

SELF-MASTERY · THE ONE ACADEMY™

S.P.E.A.R.

Um guia curto de Self-Mastery

Liviu Ursan

Liviu Ursan

S.P.E.A.R.™ — Um guia curto de Self-Mastery

S.P.E.A.R.™ é um conceito e um framework educacional desenvolvido por Liviu Ursan. Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste livro pode ser reproduzida sem a permissão escrita do autor.

liviuursan.ro · thelone1.com

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO

S — Situação

P — Percepção

E — Emoção

A — Ação

R — Resultado

SPEAR aplicado à saúde

SPEAR aplicado aos relacionamentos

SPEAR aplicado ao dinheiro

O próximo passo

INTRODUÇÃO

Eu quero o poder

Todo mundo quer poder. Poucos o chamam pelo nome certo.

Não me refiro ao poder sobre os outros — sobre um parceiro, um funcionário, uma situação econômica. Me refiro a algo muito mais simples e, na minha experiência, muito mais raro: o poder de ver com clareza o que está acontecendo dentro de você, no momento em que realmente importa.

Passei anos procurando essa resposta em lugares diferentes — em livros de psicologia, no estoicismo, no coaching, nas minhas próprias decisões, algumas boas, outras não. Observei, sempre, o mesmo percurso: algo acontece. Você atribui um significado a isso. O significado produz uma emoção. A emoção produz uma ação. A ação produz um resultado. E o resultado se torna, quase sempre, a prova do significado que você atribuiu no início.

É assim que o círculo se fecha — e é assim que ficamos, muitas vezes por anos, no mesmo lugar, acreditando ter mudado algo porque mudamos o comportamento na superfície. Emagrecemos, depois engordamos de novo. Fazemos as pazes, depois brigamos de novo pelo mesmo motivo, com outras palavras. Economizamos, depois cedemos a uma decisão impulsiva que nos traz de volta exatamente ao ponto de partida.

Não porque somos fracos. Porque sempre atacamos a ponta errada da corrente.

S.P.E.A.R. é o mapa desse percurso. Situação. Percepção. Emoção. Ação. Resultado. Não é uma teoria. É uma ferramenta — e, como qualquer ferramenta, vale exatamente o quanto você a usa. Não estou oferecendo como uma filosofia para contemplar. Estou oferecendo como algo para usar ainda hoje à noite, na primeira situação que tirar você do sério.

Este livro é curto de propósito. Eu não queria escrever mais um volume grosso que se compra, coloca na estante e nunca termina de ler. Eu queria algo que você pudesse ler em uma hora e aplicar no mesmo dia — na sua saúde, em um relacionamento, em uma decisão financeira. O resto — a profundidade, a prática sustentada, o acompanhamento — vem de outro lugar, se e quando você estiver pronto para isso.

Por enquanto, você só precisa disto: a Situação é sempre neutra. O resto é construído por você. E é exatamente por isso que pode ser reconstruído.

Uma palavra sobre quem está falando com você aqui. Eu não sou um teórico. Não construí o S.P.E.A.R. em uma mesa, lendo estudos, mas vivendo — errando, observando, corrigindo, de novo. Tudo o que você encontra nestas páginas passou primeiro pela minha própria vida, minhas próprias decisões, as conversas difíceis com as pessoas que amo, antes de se tornar algo que eu ensino a outras pessoas. Se em alguns momentos parecer que estou falando de forma direta demais sobre meus próprios momentos difíceis, é intencional — um modelo sobre honestidade interior não faria muito sentido se ensinado por trás

de uma máscara de perfeição.

S — Situação

Tudo começa com um fato.

A Situação é o que realmente aconteceu — o que uma câmera de vídeo poderia ter registrado, sem nenhuma interpretação adicionada. É o tipo de coisa que qualquer testemunha confirmaria, independentemente da opinião dela sobre você ou sobre o contexto. Não contém adjetivos. Não contém intenção. Não contém conclusões sobre caráter.

„Ela chegou às 10h20’ é uma Situação. „Ela não me respeita’ já não é mais. „As vendas caíram 12% este mês’ é uma Situação. „Estamos prestes a fracassar’ já não é mais.

