diariamente. São aquelas que cedo ou tarde lhe *cobrarão a conta* pelo favor ou pela palavra ou pela conexão que lhe ofereceram. Trata-se de *pessoas tóxicas* que não entenderam a cerimônia do *Potlach*, um ritual que, utilizado como corresponde, poderia resultar benéfico para nós. O *Potlach* é uma antiga cerimônia que celebravam os índios nutras, que consiste em constranger alguém à base de presentes. O *Potlach*, dentro dos limites razoáveis, tinha sua utilidade.³

Claro que não é o caso dos que gostam de ferir, dessa gente que vive e desfruta do fracasso e da dor alheia para poder brilhar e ganhar protagonismo. Essas pessoas *profissionais em ferir* são aquelas que não festejarão com você seus êxitos e, o que é pior, prognosticarão que se algo lhe saiu bem logo alguma fatalidade irá se desatar. Há um ditado popular que diz que, se você ri muito na sexta, algo mau irá acontecer no fim de semana. Assim é como pensam essas pessoas: anunciam desgraças, tragédias, furacões, tentando roubar sua felicidade ou o que alcançou ao ter abraçado a felicidade e o sucesso.

São pessoas que não conhecem o arrependimento nem os pedidos. Em seu vocabulário não se encontram as palavras perdão, desculpa, sinto muito. Suas decisões são imutáveis e inamovíveis. Preferem continuar com sua razão, seja qual for o resultado que suas palavras ou seus atos possam produzir nos outros. São conhecidos por serem “os donos da verdade”, claro que se trata das verdades deles, mas não da sua nem da minha.

Poderão dizer:

- Para que quer correr?
- Para que deseja conseguir seu sonho?
- Outro dia pode fazer isso.
- Não é seu tempo, não é seu momento.
- Sempre há tempo, não se apresse.
- Para que vai fazer mais?
- Para que vai se não há prêmio, se o rei não vai lhe dar uma coroa?
- Para que se esforça, se não há nem recompensa nem lucro?

“Se não pode ser um bom exemplo, terá de se conformar com ser uma horrível advertência.”

Catherine Aird

Um anônimo disse: "O homem morre quando deixa de aprender." Bill Gates assegurou há anos que 640 kb eram mais do que suficientes para uma pessoa; hoje seria ridículo afirmar isso. Enquanto puder aprender, você estará vivo para realizar seus sonhos.

No transcurso de nossa vida, certamente nos encontraremos com personagens como os descritos. O objetivo é que, apesar de sua existência, suas estratégias e seus arpões não nos atinjam, nem mesmo nos rocem. Se uma pessoa busca o lado mau, certamente irá encontrá-los, mas se teima em ficar com o lado bom, também poderá conseguir.

Claro que é muito melhor ficar com o bom do outro do que com seus defeitos, mas esse não é o modo de pensar das *personalidades tóxicas*. Quanto a elas, não faça nada para mudá-las, só muda quem deseja mudar; o melhor que você pode fazer é evitar ao máximo o contato com esse tipo de gente, resguardando assim sua autoestima e suas emoções. Ser livre de todas suas especulações lhe permitirá chegar muito mais rápido ao objetivo.

Só aquele que é livre pode fazer o outro livre.

6. O lado escuro do controle

A vida é um coquetel de decisões, escolhas e pensamentos que determinarão nossa liberdade. Nossos estados de ânimo não são só sensações, mas decisões que estabelecemos a cada momento. Os acontecimentos podem ser determinantes na hora de estarmos bem ou não, mas não deixam de ser consequências de decisões que tomamos em um estado de liberdade de escolha: *sou eu* que decide sentir-me mal ou bem, só eu tenho o controle da minha vida e estou autorizado a escolher o que é melhor para mim. Quer dizer, é você quem a cada momento decidirá que valor ou estima lhe dará cada palavra que receba.

Se nosso olho está colocado no que está fora, serão os outros que decidirão como devemos nos sentir, mas, se somos nós que estamos no controle, saberemos como nos cuidar e escolher o que nos convém.

