

PABLO MARÇAL

CRIADOR DO MÉTODO IP E AUTOR DO BEST SELLER ANTIMEDO



DESTRAVAR DIGITAL

DESTRAVAR
DIGITAL



Licenciado para:

DESTRAVAR DIGITAL

Copyright 2020 Yesbooks Editora

Categoria: Desenvolvimento Profissional

Primeira edição — 2020

Todos os direitos reservados.

É proibida a reprodução total ou
parcial sem a permissão
escrita dos editores.

Autor: Pablo Marçal

Projeto Gráfico e editorial: Yesbooks Editora

Coordenação editorial: Filipe Mouzinho

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO 9

CAPÍTULO 1
A MENSAGEM, O ENVELOPE E AS ARTES 13

CAPÍTULO 2
O COMEÇO DE UM NEGÓCIO DIGITAL..... 25

CAPÍTULO 3
PRESENÇA DIGITAL..... 47

101011110

1100100

2101101

CAPÍTULO 4
DISTRIBUIÇÃO DE CONTEÚDO..... 63

CAPÍTULO 5
CAPITALIZAÇÃO DIGITAL..... 75

CAPÍTULO 6
CRIANDO UM MOVIMENTO 109

1101101

1001010

INTRODUÇÃO

Chegou a hora de você DESTRAVAR sua IDENTIDADE DIGITAL e monetizar pela Internet. Vou compartilhar com você o que mudou a minha vida e contar um pouco do que temos feito para destravar esta geração. Estamos à frente de um dos maiores movimentos de despertar digital que já houve no Brasil pela Internet, estou gastando muita energia para ativar milhares de pessoas e vou soltar todos os códigos para você começar a se mover e a prosperar. Este livro contém códigos ainda não revelados na Internet. Está preparado?

O **destravar digital não é sobre ganhar dinheiro**. A primeira coisa é que não estamos aqui para ganhar dinheiro, mas para fazê-lo. Nós queremos o modelo americano de “*make money*”; não o ganhamos, nós o fazemos. Para isso, geramos as ideias e as matamos. Abrir caminhos, nos conectar com novas pessoas, ter novas ideias nos fará ter novas ações e, com isso, geramos novos resultados. Mas você precisa entender que o destravar começa no transbordo. Eu te desafio a me mostrar alguém que prosperou sem transbordar. O transbordo é aquilo que passa do limite. Então, diga “*Eu vou explodir os meus limites!*”. Se isso acontecer, você conhecerá a potência que há em sua alma, e descobrirá que ela é

um campo de energia. Você pode jogar toda sua vida no lixo por não entender o propósito. Essa é uma chave, deixe isso explodir.

Quando vida começar a transbordar de você, entenderá que não é mais o que você estava pensando. As pessoas me encham muito o saco querendo que eu fale o que elas querem ouvir. Você nunca vai ouvir o que quer de alguém que é livre. E eu sei que a coisa mais perigosa que Deus fez foi criar as pessoas 'livres'. Você é livre para continuar sendo escravo, livre para permanecer sem sonhos, livre para ser controlado pelos outros, livre para se manter sem aprender e sem prosperar. **A liberdade é terrível!**

Quando um rio enche, ele não consegue mais segurar as águas e não as controla. Assim, o transbordo é obrigatório. No momento em que você entender isso, passará a fazer sentido que a **prosperidade é natural e que a pobreza é resistência**. Ser artificial é ser resistente com aquilo que é natural. O que flui através de você alimenta muitas vidas. Você precisa saber que tudo é questão de servir pessoas! Por isso, estou determinado a destravar a mensagem que há em seu coração. O mais interessante é que **uma simples frase que ainda não saiu da sua boca vai destravar uma geração**. Vão sair de você muitos códigos que ainda estão enterrados.

Tudo que é natural não pode ser acelerado, pois segue um processo, mas o que é artificial, sim, e a Internet é um potencializador de coisas que já existem em você, assim como é um acelerador de resultados. **É como trocar seus chinelos por tênis de corrida**. Mas, se não tiver nada para entregar, o que você vai maximizar? Para ser um verdadeiro influenciador, você, primeiro, precisa gerar valor em qualquer lugar, tanto no físico quanto no digital. Conecte-se à Fonte, deixe-a jorrar em você e transborde naqueles que querem ter você como referência.

Estou convocando um EXÉRCITO DE GENERAIS para destravar a mensagem nesta geração. Bora tocar o terror na Terra?