Parece uma distinção banal. Não é. A maioria das pessoas que acompanhei ao longo dos anos chega até mim convencida de que o problema é uma Situação, quando na verdade o problema está muito mais abaixo na corrente — na Percepção, na Emoção, ou em uma Ação repetida por hábito, tão antiga que se tornou invisível. Essa confusão entre fato e interpretação é a fonte de muito sofrimento desnecessário, porque tentamos resolver algo que não pode ser resolvido — uma interpretação disfarçada de fato.

O teste que sempre uso, comigo mesmo e com meus clientes, é simples: o que uma câmera e um microfone realmente poderiam ter registrado? Se a resposta contém intenção, caráter ou uma suposição sobre o futuro, você já não está mais na Situação. Você já seguiu em frente, sem perceber.

Isso não significa que sua interpretação esteja errada. Significa apenas que ela é sua — e, sendo sua, pode ser verificada, discutida, testada diante dos fatos. Uma interpretação que você confunde com um fato nunca pode ser verificada. Só defendida.

Aprendi essa lição da forma mais difícil durante um período em que exames médicos mostraram um problema na minha coluna. O fato, a Situação, era simples: uma imagem de ressonância magnética com um determinado resultado, algumas palavras escritas por um médico em um papel. Todo o resto — o medo da cirurgia, os cenários em que eu não conseguiria mais funcionar normalmente, as noites em que me imaginava dependente dos outros, incapaz de viver minha vida como a conhecia — não era a Situação. Eram construções da minha própria mente, partindo de um fato real, mas muito maiores e mais sombrias do que o próprio fato.

Passei alguns dias vivendo praticamente naquele futuro imaginado, não no presente real. Meu corpo reagia a cenários que ainda não tinham acontecido — e que, como se viu depois, nem sequer aconteceram da forma como eu os havia construído. Essa separação — entre o que realmente tinha acontecido e o que eu tinha adicionado por cima — foi o primeiro passo real rumo à calma. Não porque o problema médico tenha desaparecido. Porque parei de dobrá-lo com um sofrimento completamente imaginário.

O exercício com o qual começo cada sessão de coaching é exatamente este: „Me conte a Situação, sem uma única palavra que não resistiria em um tribunal.“ Geralmente são necessárias várias tentativas até chegar lá — porque somos treinados para misturar o fato com a história desde a primeira frase.

Experimente agora mesmo, com algo que esteja te preocupando esta semana. Escreva uma única frase — só a Situação. Depois releia e pergunte a si mesmo: qualquer pessoa confirmaria isso, independentemente da opinião dela sobre mim? Se a resposta for não, você ainda tem trabalho a fazer para separar o fato da história. Isso não é um fracasso — é exatamente o ponto onde o modelo começa a ser útil.

P — Percepção

É aqui que quase tudo acontece.

A Percepção é o significado que sua mente atribui à Situação. Não é um fato. É uma interpretação — e, como qualquer interpretação, pode ser diferente de pessoa para pessoa, mesmo quando a Situação é idêntica para ambas.

A fórmula curta que ensino constantemente: $S \neq P$. A Situação não é igual à Percepção. Nós as tratamos como se fossem a mesma coisa, e isso nos custa enormemente — porque quando você acredita que sua Percepção É a realidade, você não tem mais nenhum motivo para questioná-la. Por que você verificaria algo que já tem certeza de que é verdade?

Vivi isso diretamente em uma decisão importante da minha vida — a escolha do meu caminho profissional e, mais tarde, do meu relacionamento com minha esposa Andreea, em uma direção diferente daquela que minha família, especialmente minha mãe, imaginava. A Situação era simples: eu estava escolhendo um caminho, uma parceira, um jeito de viver minha vida. A Percepção dela, naquele momento, era uma Percepção de perda — como se minha escolha significasse uma rejeição de tudo o que era importante para ela, um afastamento irreversível.