Só quando você puder se ajudar, estará em condições de ajudar os outros. Necessita ser o dono de seu mundo emocional. Seu bem-estar não dependerá do tratamento que receber dos outros, mas do que você souber dar. Nenhuma outra pessoa tem o poder de fazer com que se sinta mal a menos que você dê espaço para isso.

Todos os sentimentos que criamos são originados dentro de nós, mas assim como nascem podem ser modificados e, se não nos servem, jogados fora. Odiar, amar, querer, respeitar são decisões que nos pertencem. É parte de nossa natureza, de nossa criação, a liberdade de escolher, do mesmo modo que está na natureza do escravo seguir o que seu amo ou "os outros" lhe impuserem. Quantas vezes você sentiu ressentimento ou raiva pelo que contaram de alguém? Certamente muitas, embora fosse uma raiva que não tinha a ver com você, mas que sentiu da mesma forma.

Não permitamos que os outros sejam formadores de nossas emoções! Não lhes outorguemos tal poder! Hoje, mais do que nunca, você merece decidir ser feliz!

❦

"A arte de viver se compõe de
90% da capacidade de enfrentar
pessoas que não pode suportar."
Samuel Goldwin

❦

7. Encontre a saída

Pessoas tóxicas eram aquelas que proibiam Martin Luther King de desfrutar dos direitos que tinha um homem branco.

Há seres difíceis com os quais é preciso conviver diariamente, seja no trabalho, em casa ou ainda quando você decide se sentar em um restaurante e pedir o que escolheu comer. Abusos, maus-tratos, impulsividades, negativas, desencantos e frustrações são o que vivemos a maior parte do tempo. Trata-se de pessoas que diariamente se propõem a intinuídá-lo e limitar seus sonhos.

Gente difícil, tóxica, que, no entanto, de nenhuma maneira pode se converter na desculpa perfeita de sua frustração; pelo contrário, você precisa convertê-las em detonante de seus êxitos.

Se dizem que não dá, é porque dá para fazer.

Se dizem que é inútil continuar insistindo, você continua batendo porque a porta se abrirá.

Se dizem que não vale a pena, você insiste, porque certamente na negativa está escondida sua prosperidade. Os "não" dos outros são os

"sim" dos que não dependem nem das palavras nem das emoções de ninguém.

Não foque nas pessoas, foque nos objetivos. Não se detenha para avaliar nem entender ninguém. Seu objetivo não é compreender nem

❖
"Um inimigo ocupa mais lugar em nossa cabeça do que um amigo em nosso coração."

A. Bougeard



justificar as atitudes dos outros, somente as suas, conseguir a visão corretiva necessária e continuar em direção à sua meta.

Frente aos *tóxicos*, não fique bravo, não se amargue, seja astuto e inteligente:

- Não se ofusque: se você fica bravo, gera uma briga; e em toda batalha há feridos.
- Procure o lado positivo: aprenda com eles o que não se deve fazer e reverta a seu favor a situação.

Desta forma, você aprenderá a ser livre da *gente tóxica*, a definir com inteligência suas novas relações e a saber que, de acordo com as pessoas que permitir ficarem a seu lado, será o mundo que construirá.

8. A lei da semeadura

Quantas vezes você deu algo de presente e, apesar de esperar que lhe agradecessem, isto não aconteceu e você se frustrou?

Já aconteceu de ficar sem dormir toda a noite terminando o relatório que pediram no escritório, mas, no dia seguinte, quando o entregou, disseram que já não precisavam mais dele e então, você pensou: "Por que não me ligaram e me avisaram?"

Quantas vezes era você que ligava para o aniversário de todos seus familiares, mas, quando era o seu, parecia que não se importavam, que todos tinham se esquecido?

A quantas pessoas você fez favores, mas, quando precisava, era como se todos tivessem sido engolidos pela terra?

Diariamente depositamos centenas de expectativas nos outros, esperamos que nos respondam da mesma maneira que fazemos, mas isso nem sempre é assim.