**Prosperidade
é natural e
a pobreza é
resistência**

CAPÍTULO 1

Licenciado para:

A MENSAGEM, O ENVELOPE E AS ARTES

Deus quer nos usar como carteiros nesta geração, por isso existe uma mensagem que queima em seu coração e ela tem que ser levada a todas as pessoas. Está ligada à sua arte, conectada à sua identidade, à sua essência e aos seus bloqueios. Há uma arte dentro de você que tem que ser colocada para fora, porque Deus carinhosamente tem uma mensagem para ser contada através de você.

Para “resetar” esta geração, eu me disponibilizo a te ensinar a levar sua mensagem mais longe. Uma coisa é certa, quando ela queimar em seu coração, você não será capaz de se calar. As mensagens que começaram a arder dentro de mim estavam relacionadas ao meu propósito: resgate de famílias e casamentos, quebra de religiosidade e alienação, empreendedorismo, prosperidade em todas as áreas da vida, crescimento pessoal, ativação de pessoas para que abram suas bocas. Elas foram descobertas a partir de alguns dos meus bloqueios. Entendi que serei bem pago por qualquer coisa que eu faça para entregar a mensagem.

Toda vez que leio a história de José do Egito, apresentada no livro de Gênesis, ela me faz chorar. Sabe por quê? Porque, um dia, percebi que qualquer coisa que fizerem comigo fará parte do meu propósito. Isso está diretamente relacionado ao fato de que “Todas as coisas cooperam para o bem daqueles que amam a Deus e são chamados segundo o seu propósito”. Se te colocaram na cadeia, você vai ser usado para resolver alguma situação naquele lugar, porque **Ele vai usar a sua história.**

Tudo o que acontecer com você será usado para transmitir a mensagem dEle.

Muitos me perguntam “Como falar se não há quem ouça?”. **Se quer que as pessoas te ouçam, você precisa transmitir vida e valor através do seu *Lifestyle***, que é seu estilo de vida. Quando você ativar sua identidade como eu, uma multidão vai te ouvir, e você entenderá que as pessoas “não queriam te ouvir até ontem” porque não enxergavam essa identidade. Se você é alguém que está em busca apenas de sucesso, precisa saber que essa “corrida dos ratos” não funciona. É uma tolice querer meramente ser bem-sucedido, porque ser sábio é escolher ser obediente àquilo que Deus te chamou. Quando Ele me manda fazer alguma coisa e, por algum motivo, eu não faço, parece que meu coração vai explodir em meu peito, porque é prazeroso realizar o que Ele manda. Eu não suporto esconder a palavra de Deus, sem transbordar na vida das pessoas, pois é ela que sustenta tudo dentro de mim.

O que fazer quando a mensagem não queima em seu coração? Isso acontece porque ainda não surgiu alguém para acender a faísca que há em você. Ninguém consegue se ativar sozinho; uma brasa

fora do braseiro vai se apagar. O segredo de manter o fogo aceso é este: somos brasas, e o que sustenta o fogo são novas brasas. Precisamos uns dos outros para acender a fogueira, como foi com João Batista, que batizou Jesus e, assim, o Mestre se ativou ao ouvir a voz do Deus Vivo.

Você é uma faísca, entretanto a pólvora desta geração está molhada. Eu fui ativado por várias pessoas e me transformei numa ogiva nuclear ao ponto de afastar algumas outras, porque é enorme a energia do Reino que há em mim. Você precisa andar com pessoas que têm o seu “calibre” e que estão no mesmo propósito. Assim, você será uma “bomba” que vai explodir e ativar milhares de pessoas a cumprirem o propósito delas.

A mensagem que ainda não queima no seu coração vai começar a queimar, e esse é um processo pesado. O movimento para destravá-la e potencializá-la vai ativar sua identidade e clarificar seu propósito. Você não faz ideia da quantidade de pessoas que serão transformadas através da sua vida quando isso acontecer, pois você é um canal de transformação. Respire fundo, esfregue as mãos e mentalize, porque o que está em você vai sair envelopado através de músicas, métodos, livros, ou melhor, por meio da sua arte. **Sua arte vai envelopar a mensagem.**

Você tem uma arte para restaurar famílias, curar doentes, recuperar a autoestima das pessoas, tirá-las da depressão, ativar mentes multimilionárias, revolucionar a Terra através dos seus livros. Tudo que você fizer será para o resgate da humanidade, e sua voz chegará aonde você nem imagina.

