



[Compre o livro ou o audiobook](#)

Eleve o Seu Impacto

Transforme a sua mentalidade, influência e futuro
para engrandecer o seu trabalho, equipe e vida

(Lift Your Impact)

Richard Newman • McGraw-Hill © 2023 • 256 páginas

Desenvolvimento Pessoal

Ideias Fundamentais

- Estipule e reforce os seus valores fundamentais.
- Crie uma História da Visão convincente.
- Incorpore vários arquétipos para expandir a sua identidade.
- Posicione-se como um Mentor que inspira um Herói na sua jornada.
- Eleve e inspire os outros fazendo boas perguntas e escutando atentamente.
- Alinhe as suas palavras, tom de voz, emoções e linguagem corporal.
- Impulsione-se rumo aos seus objetivos com comprometimento, ação e repetição.

Recomendação

O premiado escritor e especialista em comunicação Richard Newman oferece orientações passo a passo para você melhorar a sua mentalidade, influência e futuro. Com base nos seus *workshops* globais com mais de 120 mil pessoas, o método “Lift” ajuda você a articular o futuro que deseja e mostra como chegar lá. Newman oferece conselhos fáceis de implementar para você expandir a sua influência e aliviar o estresse, aumentando o seu desempenho durante os momentos decisivos.

Resumo

Estipule e reforce os seus valores fundamentais.

Valores essenciais – como liberdade, segurança ou compaixão – moldam a sua identidade pessoal e orientam você em direção a objetivos significativos. Refletir sobre eles garante uma fonte poderosa de validação interna e motivação intrínseca; eles ajudam a manter a calma sob pressão e a seguir em frente com o máximo de eficiência.

Para definir os seus valores fundamentais, comece com o que deseja e trabalhe de trás para frente para descobrir por que deseja tal coisa. Por exemplo, se você quer ganhar mais dinheiro, é porque quer sustentar a família ou viajar pelo mundo? No primeiro caso, você pode valorizar a segurança; no último, a liberdade. Em ambos os casos, escreva por que esse valor é importante para você e como ele moldou a sua vida. Aplique o mesmo processo para definir três valores centrais. Em seguida, escolha palavras-chave para turbinar o seu impacto. As palavras-chave ancoram a sua mente nos seus valores fundamentais.

Crie uma História da Visão convincente.

Depois de clarificar os seus valores fundamentais, crie uma História da Visão que envolva os seus três tipos de mente: emocional, lógica e de sobrevivência. Comece com o que está acontecendo agora. O que deixa você feliz ou triste? Que eventos levaram você à sua situação atual? O que você espera no futuro? Em seguida, transforme essas respostas em uma história convincente aplicando esta estrutura de cinco partes:

1. **Defina o seu personagem** – Escreva uma lista de declarações “eu sou” que descrevam como você se vê. Elas podem ser positivas, negativas ou neutras, como “sou confiável”, “estou entediado” ou “sou contador”. Essa lista está promovendo a vida que você deseja? Em caso negativo, o que está faltando? Descreva essa identidade futura com declarações “eu sou” e as repita para se inspirar. Por fim, prepare a sua mente para a positividade, anotando os seus valores fundamentais e as razões que você já tem para ser grato.
2. **Entenda os seus desafios atuais** – Concentre-se na sua vida diária e anote os seus desafios atuais. Como eles afetam você? Suponha que você não faça mais nada para superar esses desafios. A sua vida pioraria? Anote o que você precisa fazer para evitar isso.
3. **Identifique o seu Norte** – Crie uma visão clara, derivada dos seus valores fundamentais, que oriente as suas decisões diárias. Esse é o seu Norte. Em meio ao caos, dificuldades e incertezas, ele ajuda a manter você no caminho certo. Após identificá-lo, detalhe-o utilizando uma linguagem descritiva e apaixonada para envolver a sua mente emocional e estimular a inspiração.

4. **Mapeie a sua jornada** – Com o seu Norte bem definido, anote três áreas nas quais você precisa trabalhar para chegar lá. Dentro de cada área, identifique os obstáculos e soluções existentes. Em seguida, forneça evidências (por exemplo, dados, testemunhos e razões) para convencer a sua mente lógica de que a jornada é factível.
5. **Dê o primeiro passo** – Esboce um passo pequeno, específico e acionável que você pode dar para se mover em direção ao seu Norte.