Apesar de existirem pessoas que são agradecidas e sabem o valor de suas ações, outras não são. Algumas respondem com a mesma moeda, outras não. E você não conseguirá mudá-las.

"Se recebemos o que esperamos, nos alegramos; se não, nos decepcionamos", e uma vez mais nossas expectativas estão mal localizadas. Se você recebe o que esperava, é um *bônus extra*, bem-vindo seja, e se não, continue adiante, não se detenha para escutar o obrigado.

O que fizer, faça de coração, porque aquele que serve é maior que o servido. Não espere recompensa. Semeie nos outros, e sem se dar conta, um dia, essa semeadura irá lhe recompensar. A colheita será tão grande que não caberá em suas mãos.

O que fizer pelos outros, em algum momento, talvez outra pessoa fará por você. Não importa o tempo que demorar, se você semeou, colherá. Lave os pés dos outros, calce-os e continue caminhando; essas pisadas que você deixou no caminho, em algum momento, irão alcançá-lo. A qualidade e a quantidade de sua bênção começam e terminam sempre em você mesmo e nos que estão ao seu redor. Não se esqueça disso!

❖
"Não falarei mal de nenhum homem e falarei do melhor que souber de todos."

Benjamin Franklin



9. Livre das pessoas

Há *personalidades tóxicas* que querem tudo o que você tem, até suas desgraças ou dificuldades são invejadas por elas. Trata-se de pessoas que não puderam encontrar um sentido, um rumo às próprias vidas e então decidem

❖
"Aquele que supre a semente ao que semeia e o pão ao que come, também lhes suprirá e multiplicará a semente e fará crescer os frutos da sua justiça."

Bíblia



agarrar-se como carrapatos à sua existência, até ainda "chupar seu sangue". São pessoas que não são arquitetos de seu próprio destino, mas que decidem percorrer o trajeto que você escolheu caminhar, seres codependentes. Talvez, ao vê-los, sua aparência seja de pessoas com traços de superioridade,

de autoridade, de poder, de alta estima, de capacidade; no entanto, suas atitudes e os resultados que obtiveram mostram sua verdadeira cara.

São pessoas com grandes problemas de relacionamento, com autoestima destruída que se escondem atrás de seus sonhos e de suas expectativas.

Suas máscaras tiveram a intenção de ocultá-los e de prendê-los a crenças falsas e vazias.

Ontem, você as via como grandes e importantes, hoje realmente as conhece. Hoje, pode ser livre de cada uma das máscaras que lhe quiseram vender e apresentar como "as melhores".

São pessoas que viveram, como diz Eric Fromm, com medo e frustração: "O homem moderno vive sob a ilusão de saber o que quer, quando na realidade quer o que deve querer."

Milhares de humanos vivem diariamente histórias que não escreveram, trabalham para objetivos que não lhes pertencem, vivem de sobras e não na abundância. Querem seu cargo no trabalho, seu salário, seus amigos, sua família, sua simplicidade, seu carisma, seus filhos, mas não estão dispostos a fazer a menor mudança em sua vida para que o melhor e o que lhes pertence chegue à sua existência. Investem mais

tempo em invejar e idealizar seu lugar e sua vida do que em escolher, decidir e agir para que o melhor chegue também à deles.

Em muitas oportunidades, você sente pena por eles e trata por todos os meios de ajudá-los a mudar.

Você se abre, deixa que entrem em sua casa e, sem se dar conta, permite a estocada final.

Se há algo para mudar neles, a decisão não dependerá de você, mas do indivíduo que tenha a necessidade e a vontade de encarar uma transformação em sua vida e de encontrar a forma de se relacionar saudavelmente com os outros. As pessoas que mudam são as que querem mudar.

Cada pessoa foi criada com uma cota de habilidades, dons, faculdades e talentos que só podem ser descobertos por ela mesma. Cada um de nós tem uma consciência e um espírito que nos permite perceber o que é uma contínua pedra

❖
"Lembre sempre que sua própria resolução de triunfar é mais importante que qualquer outra coisa."
Abraham Lincoln



no caminho; dependerá, pois, de cada um de nós dar uns passos e tirá-la do caminho para continuar avançando.