Toda arte que você transbordar será para
resplandecer a glória de Jesus.

Tarefa: descubra a mensagem que queima em seu coração!
Preencha a tabela abaixo com a ordem cronológica dos eventos que te marcaram desde a sua infância. Detalhe esses eventos e as sensações boas ou ruins. Eles estão relacionados ao seu propósito, que é impactar as pessoas através da sua história.

EVENTO	SENSAÇÕES BOAS	SENSAÇÕES RUINS

A TRAVA REALMENTE É NO DIGITAL?

Suas crenças vão controlar você e te fazer se curvar diante delas. Se você é daqueles que acreditam que “pau que nasce torto nunca se endireita”, simplesmente você vai pensar que não conseguirá mudar seus resultados. Caso não abra sua mente, suas crenças erradas vão se tornar uma realidade constante e renovável, pois a verdade está naquilo em que você decidiu acreditar. São essas crenças que te causam bloqueios emocionais, e, toda vez que os ignora, você reforça uma desculpa. E, ainda que não acredite na existência deles, não quer dizer que você não os tenha. Quando sente vergonha de postar um simples *story*, por exemplo, sua trava não está no digital, mas em você. Ela é emocional e precisa ser tratada!

Por que a maioria das pessoas não flui no digital? A resposta está nos bloqueios, e eu não conheço um ser humano que não tenha um. Se você me conhece há algum tempo, talvez já esteja procurando seu próximo bloqueio, pois sabe que precisa ser livre deles o quanto antes se quiser prosperar. Não há problema em reconhecer isso, o problema é continuar com esses bloqueios, pois seu bloqueio te faz mais forte, visto que tem intimidade com seu propósito. Portanto, ao identificá-lo, você tem oportunidade de descobrir a mensagem que vai transformar outras vidas.

Você tem o remédio que as pessoas precisam
para curar a dor delas!

Os principais bloqueios que você carrega e que impedem seu destravar são: aprendizagem, necessidade de aprovação, de autoimagem, rejeição e complexo de inferioridade, não merecimento, escassez, criatividade, procrastinação, vitimismo, timidez, culpa, religiosidade e medo de errar. Negá-los é a certeza de que você não vai ter resultados, nem no mundo digital, nem no físico.

Tarefa: Faça uma lista detalhada de todos os seus bloqueios e descreva como eles afetam o seu destravar.

Saiba que eu identifiquei e já me desbloqueei de
mais de 50 deles.

BLOQUEIOS	COMO TE AFETAM
Ex.: Necessidade de aprovação	Me impede de gravar vídeos.

A internet precisa de gente que presta. Quem tem ação entra na rota, no movimento! Quem tem fato, tem cura! Quem tem resultado é respeitado e convence uma geração!

Você **PRECISA SER INTENCIONAL!** Tudo o que fizer tem uma causa e a nossa é: **queremos revolucionar na Internet, destravar e mobilizar VOCÊ, General do Reino, para entrarmos com volume e velocidade e governarmos sobre a Terra, no *off* e no *on-line*.** Vou te ensinar como levar sua mensagem para o mundo, porque ela precisa ir mais longe!

Talvez você não saiba que mais de 40% do tráfego na Internet mundial é pornografia, sem citar os demais conteúdos que trazem destruição para as famílias, incentivam a pedofilia, desvalorizam mulheres e todo tipo de lixo que tem intoxicado essa geração. A Internet precisa de gente de verdade, de valor, de pessoas do Reino para trazerem transformação em um nível assustador.

O que faz as pessoas morrerem é a boca de uma pessoa boa se calar! Sua luta é trazer luz para o mundo e começar a transmitir vida. Sua boca fechada mata uma geração, por isso quero que você seja despertado e que a mensagem comece a queimar em seu coração, porque agora você está no maior movimento de destravar de todas as artes que já aconteceram na Internet. Milhares de pessoas estão produzindo conteúdo de valor, despertando outras e sendo muito bem pagas para isso. Depois de ler este livro, você terá as ferramentas mais poderosas do marketing para explodir no mundo digital. **A sua boca fechada mata!**

Tarefa 1: Você está preparado para entrar na causa do Reino? Escreva abaixo o que vai começar a fazer ainda hoje para isso.

