

Dá pra sorrir se o bolso está vazio?

Novamente, vamos trabalhar um artigo baseado na solicitação de um leitor da *Motivação*, que mandou uma bola redondinha (e vermelha) pronta para ser chutada para o gol. Ele questiona o seguinte: "Sabemos que acúmulo de contas atrasadas, dívidas e saldo negativo são fatores que deixam os profissionais para baixo. Muitas pessoas que ficam no vermelho acabam diminuindo a energia, baixando a produtividade e, pior, continuam com problemas financeiros! O que fazer? Como manter a motivação quando se está com a conta bancária negativa?".

Falta de dinheiro não pode gerar desmotivação

Eu poderia tentar resolver essa questão de uma forma bem simples, por exemplo, perguntando se quando alguém está com a conta no azul fica sempre motivada e entusiasmada. Ou seja, conta no azul é garantia de motivação? A resposta é não! Por dedução, conta no vermelho é certeza de desmotivação? Por coerência, a resposta também é não! Resolvido? Nem tanto. Vamos mergulhar um pouco mais nessa ingrata área das finanças pessoais, que deve afetar um em cada dois brasileiros economicamente

ativos.

Somos seres holísticos e sistêmicos. Temos várias dimensões além da financeira, que, na verdade, é a última em hierarquia dentre todas as outras. Primeiramente, vêm as áreas espiritual, familiar, mental, física, social, profissional e, por fim, a financeira – quase como uma resultante das demais. Digo isso porque finanças deveria ser consequência natural, e não causa para nada. Pois bem, o grande desafio de cada um é alcançar o equilíbrio entre todos os âmbitos evitando que algum se descompense em relação aos outros. Pense que cada uma dessas dimensões é uma coluna do edifício chamado Você. Agora, imagine que existem algumas colunas mais altas e outras mais baixas. É evidente que assim iria gerar um grau de instabilidade no edifício que aumentaria na proporção que houvesse grandes diferenças de desenvolvimento entre elas.

Você precisa compreender que mesmo a conta bancária (financeira) estando com saldo devedor, ainda é possível, a partir das outras dimensões, encontrar motivação suficiente para avançar. Na verdade, você deve encontrar esses motivos, caso contrário, difi-

cilmente conseguirá trabalhar a dimensão financeira. E para trabalhá-la, agora vamos conversar um pouco sobre esse desafio. Não vou entrar no aspecto das finanças pessoais, sugerindo que você corte as despesas ou substitua serviços e produtos. Deixo essa parte para os conselheiros financeiros, pois minha área é motivação. Se não fosse suficiente o fato de ter vivido essa realidade (conta negativa) que me levou a refinanciar um carro, vender outro, fazer empréstimo e me mudar para a casa da sogra, que foi a pior parte (risos), recentemente conheci uma pessoa que vivenciou essa realidade e a superou. Ela teve insucessos que a deixaram em uma condição muito difícil, mas algumas coisas ajudaram-na a superar a dificuldade:

» **Determinação para vencer na área profissional** – Amava profundamente seu negócio e acreditava que veio ao mundo para fazer eventos.

» **Fé inabalável** – Sempre teve a convicção de que nasceu para brilhar, ser abençoada e ser bênção.

» **Auto-estima e um sólido senso de auto-responsabilidade** – Acreditava que não merecia o que estava vivendo e

sempre perguntou a si e aos próximos no que estava errando.

A jovem empresária acabou de realizar um grande evento no qual deu a volta por cima e marcou um ponto de inflexão em sua curva descendente. Agora, ela segue para o sucesso pleno. Vivas! Quero chamar a atenção para o fato de que, em momento algum, ela foi buscar fora de si as razões (motivações) para avançar sobre o problema.

Foram em três dimensões – a espiritual, mental e profissional – que ela encontrou seus pontos de apoio para manter o prédio em pé, enquanto, sorrindo, trabalhava para deter e repor sua conta que estava no vermelho. Óbvio que ela contou com idéias, recursos e apoio de fora, mas foi de dentro que veio a força necessária para sua superação pessoal. E se você estiver com a conta negativa, deve fazer o mesmo para superar essa dificuldade.

Paulo Angelim

é arquiteto, pós-graduado em Gestão de Marketing e empresário imobiliário. Consultor e palestrante nacional em marketing, vendas, crescimento pessoal e mercado imobiliário.

E-mail: pauloangelim@uol.com.br

"Se o dinheiro for a sua esperança de independência, você jamais a terá. A única segurança verdadeira consiste numa reserva de sabedoria, de experiência e de competência".

(Henry Ford)