Não estou dizendo que a Percepção dela era ilegítima ou infundada. Estou dizendo que era dela, construída a partir da própria história dela, dos próprios medos dela, do próprio sistema de valores formado ao longo de toda uma vida. E eu, por minha vez, tinha minha própria Percepção da reação dela — eu a lia como rejeição, como julgamento, às vezes como prova de que eu nunca teria a aprovação de que precisava. Da minha Percepção nasceram minhas próprias emoções, às vezes tão intensas quanto as dela, e minhas próprias ações — algumas defensivas, outras orgulhosas, poucas sábias.

O que aprendi, com o tempo, é que não dá para negociar diretamente com a Situação. Também não dá para negociar diretamente com a Percepção de outra pessoa — essa é dela, tão real para ela quanto a sua é para você. Só dá para negociar com a própria Percepção. Assim que vejo claramente qual interpretação estou carregando em um determinado momento, posso escolher se quero mantê-la — não negando, mas verificando com honestidade.

Isso não é pensamento positivo forçado, do tipo „vamos ver o lado bom.“ É uma pergunta muito mais simples e muito mais difícil: „O que eu realmente acredito que isso significa? E é verdade, ou só familiar?“ Muitas vezes, nossas Percepções mais fortes não são verdadeiras — são apenas antigas. Nós as herdamos, praticamos, confirmamos tantas vezes que passaram a parecer realidade, não opinião.

Separar S de P não resolve o conflito com minha mãe instantaneamente. Mas muda completamente o campo de jogo: não estou mais lutando contra um fato incontestável, estou trabalhando com uma interpretação — a minha e a dela — que

pode, com tempo e honestidade, ser ajustada.

Ao longo dos anos, nosso relacionamento mudou — não porque eu a convenci a pensar diferente, mas porque nós dois paramos de tratar nossas Percepções iniciais como as únicas possíveis. Ela precisou de tempo para confrontar os medos dela com os resultados reais da minha vida. Eu precisei de tempo para entender que a reação dela vinha de um amor assustado, não de rejeição. Nenhuma dessas mudanças teria sido possível enquanto confundíamos Percepção com um veredito definitivo — o dela sobre mim, ou o meu sobre ela.

CAPÍTULO 3

E — Emoção

A Emoção não é a inimiga.

A Emoção é a vibração no corpo, sempre produzida pela Percepção — nunca diretamente pela Situação em si. Isso é importante, porque muitas pessoas acreditam ser „sensíveis demais“ ou „reativas demais“, quando na verdade o problema não é a capacidade delas de sentir, mas a Percepção por trás do que sentem. A Emoção é a mensageira. Temos o hábito de punir a mensageira pela mensagem que ela traz.

Você pode sentir raiva sem atacar. Pode sentir medo e ainda assim dar o passo difícil. A Emoção prepara um impulso — mas o impulso não é a Ação. Entre os dois existe um espaço, por menor que seja, às vezes não maior que alguns segundos, e é nesse espaço que a verdadeira liberdade começa. Quase todo o trabalho de Self-Mastery acontece, na prática, nesse espaço minúsculo entre sentir e agir.

Por muito tempo acreditei que precisava eliminar as emoções „negativas“ para funcionar bem. Raiva, medo, vergonha — eu as tratava como defeitos a serem consertados, como provas de uma fraqueza a esconder, principalmente de mim mesmo. Entendi mais tarde que elas não precisam ser eliminadas. Precisam apenas ser reconhecidas pelo que são: informação

sobre a Percepção que acabei de escolher, consciente ou inconscientemente.

Quando sinto uma emoção intensa agora, a primeira pergunta já não é mais „como me livro disso o mais rápido possível“, mas „o que eu realmente acredito, neste momento, para sentir exatamente isso?“. Na maioria das vezes, a emoção muda não porque eu a reprimi ou forcei a desaparecer, mas porque vi claramente o pensamento que a alimentava — e, uma vez visto, esse pensamento perde parte do seu poder.

Isso não significa que toda emoção negativa precise ser „resolvida“ imediatamente. Às vezes, tristeza, frustração, até raiva são respostas apropriadas a uma Situação real, e a pressa em eliminá-las é, em si, uma forma de evitação. A diferença que faço está entre sentir uma emoção como informação honesta e ser cegamente conduzido por ela a uma Ação que você vai se arrepender depois.

