

O PRINCÍPIO DOS 21 DIAS

– UMA ESTRATÉGIA PARA REALIZAR OS SEUS OBJETIVOS EM 2008

Quantos de nós se vê no famoso lugar comum de todo início de ano fazer a lista dos objetivos, acompanhados da promessa sempre séria de que **agora vai ser diferente?**

Quantos de nós realmente considera essa lista uma importante diretriz para o plano de ação, tornando-o realidade durante os 365 dias?

A nossa própria experiência, aliada à observação do que acontece com as pessoas do nosso convívio, mostra que a grande maioria se frustra com o resultado final dessa lista, que acaba se tornando apenas um “ritual” de passagem de ano e não algo em que se acredita que irá realmente acontecer.

Qual é o segredo da seleta minoria que consegue transformar a lista em objetivos realizados?

Qual é o comportamento que afeta a maior parte das pessoas, fazendo com que os sonhos e objetivos sejam colocados no fundo da gaveta após a euforia da queima de fogos, os brindes, os abraços, os votos e todo o clima positivo, tão fértil para fazer a plantação e ter uma excelente colheita?

Este ano, queremos compartilhar um ensinamento importante aprendido com vários mestres e já utilizado, com sucesso, na nossa vida pessoal e profissional e aplicado nos atendimentos psicofísicos de nossos clientes.

O primeiro grande e importante passo é conhecer um órgão vital do nosso corpo, que pode ser um grande aliado para concretizar nossas escolhas, se adequarmos o nosso comportamento ao formato que ele entende. Estamos falando do nosso cérebro.

Segundo a neurociência, há a parte consciente, que representa 5% e a inconsciente, que equivale a 95%.

Os números já evidenciam qual é o lado predominante. Por ser algo relativamente novo, poucos de nós conhecem como funciona esse lado, que linguagem ele entende, como fazer para que ele nos ajude na concretização dos nossos objetivos.

Você pode estar se perguntando o que o cérebro e suas partes têm a ver na prática com a famosa lista e os resultados positivos e negativos!

Vamos iniciar as respostas de forma didática:

- Fazemos as nossas escolhas, principalmente, as de mudança, evolução, aperfeiçoamento no nível consciente (agora, ao ler esse artigo você está no nível consciente).

- Porém, para instalar a nova atitude, é necessário mudar no inconsciente, porque é lá que estão os nossos hábitos, crenças e comportamentos da nossa história de vida.

Aqui se encontra o primeiro desafio. Escolhemos num nível que conhecemos (o consciente). Mas, a escolha só acontecerá se ativarmos o inconsciente (que funciona de forma diferente do consciente).

Então, vamos aprender o be-a-bá do inconsciente, para desamarrarmos o primeiro “nó”.

- O inconsciente aprende por repetição.
- O inconsciente entende emoções fortes (positivas e negativas)
- O inconsciente capta melhor imagens visuais.
- O inconsciente aprende pela forma lúdica.

Nesse artigo, queremos que você experimente o primeiro item – **repetição**.

Você deve estar se perguntando: repetir o que, quantas vezes?

Esse é um dos pulos do gato, para realizar os seus objetivos.

O nosso cérebro inconsciente tem dois números determinantes nesse processo:

- **7 vezes é o número necessário para que ele aprenda o novo**, que pode ser um hábito uma atitude, uma mudança, etc.
- **21 vezes, o cérebro inconsciente incorpora o novo.**

Então, se quisermos fazer atividade física em 2008, é necessário fazer 21 vezes, para que se torne hábito. E o mesmo procedimento se aplica a tudo, que ainda não faz parte da nossa vida, mas queremos incluir.

Por isso, quem tem **disciplina, consegue realizar seus objetivos, mesmo sem entender esse ensinamento. A disciplina possibilita a prática do primeiro e importante passo: repetição.**

Que tal adicionar este ingrediente na sua lista de objetivos?

Experimente 21 dias e perceba os resultados.

José Rubens D’Elia

Preparador psicofísico Robert Scheidt

Fábrica de Campeões

www.jrdelia.com.br