Tarefa 2 : Abra agora a sua boca e comece a gerar vida! Faça um *post* em seu *feed* falando sobre a causa. Firme um compromisso com você mesmo de não se calar mais diante das situações!

**Sua luta é
trazer luz para
o mundo e
começar a
transmitir vida.**

CAPÍTULO 2

O COMEÇO DE UM NEGÓCIO DIGITAL

Licenciado para:

A maioria das pessoas ouve, acha impressionante, mas não faz nada com as informações que recebe sobre o mercado digital. Esse é um negócio tão sério que, quando destravou na minha cabeça, mudou completamente os meus resultados. Você vai se decepcionar, mas vou te contar que minha primeira “aparição” com *infoproduto* foi no final de 2018, e, em menos de dois anos, minha realidade foi transformada. **Infoproduto** tem este nome por estar no digital e ser um produto de informação.

Lancei o projeto “O Pior Ano da Sua Vida” apenas com um assistente, sem saber nada de tráfego, e havia algumas aulas com baixa qualidade dos vídeos, até mesmo “viradas de cabeça para baixo”. Ainda assim, fiz 43 mil reais nesse lançamento. Vou contar aqui com mais detalhes. Tivemos um salto de 43 mil para sete dígitos, em um mesmo produto, em poucas semanas.

Naquele primeiro lançamento, realizei um evento presencial em Goiânia e abri o carrinho. Essa é uma boa estratégia para quem faz lançamentos de forma presencial. Você pode pegar o *online*

e o presencial e vender juntos. Esse lançamento foi feito de forma totalmente orgânica, ou seja, não investi nada em tráfego.

Quero te entregar um código: quando comecei a fazer *networking*, eu queria tirar fotos com todo mundo e lançá-los, para aprender. Lançamos pessoas sem muita autoridade, apenas para entender o mecanismo, comprar dados e obter experiência. Nesses lançamentos, fomos “pegando expertise” para quebrar receitas ou métodos que prometem resultados milagrosos.

Você pode me perguntar: o que mudou de um lançamento para o outro, além do lucro? Em um, fiz sem saber nada, só abri as vendas para quem estava no evento presencial. E o que isso implica? A questão de que o público era pequeno em um espaço físico limitado. Foi só uma tarde de evento, não preparei *script* e não trabalhei o nível de consciência da “galera”. Já no evento *on-line*, feito em uma semana, investimos quarenta mil reais para um público bem maior. Fizemos um lançamento clássico, que são três vídeos de entrega de conteúdo e conexão com a audiência, e no quarto vídeo, a venda se realiza. É um lançamento mais comum, e a maioria de vocês já deve ter passado por ele. Lembro-me de que, além de produzir os vídeos, focamos no banco de dados que tínhamos com quarenta mil *leads*, ou seja, gastamos cerca de um real por *lead*, e chamamos a esta ação de “colher os frutos baixos”, já que esse lançamento era o primeiro, efetivamente no digital.

Pílula para você sair, ou nem mesmo entrar no perfeccionismo, que é paralisante: primeiro, faça; segundo, corrija; e terceiro, adapte à sua realidade. O resto você esquece.

Tarefa 1: Para começar no digital, você precisa primeiro deixar as desculpas e o perfeccionismo para trás. Liste quais são os dez impedimentos que te “bloqueavam” até ontem e crie duas tarefas para cada um deles.

IMPEDIMENTO	TAREFAS ESPECÍFICAS	DATA PARA TERMINAR	DIFICULDADE
1 - Baixa visualização em meus conteúdos		/ /	
2 - Poucos comentários		/ /	
3 - Ignorância sobre lançamentos		/ /	
4	Licenciado para	/ /	
5		/ /	
6		/ /	
7		/ /	
8		/ /	
9		/ /	
10		/ /	

Tarefa 2: Pense agora no seu negócio, ou na profissão em que atua. Se ele é físico, como seria no *online*? E se é *online*, como seria se fosse físico? Busque novas perspectivas e escreva os códigos que você capturar.

OS FRUTOS BAIXOS

Imagine uma macieira cheia de maçãs. Se pedirmos para uma criança de dez anos pegar um fruto, ela pegará a maçã mais baixa de todas, porque não tem altura para colher as que estão na parte mais alta. Concorde comigo que todas as maçãs dessa macieira têm o mesmo sabor? O gosto vai depender do tempo, se estiverem maduras ou não, mas o sabor pouco muda em função da posição dos frutos na árvore. Assim, para a criança, é mais fácil pegar a maçã mais baixa porque ela vai gastar menos energia.