Self-Mastery não significa que você para de sentir raiva, medo ou desejo. Significa que você não é mais obrigado a executá-los automaticamente, sem um único segundo de pausa entre o impulso e o comportamento.

CAPÍTULO 4

A — Ação

É aqui que se vê tudo o que você construiu até agora.

A Ação é o que você faz ou deixa de fazer, como resposta direta ao que sente. A inação é, ela mesma, uma forma de Ação — o silêncio, o adiamento, a evitação são escolhas, mesmo que não pareçam escolhas no momento em que você as faz. „Não fiz nada“ é, muitas vezes, a forma mais eficaz de manter exatamente a mesma Situação por mais um mês, mais um ano, mais uma década.

A maioria das pessoas tenta mudar o Resultado mudando diretamente a Ação, sem nunca tocar na Percepção ou na Emoção por trás dela. Dá para fazer isso — mas é o caminho difícil, e raramente dura. É muito mais simples e muito mais estável mudar a interpretação e então agir naturalmente a partir dela, do que forçar um comportamento novo sobre uma Percepção que não mudou. A disciplina construída sobre a negação — „não posso fazer X“ — cede rapidamente, geralmente bem no momento de cansaço ou estresse em que você mais precisa dela. A disciplina construída sobre a clareza — „não acredito mais que X me serve“ — se mantém, porque já não está lutando contra nada. Simplesmente deixa de fazer sentido.

Vi isso claramente quando parei de fumar. Por muito tempo, minha „ação“ foi uma batalha diária de força de vontade — eu resistia por horas, às vezes dias, mas a Percepção continuava a mesma: „preciso disso para me acalmar, para funcionar, para dar conta.“ Com essa Percepção intacta, cada dia de abstinência era uma forma de privação, e a privação, mais cedo ou mais tarde, cede. A verdadeira parada não veio de mais força de vontade ou mais disciplina. Veio quando realmente mudei a interpretação: já não era uma ferramenta de acalmar que eu precisava, era só um hábito antigo, herdado de uma época da minha vida que já não existia mais. A partir da nova Percepção, a Ação se tornou quase simples — não fácil, mas simples, no sentido de que deixou de ser uma luta diária.

A mesma lógica se aplica a qualquer hábito que você tente mudar só na força. As dietas que „não funcionam“, os planos de poupança abandonados no segundo mês, as metas de Ano Novo esquecidas até fevereiro — na maioria das vezes não é um problema de força de vontade insuficiente. É uma Percepção que não mudou, forçada dentro de uma Ação nova que não combina com ela, e que o corpo e a mente acabam rejeitando.

A pergunta que sempre faço, em qualquer situação em que quero um resultado diferente: se eu acreditasse em algo diferente sobre isso, o que eu faria diferente agora mesmo? A resposta geralmente me mostra exatamente onde preciso trabalhar — não no comportamento de superfície, mas na crença por baixo dele.

R — Resultado

O Resultado não é o fim.

O Resultado é o efeito da sua Ação — e, na maioria das vezes, se torna a prova da Percepção inicial. Se você acreditava que não era capaz de algo, agiu por medo ou evitação, e o resultado foi fraco, sua mente vai interpretar isso como „viu, eu estava certo desde o início.’ O ciclo se fecha sozinho, quase perfeitamente, a menos que você intervenha conscientemente — e a cada repetição, a crença original fica mais forte, mais difícil de questionar, mais „verdadeira.’

Mas o Resultado não precisa continuar sendo um veredito. Pode se tornar informação.

A diferença entre os dois é enorme, mesmo que à primeira vista pareça só uma questão de vocabulário. Um veredito te diz quem você é — „não entendo nada de dinheiro’, „não sou o tipo de pessoa que se dá bem em relacionamentos’, „sou do tipo que desiste.’ Uma informação te diz apenas o que você tentou e o que poderia ajustar — „esse método não funcionou dessa vez’, „lidei mal com aquele momento’, „desisti porque faltou um plano claro, não porque sou fraco.’