Somos seres independentes, únicos, inigualáveis, livres. Ninguém é igual a mim e eu não sou igual a ninguém. Que bênção! Como seria esta vida se fôssemos clones uns dos outros. Nossa criação é perfeita: somos seres livres e únicos, independentes, com vontade, domínio próprio, consciência, alma, mente e espírito originais. Como é bom poder gozar desta liberdade e decidir quem realmente queremos ser!

"Quanto mais atenção você emprestar ao que fazem as massas, mais compreenderá que as colocações do tipo 'todo mundo faz' não servem para deixar sua marca neste mundo. Apesar de resultar tentador se unir à multidão, não se esqueça nunca de que você tem sonhos valiosos e outras coisas mais importantes que conseguir."¹

Saber que somos únicos em DNA, identidade, propósito, metas e sonhos nos fará livres de frustrações e abrirá caminho em nossa vida diária. Permitir que os outros possam alcançar seu destino fará com que você também possa alcançar seu máximo potencial.

❖
"O único que você pode mudar
do mundo é a si mesmo, e isso faz
toda a diferença do mundo."

Cher

❖

Só você pode criar seu próprio triunfo, só você é capaz de estabelecer e definir quando alcançou o sucesso. Sua marca é pessoal. Sua vitória lhe fará recordar quem é, do que está feito, dos sonhos pelos quais viveu e deu tudo de si.

Chegar à meta requer coragem, valor e convicção. Primeiro, você precisa reconhecer que ninguém lhe deve nada e que você não deve nada a ninguém, que o mundo chegou antes de sua existência.

Ser livre das pessoas, que espetacular! Imagine poder se ocupar de sua própria vida, não esperar nada de terceiros, não viver devendo favores, ser aquele que gera uma existência de desafios e metas. Imagine que bom deve ser colocar o despertador todos os dias e saber que ao se levantar existem metas, desafios e sonhos que dependem somente de você. E como é bom também ter um dia por semana para desfrutar do descanso merecido.

Imagine que felicidade é saber que as coisas que se possui hoje são o resultado de ter baixado os braços, porque desafiou os impossíveis, que a limitação e as frustrações dos outros não o detiveram e você é o autor e o artífice de seu próprio destino. É fantástico chegar a uma conta zerada.

Abraham Lincoln disse: "As coisas talvez cheguem àqueles que esperam, mas só as coisas descartadas por aqueles que se esforçam."

Como é bom poder dizer: "Vida, não lhe devo nada, você não me

deve nada, as contas estão saldadas.

Crie sua própria vida, que eu me encarrego da minha."

❖
"Dando liberdade aos escravos,
asseguramos o mesmo aos livres."

Abraham Lincoln

❖

Bibliografia

- Abela, Isabel Fricke. *Marketing personal, formación de líderes y programación mental para el éxito*. Ediciones Ricardo Vergara.
- Albrecht, Kart. *Inteligencia social, la nueva ciencia del éxito*. Editorial Vergara Grupo Zeta.
- Bernstein, Dr. Albert J. *Vámpiros emocionais*. Campus.
- Beattie, Melody. *Co-dependência nunca mais*. Nova Era.
- Bíblia. Nova Versão Internacional.
- Bonet, José-Vincente. *Se amigo de ti mismo, manual de autoestima*. Sal Tèrrea.
- Branden, Nathaniel. *Autoestima e os seus seis pilares*. Saraiva.
- Breton, Philippe. *Argumentar em situações difíceis*. Manole.
- Branden, Nathaniel. *Como mejorar su autoestima*. Paidós.
- Castro, César García-Rincon de Castro. *Educar la mirada, arquitectura de una mente solidaria*. Narcea.
- Ciaramicoli, Arthur e Ketchman, Catherine. *O poder da empatia*. Best-Seller.