Se você nunca vendeu para sua audiência, seu público no *Instagram* está cheio de maçãs baixas prontas para serem colhidas. Existe uma demanda reprimida, e as pessoas estão esperando por algo a ser lançado para poderem comprar. Por isso, os primeiros lançamentos costumam dar resultados extraordinários, mas, ao longo do tempo, esses resultados podem cair caso você não repense sua estratégia. Após alguns lançamentos, só haverá fruto alto para pegar, então, para a criança conseguir buscar o fruto mais alto, ela precisará de uma escada, e isso representa um gasto de energia gigantesco.

COMO FAZER PARA TER FRUTOS BAIXOS?

Para gastar menos energia, você precisa plantar sempre novas árvores. Com novas árvores, você terá novos frutos baixos, ou seja, conseguirá fazer novos lançamentos, sempre com a *lead* e o CAC (Custo de Aquisição de Clientes) mais baratos, gerando um ROI (*Return Over Investment*) positivo. Essa é a forma de conseguir bons retornos em seu lançamento. A sacada é plantar sempre novas árvores.

Mas como fazer isso? Como colocá-las na terra? Este não é um assunto novo. Plantar novas sementes é gerar novos conteúdos, novos *posts*, se conectar com novas pessoas, é fazer um vídeo novo todo dia, publicá-lo e usar tráfego pago para impulsionar suas publicações. Nós não fazemos tráfego pago só para vender, fazemos para distribuição do conteúdo. Gastamos um bom dinheiro com isso todos os meses, e a maioria das pessoas que virem o seu vídeo só de conteúdo, sem pedir nada em troca, vão virar seus seguidores no *Instagram*, no *YouTube* e em todas as suas redes sociais. Essas novas pessoas serão alimentadas e se tornarão **novos frutos**. Por isso, cada conteúdo postado, cada *story*, cada nova ação nas redes sociais, é uma semente, é um conteúdo que se tornará uma árvore. Assim, as novas pessoas que estão sendo atraídas, de maneira orgânica ou de maneira paga com distribuição, darão novos frutos nesta árvore. Você consegue colher sempre.

É muito simples e básico, porém as pessoas não pensam nisso, elas dizem que não conseguem passar do lançamento de quinhentos mil ou um milhão de reais. Lógico, elas não têm novos frutos para colher, se mantêm na mesma árvore ou não sabem fazer uma plantação de qualidade. Então, gastarão mais energia, mais dinheiro e o lucro será cada vez menor, porque só terão frutos altos. É uma situação muito simples, mas, se você não se atentar, ela pode limitar seu crescimento.

Voltando aos primeiros lançamentos, você ainda deve estar se perguntando qual foi a diferença entre o primeiro e os demais? Meu *Instagram* cresceu absurdamente, ou seja, novas árvores foram plantadas, novas pessoas, passamos para um nível de consciência gigantesco e totalmente diferente. O diferencial foram as *lives* às 4:59 da manhã. Nos vídeos 1, 2 e 3 da jornada, houve um aumento do nível de consciência da audiência. Assim, minhas *lives* no *Instagram* saíram de trezentas pessoas, subiram para mais de cinco mil pela primeira vez e dispararam depois disso. Então, começamos o movimento do “Pior Ano da Sua Vida” e fizemos muitas *lives*, com novas pessoas, e usei também todas as que estavam nos grupos de *WhatsApp*. Eu nunca havia utilizado essa técnica para chamar para as *lives* e, assim, conseguimos ter uma energia muito grande naquele lançamento.

Tarefa: Você tem algum **fruto baixo** pronto para ser colhido? Se não, escreva quais serão as sementes que você irá plantar para colher novos frutos.

NETWORKING

Fazer *networking* é construir uma rede de relacionamentos. É uma engrenagem que traz resultados assustadores. **Você sabia que 85% dos seus resultados dependem das pessoas com quem você se**

conecta? Acredite que tudo que você procura está dentro de alguém com quem ainda não se conectou. Uma das coisas que mais fazem as pessoas destravarem e explodirem na vida são as conexões.

