

## Uma Mente Aberta!

*“As três frases mais difíceis de se ouvir nas empresas: 1 – Eu não sei 2 – Eu estava errado e 3 – Eu preciso de ajuda”.*

**\* Gilclér Regina**

**A humildade** ainda é um grande diferencial do ser humano. Nos dias atuais tem muita gente que sobre num tijolo e já quer dar discurso. Podem até ser bons mas falta humildade e com a falta desta fere-se a credibilidade.

**Errar faz parte do crescimento.** *O erro é um indicador de ação.* Um diamante imperfeito é melhor que um tijolo perfeito. **Se falam mal de você, viva de maneira que ninguém acredite neles.**

Quando falar, afirme de maneira positiva. **Não diga:** “Não vou conseguir esse projeto”: “O dinheiro para pagar a parcela da casa não vai dar”. **Afirme:** “Vou dirigir esse projeto”: “Vou ganhar esse dinheiro e pagar minha casa no menor prazo possível”.

Quando você é negativo ao falar, bloqueia todas as possibilidades e sempre encontra um “não” pela frente. Quando aprender a falar de maneira positiva, aprenderá também a materializar aquilo que fala.

Ao colocar um **CD** no computador, o sistema o lê para assegurar-se de que não tem vírus. É isso que você deve fazer quando chega um pensamento à sua mente: deve filtrá-lo através do seu espírito e compara-lo para então aceitá-lo ou rejeitá-lo.

Uma mente com pensamentos negativos se isola, se fecha no próprio mundo, torna-se rígida e se alimenta com as próprias crenças erradas, distanciando-se mais da verdade.

**A mente humana** é igual um pára-quadras que só funciona quando está aberto. Quem tem mente aberta é receptivo a novas informações sem atitude preconceituosa e sabe reter o que vale a pena e rejeitar o que não vale.

**Pense nisso, um forte abraço e esteja com Deus!**

**\* GILCLÉR REGINA - Palestrante de sucesso**, escritor de vários livros, lançou agora 100% VENDEDOR – Como vencer no mercado e bater a concorrência. Já realizou mais de 1500 palestras. Tem clientes como General Motors, ZF do Brasil, ABAD, ABIN, Beauty Color, Pernod Ricard, Basf, Avon, Bacardi, Souza Cruz. Tem experiência internacional com palestras no Japão, Estados Unidos, Alemanha, Espanha, Portugal e outros países.

Contato: [www.ceag.com.br](http://www.ceag.com.br) [ceag@ceag.com.br](mailto:ceag@ceag.com.br)