- Efron-Potter, Ronald e Efron-Potter, Patricia. *Vergüenza, una vivencia ambivalente que puede ayudarte a crecer!*. Promexa/Hazelden.
- Fanget, Frédéric. *Atrévete, terapia para la autoconfianza*. Editorial Diana.
- Gabor, Don. *El arte de la conversación, 101 ideas para triunfar en situaciones comprometidas*. Editorial Plaza & Janés.
- Garrido, Vicente. *O psicopata – um camaleão na sociedade atual*. Paulinas.
- Hernandez, Meritxell. *Envidia bien y no mires a quien, un análisis psicológico de este sentimiento*. Ediciones Obelisco.
- Hoff, Ron. *Dígalo en seis minutos – cómo hablar poco y decir mucho*. Ediciones Granica.
- Ieraci, Gaston. *En conflicto con mis hijos, en conflicto con mis padres – maneras diplomáticas para hablar con los hijos, qué hacer y qué no hacer cuando se habla con los padres*. Ediciones Presencia de Dios.
- James, Ph.D, Jennifer. *¡No se ofenda! – aprenda a protegerse de las críticas y de los comentarios imprudentes de los demás*. Editorial Grupo Norma.
- Jones, William M. *El arte de la manipulación, teoría y práctica para dominar a los demás*. Selector.
- Katz, Steven L. *El arte de domar leones, secretos y técnicas de los domadores para tener éxito con los jefes y clientes duros*, Robin Book.
- Kirschner, Dr. Rick y Brinkman, Dr. Rick. *Aprendendo a lidar com pessoas difíceis*. GMT.
- Luchi, Roberto; Zamprile, Alejandro e Luzuriaga, Nicolás. *El arte de la negociación posicional, cómo adaptar el traje a la medida de cada situación*. Temas.
- Mandel, Bob. *Regreso a sí mismo, autoestima Interconectada*. Editorial Kier.
- Minchinton, Jerry. *Máxima autoestima*. Editorial Sirio.
- O'Leary, Jeff. *Los principios del centurión, lecciones desde el campo de batalla para líderes vanguardistas*. Grupo Editorial Patria.
- Peters, Tom. *210 ideas para ascender y sobresalir, en busca del boom*. Ediciones Deusto.

- Piaget, Dr. Gerald W. Piaget. *Personas dominantes, aprenda a reconocerlas y ante que controlen su vida*. Vergara.
- Piñuel, Iñaki. *Mobbing, como sobrevivir al asedio psicológico*. Loyola.
- Salinas, Enrique Ortega. *Cómo lograr que los demás se salgan con la nuestra, técnicas de persuasión, negociación y oratoria*. Ediciones Gráfica Sur.
- Shelley, Marshall. *Dragones bien intencionados, cómo ministrar a gente problemática en la iglesia*. Casa Bautista de Publicaciones.
- Stamateas, Bernardo. *Aconsejamiento pastoral*. Editorial Clie.
- Stamateas, Bernardo. *Cómo alcanzar tu máximo potencial*. Editorial Certeza.
- Stamateas, Bernardo. *Libres de la gente*. Ediciones Presencia de Dios.
- Stamateas, Bernardo. *Emociones lastimadas, sanidad interior para el daño emocional*. Ediciones Presencia de Dios.
- Stamateas, Alejandra. *Cuerpo de mujer, mente de niña*. Ediciones Presencia de Dios.
- Stone, Douglas; Patton, Bruce e Heen, Sheila. *Comersas difíciles*. Alegro.
- Thomson, Peter. *Los secretos de la comunicación, cómo ser escuchado y obtener beneficios*. Ediciones Granica.
- Ury, William. *O poder do não positivo*. Campus.
- Zelinski, Ernie J. *El éxito de los perezosos, cómo ser más creativo y exitoso trabajando menos*. Editorial Vergara/Business.
- Zaiss, Carl. *Transforme la calidad de sus relaciones con los demás*. Editorial Universitaria Ramón Areces.

