

A MOTIVAÇÃO PELO ANTI-SONHO

METAS

POR DESMAR MILLEO – www.milleo.com.br

Assisto a palestras motivacionais há mais de 10 anos. Foram dezenas de palestras, talvez até centenas. Nesses anos, ouvi todo tipo de gente falar, desde os famosos até os desconhecidos, alguns bons, e outros nem tanto. A maioria deles explora a motivação pessoal por sua maneira de pensar e diz que o mais importante da motivação para a busca do sucesso e da felicidade é definirmos claramente o nosso sonho, isto é, o nosso objetivo ou meta, seja este pessoal, profissional ou familiar.

TEMOS QUE SABER REALMENTE PARA AONDE QUEREMOS IR. SEM ESSA DEFINIÇÃO CLARA NÓS SOMOS COMO UM BARCO SEM LEME EM MAR REVOLTO, NÃO TEMOS RUMO E PASSAMOS A NÃO SER "DONOS DE Nossos DESTINOS."

O americano John Goddard é um dos maiores exemplos de quem sabe claramente aonde quer ir. Ele tem um dos mais dramáticos propósitos de vida. Aos 15 anos, ele listou para a avó e a tia 127 objetivos de vida, entre eles: navegar 10 rios; escalar 17 montanhas; andar de submarino; ser médico; visitar todos os países do mundo; apreender a pilotar avião; refazer os caminhos de Marco Pólo; ler a Bíblia completa; ler Shakespeare, Platão, Aristóteles, Dickens e uma dúzia de outros clássicos; participar de uma missão religiosa; casar; ter 5 filhos; ler a enciclopédia britânica inteira.

Em 1972, com 47 anos ele já tinha realizado 103 dos 127 objetivos.

Acontece que existe uma parcela bem significativa de pessoas

que não sabe ou não consegue definir o que quer. Elas simplesmente nunca pensaram em escrever o que querem na agenda pessoal, fazer uma lista, pregar uma foto dos seus desejos na geladeira ou no espelho do banheiro e usar como motivador diário para a realização de um sonho, objetivo ou meta. Muitas destas pessoas, entretanto, muitas vezes são bem-sucedidas. Elas conseguem praticamente tudo o que a vida tem de bom para oferecer, sem jamais terem definido seus sonhos.

MAS, QUAL É O SEGREDO, ENTÃO?

Não sei se vocês já ouviram falar do "anti-sonho", que seria o seguinte: você definir o que não quer mais e lutar para que nunca mais tenha que passar por tal situação.

Por exemplo, se você conseguiu comprar o seu primeiro carro, tenho certeza de que fará um esforço enorme para nunca mais voltar a andar a pé ou de ônibus; se você mudou para uma empresa que paga melhor, fará um esforço enorme para não voltar para a que pagava mal; se você sentiu como é bom passar as férias em um bom hotel de frente para o mar, nunca mais vai querer ficar naquela pousada a 10 quadras da praia.

É incrível como o medo de passar novamente por uma dificuldade ou um desconforto faz com que uma grande parte das pessoas alcance seus sonhos, sem nunca perceberem que aquele era o sonho.

Se você ainda não conseguiu definir o que quer, então defina o que não quer, talvez seja o caminho mais fácil para chegar lá!



Desmar Milleo é consultor e palestrante nas áreas motivacional, comportamental e vendas.