Um empreendedor que perde dinheiro em um negócio pode concluir „não entendo nada de dinheiro“ — um veredito, que vai contaminar toda futura decisão financeira, se transformando na própria Percepção que vai produzir o próximo resultado fraco. Ou pode concluir „eis o que não funcionou dessa vez, eis o que vou ajustar da próxima“ — informação, que alimenta diretamente a próxima decisão, melhor do que a anterior.

O Resultado, seja qual for, se torna parte da próxima Situação. O ciclo S-P-E-A-R nunca para — não existe uma linha de chegada onde você „termina“ de aplicar o modelo. Mas você decide, a cada vez, se entra no próximo ciclo a partir do mesmo lugar, com a mesma Percepção reforçada pelo fracasso anterior, ou a partir de um lugar um pouco mais claro, com uma interpretação que você teve a coragem de verificar em vez de aceitar automaticamente.

Você não precisa da resposta perfeita para cada Situação da sua vida. Só precisa ver o processo um pouco mais cedo do que da última vez — pegar a Percepção antes que ela vire Emoção automática, ou a Emoção antes que ela vire uma Ação da qual você vai se arrepender. Cada segundo ganho em clareza é um segundo em que a escolha volta a ser possível.

CAPÍTULO 6

SPEAR aplicado à saúde

A saúde não muda só com força de vontade. Muda com a Percepção que você escolhe acreditar diante dos mesmos fatos.

Uma Situação comum: os exames mostram um indicador fora do normal. Ou, mais simplesmente — você não se exercita há três semanas, tem comido de forma desregrada, tem dormido mal ultimamente. Um fato, neutro, verificável.

A partir daqui, dois caminhos possíveis, igualmente reais, igualmente disponíveis. Um caminho: „Meu corpo está falhando, já é tarde demais para mudar alguma coisa” — uma Percepção que produz vergonha ou resignação, que por sua vez produz evitação: você adia a consulta médica porque não quer a confirmação do seu medo, evita o assunto nas conversas, às vezes come justamente para anestesiar o desconforto emocional da Percepção, não a fome real. O Resultado desse caminho — um estado que piora ou estagna — confirma o medo inicial, reforçando a crença „viu, eu estava certo, é tarde demais.”

O segundo caminho: „Tenho uma informação, posso ajustar” — uma Percepção que produz uma forma calma de determinação, sem drama, sem promessas exageradas para si mesmo. Dessa determinação calma nasce um passo concreto — uma consulta médica, uma pequena mudança na alimentação, retomar o

exercício amanhã, não „segunda-feira que vem’ ou „ano que vem.’ O Resultado desse caminho — uma melhora gradual, às vezes lenta — se torna a prova de que a segunda interpretação foi a útil, reforçando a crença „posso ajustar as coisas.’

A Situação era idêntica em ambos os casos — os mesmos exames, o mesmo corpo, o mesmo período de negligência. O que mudava, a cada vez, era só a Percepção — e, a partir dela, todo o resto da corrente.

Vivi esse caminho diretamente, com minha própria coluna, em um período em que percebi o quanto era fácil escorregar para o primeiro cenário — o da resignação dramática — se eu não observasse conscientemente o que estava acreditando naquele momento. A diferença entre ficar meses preso no medo e dar o primeiro passo concreto não foi uma mudança nas circunstâncias médicas. Foi uma mudança de Percepção, sustentada dia após dia.

Existe também um terceiro caminho, mais sutil que os dois primeiros, que vejo com frequência em pessoas ambiciosas, orientadas para performance: „Não tenho tempo para isso agora, vou cuidar disso quando terminar o projeto importante.’ A Percepção soa racional, até responsável — mas ainda é uma forma de evitação, vestida de prioridades. A partir daí, a Ação vira adiamento permanente, e o Resultado é uma saúde sempre gerenciada „depois’, nunca agora. Reconheci esse padrão em mim mesmo também, mais de uma vez — e aprendi que „depois’ é, na maioria das vezes, só outra forma de dizer „nunca’, dita com voz calma.