“Esta é a sua história, e mesmo que você tenha passado por momentos difíceis, ou esteja passando por um agora, você sempre pode abrir uma página em branco a qualquer momento, escrever uma nova História da Visão e se tornar um novo personagem no seu futuro. É você quem controla a sua narrativa.”

Quando estruturado nessa ordem, a sua História da Visão envolve a sua mente de sobrevivência ao explorar os desafios atuais, a sua mente emocional ao inspirar uma visão futura e a sua mente lógica ao fornecer provas de que você pode enfrentar a jornada adiante.

Incorpore vários arquétipos para expandir a sua identidade.

Arquétipos são padrões universais de comportamento que você pode utilizar para maximizar o seu potencial. Todos os arquétipos existem em cada um de nós, embora alguns possam parecer estranhos para você caso permaneçam adormecidos por algum tempo. Explore e abrace todos eles para enfrentar os seus desafios e expandir o seu impacto pessoal. O método Lift se concentra em seis arquétipos:

1. **Escudeiro** – Este arquétipo defende pessoas e princípios.
2. **Artista** – Este arquétipo fornece inspiração, motivação e impulso.
3. **Encantador** – Este arquétipo desarma as tensões, conecta de forma divertida e constrói amizades.
4. **Servo** – Este arquétipo apoia e eleva os outros.
5. **Sábio** – Este arquétipo facilita discussões profundas.
6. **Soberano** – Este arquétipo delega tarefas e conduz as tomadas de decisão.

Identifique e incorpore vários arquétipos para superar desafios e criar mais significado. Para aplicar esse método, determine o arquétipo que você incorpora com mais frequência e reflita sobre as situações em que ele é útil ou limitante. Reflita sobre os desafios atuais que você não consegue superar. Adotar um arquétipo diferente melhoraria o seu desempenho? Nesse caso, aprenda a personificar esse arquétipo em situações apropriadas e ajuste o seu ambiente e rotinas de acordo.

“Para elevar a sua vida, você deve estar disposto a desenvolver a sua identidade.”

Além disso, cada arquétipo é associado a um elemento natural para ajudar você a acessá-lo. Por exemplo, o Sábio está ligado à terra e o Artista ao fogo. Para entrar em contato com o arquétipo do Sábio, por exemplo, caminhe descalço na grama ou sente-se tranquilamente no chão. Para acessar o arquétipo Artista, aproxime-se de uma fogueira, absorvendo o seu calor e luz.

Posicione-se como um Mentor que inspira um Herói na sua jornada.

Ao dar conselhos para influenciar os outros, assuma o papel de um Mentor que guia um Herói no seu caminho para a redenção.

“Grandes Mentores na vida real precisam capacitar o Herói para ter sucesso depois que aqueles se ausentarem.”

Utilize o sistema PRO em cinco etapas para inspirar outras pessoas a agir:

1. **Problema** – Envolve a mente de sobrevivência, concentrando-se nos problemas e preocupações que os aprendizes consideram importantes. Nos negócios, isso geralmente exige um MTV – montante (recursos), tempo (prazos) e valor (reputação). Não se apresse em encontrar soluções. Em vez disso, investigue as principais preocupações.
2. **Promessa** – Desbloqueie a mente emocional utilizando declarações do tipo “e se” para descrever a promessa de um futuro melhor.
3. **Processo** – Aproveite a mente lógica explicando como eles podem superar os desafios atuais para alcançar o tal futuro melhor. Divida o processo em etapas para evitar a sobrecarga.
4. **Prova** – Utilize novamente a mente lógica, fornecendo evidências – estudos de caso, depoimentos, histórias – para demonstrar que o processo irá funcionar.
5. **Provocação** – Dê um empurrão leve, simples e gerenciável para estimular as pessoas a darem um passo à frente.

Ao encontrar qualquer resistência à sua mentoria, utilize o sistema PRO como uma conversa de mão dupla para obter uma compreensão mais profunda daqueles que você deseja influenciar.