Desde pequenas, as pessoas desenvolvem o hábito de se agrupar, mas, se você gastar energia com os mesmos grupos, não multiplicará seu *network*. Para avançar, você vai ter que fazer novas conexões e renunciar a pessoas e situações que antes pareciam ser fundamentais na sua vida. Vou te contar um segredo: hoje, grande parte dos meus amigos são pessoas com quem queria me conectar, mas ainda não as conhecia. Para isso, usei o que costumo chamar de “pontes”. Elas me conectam àquelas pessoas com quem eu ainda não consegui me relacionar. Você precisa perder a vergonha e se preparar para fazer as perguntas certas, sua alma tem que desejar isso. Sabe o que é mais importante no mundo? São as pessoas, a obra-prima da criação. Não explodir no *networking* é como pegar uma luz e escondê-la em uma caverna, ela pode ser muito forte, e, ainda assim, não vai iluminar de maneira nenhuma o lado de fora.

A primeira dica para destravar seu *networking* é gerar valor para a pessoa que você deseja se conectar. Não é apenas convidá-la para fazer uma *live*, você pode investir nisso antes, dando um presente para ela. Salomão sugere com sabedoria: “Quando chegar diante do rei, leve um presente”. Vou dar um exemplo: um empresário que pertence a uma família tradicional de Goiás, na intenção de chegar a mim e sabendo que eu gosto de pescar, me deu um gerador de energia para pescaria. Ele foi aluno 7D e pegou esse código que entreguei para os participantes durante a mentoria. Depois de conseguir se conectar comigo, esse grande empresário me ofereceu 20% de sua empresa, que fatura milhões. Ele tinha acabado de “usar uma chave que aprendeu comigo, e eu caí”, reservou um helicóptero para me buscar e, como tomou essa

atitude, eu coloquei ainda mais fé no que me apresentou. Após analisar a proposta, vi que era *top*, senti paz e fechei o negócio. Por que eu fiz isso? Pelo *Networking*. Aqui vai um código: **sempre gere valor antes de qualquer negociação!**

A segunda dica é: seja interessante e intencional. Ser interessante não é mostrar todas as suas habilidades. Se começar a falar dos “seus dotes” vai ficar chato, e todos vão te achar insuportável e soberbo. No ambiente em que observo pessoas querendo aprender sobre o mundo jurídico, eu sou jurista; onde as pessoas querem aprender sobre promoção de vendas, eu sou promotor. Eu descubro com perguntas o que elas mais gostam, procuro informações valiosas em minha biblioteca, entrego tudo que precisam ouvir e nos conectamos. Minha equipe gosta de brincar comigo, dizendo: “o Pablo já fez tudo, ele dá conta de fazer”. E por que eu dou conta? Anota o segredo, as pessoas que querem comprar seu produto querem saber **como**, mas não sabem que, na verdade, estão a procura do **quem**. **Quem** tem o **como** que ela procura.

A chave está em **quem** resolve o problema de uma pessoa e não em **como** ela consegue resolver. Vou explicar: quando alguém quer comprar um produto na Internet, essa pessoa não pergunta quem pode ajudá-la, ela quer saber como resolver a questão. Se você é “o **quem**” “do **como**” que ela procura, conseguirá vender seu produto, pois a solução está em suas mãos. Para potencializar essa ferramenta, você precisa se conectar com outras pessoas que também resolvem problemas.

Então, a questão é gerar valor interessante e intencionalidade. Como gerar valor? O segredo está em descobrir, potencializar e expor o seu valor.

É um tripé, não existe relevância sem exposição de valor!

Anota este código: **valor vem antes de preço**, eu sempre faço muitas coisas de forma gratuita para instalar reciprocidade e valor nas pessoas. Todas as vezes que as pessoas colocarem preço no que você está fazendo, você não gerou valor para elas. Você tem que testar e validar seu valor e nunca se expor como um produto. Você é imagem e semelhança do Criador, por isso ande por princípios para gerar valor de forma absurda e lute por isso.

Para expor seu valor, você precisa de resultados! Um gênio sem resultados é como um maluco, mas uma pessoa comum que dá resultados é vista como gênio. No momento em que pensar que seu preço está alto e a concorrência “cobra” mais barato, você está jogando o jogo do lucro. Não faça isso, o jogo é de fazer *branding*, criar uma marca, um movimento e uma tendência. Quem tem valor alto coloca o preço que quiser, pois este sempre será mínimo se comparado aos resultados que gerará.