CAPÍTULO 1

1. Katz, Steven L. *El arte de domar leones*. Ediciones Robin Book. p. 29.
2. Mandel, Bob. *Regreso a sí mismo, autostima interconectada*. Ediciones Kier. p. 14

Capítulo 2

1. Hernández, Meritxell. *Envidia bien y no mires a quién*. Ediciones Obelisco. p.138

Capítulo 4

1. *El arte de domar leones*. p. 33
2. Frank C. Bostock. *The training of wild animals*. The Century Co.
3. *Cómo tratar a la gente que no puede soportar*. p. 109.

CAPÍTULO 6

1. Vicente Garrido. *El psicópata*. Alzira: Editorial Algar.
2. Edgar Allan Poe é citado em Daniel Goleman. *Inteligência social*. México: Editorial Planeta. p. 31

CAPÍTULO 7

1. Zais, Carl. *Transforme la calidad de sus relaciones con los demás*. Editorial Universitaria Areces. p. 45.
2. Peters, Tom. *210 ideas para ascender y sobresalir, en busca del éxito*. Editorial Deusto.
3. Idem. p. 13
4. Idem. pp. 36-39.

CAPÍTULO 14

1. Ury, William. *El poder de un No positivo*. Editorial Grupo Norma. p. 7.
2. Idem. pp. 23-25.
3. Hoff Ron. *Dígalo en 6 minutos*. Editorial Granica. p. 16.
4. Thomson Meter. *Los secretos de la comunicación*. Editorial Granica. p. 39
5. Ury, William. *El poder de un No positivo*. Editorial Grupo Norma. p.50

CAPÍTULO 15

1. Mary Oliver. *Mockingbirds*. The Atlantic Monthly. p. 80.
2. Op. cit. Peters. p. 30.
3. Ernie Zelinski. *El éxito de los perezosos*. p. 41



BERNARDO STAMATEAS é licenciado em Terapia Familiar, Psicologia, Sexologia Clínica e Teologia. É membro da Sociedade Argentina de Sexualidade Humana e ministra conferências em todo o mundo. Já escreveu mais de 40 livros ao longo de sua carreira.

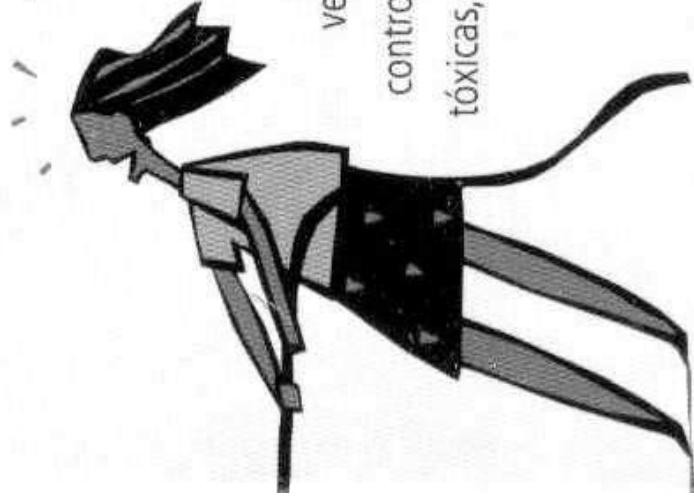
Este livro foi composto em Bembo 12/16 e impresso pela Gráfica Ediouro sobre papel Pólen soft 80g em março de 2009.

"GENTE TÓXICA ESTÁ DESBANCANDO OS CLÁSSICOS DE AUTOAJUDA."

LA NACION

Quem nunca teve que lidar com uma pessoa dominadora ou um chefe autoritário que pensava que podia solicitar seus serviços 24 horas por dia? Ou ainda com aquele colega invejoso que cobiçava tudo o que você conseguia e um vizinho fofoqueiro que seguia todos os seus passos?

Essas "pessoas tóxicas" potencializam nossos defeitos e nos enchem de cargas negativas. Certamente, elas sabem tudo o que acontece na vida alheia, mas se esquecem de ver o que está dentro delas.



Em *Gente tóxica*, Bernardo Stamateas descreve todos os tipos de "personalidades tóxicas" com que convivemos e nos mostra como podemos afastá-las e assumir o controle de nossa vida. Quanto mais protegidos das pessoas tóxicas, mais felizes seremos.