Eleve e inspire os outros fazendo boas perguntas e escutando atentamente.

Para construir relacionamentos fortes com os *stakeholders*, exponha claramente as suas intenções, faça ótimas perguntas e pratique a escuta atenta. Primeiro, deixe claro porque você procurou a pessoa e como ela é importante para você. Em seguida, identifique os problemas que ela está enfrentando fazendo perguntas sobre fatos, sentimentos e valores. Aplique o mesmo método para entender a promessa que pode direcionar o indivíduo ao seu Norte pessoal. Com o problema e a promessa esclarecidos, você pode discutir o processo, provar e provocar, sabendo que a pessoa está focada no resultado.

“Se você deseja aprofundar o diálogo e elevar a outra pessoa, escute com atenção para que as barreiras e os escudos das conversas típicas desapareçam.”

A escuta atenta vem em duas variedades: “ativa” e “empática”. A escuta ativa constrói relacionamentos. É quando você ajusta a sua escolha de palavras e linguagem corporal para que se combinem com a outra pessoa. A escuta empática é quando você consegue enxergar uma situação através dos olhos da outra pessoa e sentir como é ser essa pessoa.

Se você sentir que está entrando em uma situação controversa, respire fundo e se concentre na sua mensagem para que ela sensibilize a pessoa. Concentre-se no futuro que ela deseja e sugira um caminho em que todos saiam ganhando. Além disso, lembre-se de que a maioria das objeções pode ser superada.

Alinhe as suas palavras, tom de voz, emoções e linguagem corporal.

Para garantir que as pessoas ouçam e ajam de acordo com a sua mensagem, enfatize a congruência, a intenção emocional e a linguagem corporal. Congruência significa alinhar palavras, tom de voz, expressões e gestos para criar uma mensagem clara. Por exemplo, se você disser que está animado, pareça animado. A intenção emocional é especificar o que você quer que o público “saiba, faça e sinta”.

“Boas ideias são importantes, mas você deve transmitir a sua mensagem da maneira mais convincente para que ela acerte no alvo.”

A linguagem corporal é para os oradores eficazes o que a técnica adequada é para os atletas profissionais. Sem isso, você não irá longe. Domine a sua linguagem corporal ficando de pé com os pés afastados na largura dos ombros, sentando-se com a coluna reta, movimentando-se com confiança e mantendo a respiração sob controle.

Nas reuniões virtuais, tente recriar ao máximo a experiência presencial. Enquadre a câmera ao nível dos olhos, evite a luz de fundo, mantenha as mãos visíveis e utilize um microfone de lapela para obter um som mais nítido.

Impulsione-se rumo aos seus objetivos com comprometimento, ação e repetição.

Para atingir metas de longo prazo, é necessária uma ação consistente, e o método CAR – comprometimento, ação e repetição – pode ajudar. Agora que você tem uma visão clara para sua vida futura, comprometa-se a alcançar um marco específico na sua jornada e o compartilhe com outras pessoas como uma prestação de contas.

Em seguida, tome uma ação imediata dando um pequeno passo e estabeleça a repetição criando rotinas e rituais. As rotinas devem ser inegociáveis e fáceis de serem cumpridas, e podem ser vinculadas aos hábitos existentes. Por exemplo, enquanto prepara o seu café pela manhã, reflita sobre os seus valores fundamentais. Os rituais combinam âncoras sensoriais com sentimentos de empoderamento, como ouvir uma música favorita, e devem ser manejáveis, curtos e capazes de gerar um sentimento de elevação.

“Quando você escolhe rotinas que criam e apoiam a sua história futura, você se posiciona para mudar a sua identidade, transformando-se na pessoa que deseja ser.”

Por fim, visualize regularmente o seu futuro ideal e reflita sobre a sua História da Visão para manter o foco e alcançar os seus objetivos.

Sobre o autor

Richard Newman é um palestrante reconhecido internacionalmente, coach e fundador da Body Talk, uma empresa de treinamento que oferece cursos fundamentados em evidências sobre a psicologia da comunicação.



Você gostou deste resumo?

[Compre o livro ou o audiobook](#)

<http://getab.li/47458>