Não estou propondo que você trate cada sintoma com pânico, nem que ignore o desconforto com uma calma forçada. Só estou propondo que observe, honestamente, qual Percepção está realmente guiando suas decisões sobre o corpo — e se essa Percepção realmente te serve, ou só é familiar.

CAPÍTULO 7

SPEAR aplicado aos relacionamentos

Seu relacionamento com alguém é, em grande parte, seu relacionamento com suas Percepções sobre essa pessoa.

Uma Situação frequente em qualquer casal: o parceiro não responde a uma mensagem por várias horas. Ou diz algo em um tom que você interpreta de certa forma. Vivi versões dessa cena também em casa, muitas vezes partindo de mal-entendidos aparentemente pequenos — relacionados ao tom, a expectativas não ditas sobre uma refeição, a como uma observação deveria ter sido dita, a quem deveria ter entendido quem sem que fosse explicado.

Cada um de nós chega com sua própria Percepção do que significa o silêncio, o tom ou a pressa do outro — Percepções construídas a partir da família de onde viemos, de relacionamentos anteriores, de medos pessoais que carregamos há muito mais tempo do que o relacionamento atual existe.

De uma Percepção do tipo „ela não se importa comigo“ surge inquietação, depois, muitas vezes, raiva — e da raiva vêm mensagens repetidas, um tom acusatório desde o primeiro segundo da conversa, uma briga que, no fundo, não tem nada a

ver com aquelas poucas horas de silêncio, mas com a interpretação por trás delas, construída e reforçada na ausência de qualquer informação real.

De uma Percepção do tipo „ela deve estar ocupada, ainda não sei exatamente por quê” surge um estado muito mais neutro — você consegue continuar o dia sem se consumir, consegue simplesmente perguntar, sem reprovação, quando realmente conversam. Mesma Situação, as mesmas poucas horas de silêncio, mas um dia completamente diferente vivido por dentro.

Observei, no meu próprio casamento, quantas vezes os conflitos reais não partiam do que realmente foi dito ou feito, mas do que cada um de nós supunha que aquilo significava. Um comentário sobre comida interpretado como reprovação. Um silêncio interpretado como desinteresse. Toda vez, separar o fato da interpretação foi o passo que parou a escalada — não porque chegamos a um acordo instantâneo, mas porque finalmente falamos sobre a coisa real: a interpretação, não o suposto fato.

Um exercício que recomendo com frequência aos casais com quem trabalho: antes de reagir a algo que seu parceiro disse ou fez, escreva, em duas ou três palavras, a Situação exata — não como você sentiu, mas o que realmente aconteceu. Depois escreva separadamente sua Percepção. Muitas vezes, o simples ato de separá-las no papel mostra o quanto da reação vem da interpretação, não do fato. Não é um exercício que conserta instantaneamente um relacionamento difícil — mas é o primeiro passo honesto rumo a uma conversa real, em vez de uma conduzida com os fantasmas das próprias suposições.

Você não pode controlar o comportamento do outro — o que ele diz, quão rápido responde, o tom que escolhe em um momento de cansaço. Você pode controlar, sempre, o que faz com sua interpretação dele. E, na maioria das vezes, é aí que se decide se uma noite vira conflito ou continua sendo apenas uma noite comum.

Relacionamentos longos e saudáveis não são os sem conflitos. São aqueles em que ambos os parceiros aprendem, com o tempo, a verificar suas Percepções antes de tratá-las como verdade absoluta sobre o outro.

CAPÍTULO 8

SPEAR aplicado ao dinheiro

A liberdade financeira não começa com o número na conta. Começa com a Percepção que você tem da sua própria capacidade de decidir bem.

Uma Situação comum: um gasto inesperado aparece, ou surge uma oportunidade de investimento que precisa ser decidida rapidamente. Um fato, neutro — uma quantia, um prazo, algumas variáveis para calcular.

Uma Percepção possível: „Não tenho o suficiente, não é o momento certo, vou errar de qualquer jeito, seja lá o que eu escolher’ — que produz medo, às vezes paralisia total diante da decisão. Do medo, ou você evita a decisão completamente, adiando até as boas opções desaparecerem sozinhas, ou decide impulsivamente só para escapar do desconforto da espera, sem cálculo real. As duas variantes geralmente produzem um resultado fraco — que confirma „viu, não entendo nada de dinheiro’, reforçando exatamente a Percepção que produziu a decisão ruim desde o início.

Outra Percepção, diante da mesma Situação: „Tenho a informação, ou posso consegui-la, e posso decidir com cálculo’

— que produz atenção concentrada, sem pânico. Dessa atenção, você pede mais detalhes, calcula variantes, decide com um prazo claro de reavaliação, não definitivo e irrevogável. O Resultado, seja qual for — ganho ou perda — se torna informação para a próxima decisão, não um veredito sobre seu valor ou sua inteligência.

O dinheiro amplifica, na maioria das vezes, a Percepção que você já tem de si mesmo. Raramente a cria do zero. Alguém que se percebe capaz vai tratar uma perda financeira como uma lição cara, mas útil. Alguém que se percebe incapaz vai tratar a mesma perda como confirmação de uma crença muito mais antiga do que essa quantia de dinheiro — muitas vezes uma crença formada na infância, ao redor da mesa de família, muito antes de existir qualquer decisão financeira real a ser tomada.

O trabalho real, na área do dinheiro, nem sempre é sobre educação financeira técnica — embora isso ajude enormemente. Igualmente frequente, é sobre identificar a Percepção antiga que você carrega em cada decisão, e verificá-la com honestidade, em vez de deixar que ela guie automaticamente, como tem feito há anos.

Já conheci pessoas com renda considerável que continuavam vivendo a partir de uma Percepção de escassez — cada decisão financeira tomada por medo, nunca por clareza, não importa o quanto o saldo da conta crescesse. E já conheci pessoas com recursos modestos tomando decisões calmas e informadas, porque tinham verificado sua Percepção sobre dinheiro em vez de deixá-la como herança não tratada. O número na conta quase sempre segue a Percepção — não o contrário, como geralmente nos dizem.

Se você quer um único exercício para começar, é este: da próxima vez que sentir um impulso financeiro forte — seja gastar impulsivamente, seja evitar completamente uma decisão — pare e nomeie a Percepção por trás dele. Não aja automaticamente a partir dela. Apenas nomeie. Muitas vezes, isso já basta para que a próxima Ação seja escolhida, não executada no piloto automático.

CAPÍTULO 9

O próximo passo

Você agora leu o mapa inteiro. Situação, Percepção, Emoção, Ação, Resultado — um único processo, aplicado a três áreas diferentes da sua vida: saúde, relacionamentos, dinheiro. Os mesmos cinco movimentos, sempre, independentemente do contexto em que aparecem.

Conhecer o modelo, sozinho, não muda nada. Já vi isso em centenas de pessoas ao longo de anos de coaching — elas entendem o conceito perfeitamente, intelectualmente, poderiam até explicá-lo com clareza para outra pessoa, e mesmo assim continuam seguindo exatamente o mesmo caminho automático na vida cotidiana, porque ninguém as ajudou a aplicá-lo repetidamente, com orientação real, às suas situações concretas, nos momentos em que importa.

Essa é a diferença entre ler sobre um mapa e realmente percorrer o caminho, com alguém que já esteve lá e pode mostrar exatamente onde a maioria das pessoas se perde.

A The ONE Academy é o lugar onde construí exatamente essa ponte — do entendimento do modelo à sua aplicação sustentada, com estrutura, com comunidade, com orientação direta minha e da minha equipe. Não é para todo mundo, e não é para todo momento da vida — mas se você sente que está

pronto para o próximo passo, não só entender o S.P.E.A.R., mas vivê-lo, com alguém ao seu lado te ajudando a ver o que é difícil ver sozinho, eu te espero lá.

A Situação é sempre neutra. O resto é construído por você. E é exatamente por isso que pode ser reconstruído — a partir da primeira Situação de hoje, se você escolher parar um segundo antes da reação automática.

livioursan.ro · thelonel.com