Tarefa 1: Liste abaixo cinco pessoas que têm relação com seu propósito e você irá se conectar. **Comece ainda hoje.**

- 1. _____
- 2. _____
- 3. _____
- 4. _____
- 5. _____

Tarefa 2: Crie uma tarefa para se conectar com as pessoas acima, gerando valor para elas. Faça isso entendendo o que cada uma gosta e precisa. A tarefa pode ser dar um presente, convidar para jantar ou fazer algo surpreendente (gere pelo menos um assunto do interesse dela).

- 1. _____
- 2. _____
- 3. _____
- 4. _____
- 5. _____

Tarefa 3: Faça uma reserva para investir em *networking* todos os meses. Qual é o valor que você irá disponibilizar a partir de hoje? Eu comecei com cem reais e, hoje, invisto cem mil por mês.

R\$ _____

SE NECESSÁRIO, MUDE A ROTA

Nunca seja gestor de uma única questão. Quando você trabalha com apenas uma rota, seu navio certamente afundará. Caso haja um *iceberg* em seu caminho, não adianta insistir na rota que escolheu.

No helicóptero, eu peguei códigos poderosos: notei que toda vez que se aproxima de uma montanha, ele treme um pouco. Como eu nunca havia tido essa experiência, o piloto, que era instrutor havia 30 anos, me perguntou se eu já havia conduzido um barco e respondi que sim. Então, ele explicou o seguinte: “As ondas nas águas são produzidas pelo vento, no ar acontece a mesma coisa, mas você não enxerga. No momento em que o helicóptero chegar perto de um

monte, você vai sentir uma onda no ar, por isso não se apavore, é semelhante ao que ocorre na água, você não está vendo a onda, mas vai senti-la”. Assim são as pessoas, elas são guiadas por moveres e sensações. O movimento é dado pelo vento que começa a soprar para uma direção, e, quando essa direção muda, não adianta insistir. Por exemplo, para velejar, você vai precisar armar as velas. É parecido com isso no momento de pousar o helicóptero, a biruta indica a direção para onde você precisa girar o equipamento e pousar. Caso contrário, você vai “forçar a barra”. Preste atenção para mudar a rota quando perceber que o vento virou, esse é o segredo para conseguir fazer as coisas funcionarem em tudo o que colocarmos as mãos.

Eu nunca quebrei uma empresa, queria ter uma história bonita sobre isso para contar, mas não tenho. Já vendi duas e doei outras duas, mas nunca quebrei nenhuma. Sabe o porquê disso? É simples, o vento mudou e eu não insisti. Caso insista, você vai cair como uma aeronave que entrou em *estol* e não está mais voando, pois perdeu a propulsão e aerodinâmica. Qual é o sentimento em um lançamento? Ser intencional, sincero e verdadeiro, isso que fará com que as pessoas confiem em você.

As coisas que me fizeram alavancar no *networking* não estavam baseadas em técnicas de lançamento, porque técnica se inventa, se modifica e pode ser jogada no lixo, eu realmente não me importo com isso. Você tem que sentir, ter *feeling* no que está fazendo, tem que amar pessoas a ponto de ter sensibilidade para observar o que estão buscando, pelos comentários que fazem. Quando percebe que elas estão no movimento, mas não querem seu produto, você precisa mudar a direção, pois tem algo de errado no que está produzindo.

Por que você vai investir em *networking*? Porque você pode ser a melhor pessoa de conteúdo, mas, se não tiver um bom *networking*, já

era. Então, como fazer? No começo, **vá atrás das pessoas e gere valor para elas, depois elas virão até você.**

Você quer saber como fiquei amigo da filha de um dos maiores nomes da televisão brasileira? Eu estava sentado conversando com um amigo e ele falou que a bola dela havia caído no lago. Eu fui lá, peguei e fiz amizade. Como fiz isso? Escolhi morar em um lugar que exige alto investimento, mas as conexões que consegui com a referência do local “fez o negócio ficar bom”. As conexões fazem a diferença! Então, invista em *networking*, pague o jantar para alguém de relevância, por exemplo. Eu comecei assim, com cem, mil, dez mil, até chegar a cem mil reais por mês.

Em 2021, quero investir um milhão de reais por mês com *networking*, porque muitos resultados que ainda não conheço estão lá, pode acreditar. Uma média de seiscentas pessoas pedem para fazer *live* comigo, pessoas relevantes, mas eu não faço, porque já não estou a fim disso. É muita pressão, todo mundo em volta é artista global, mas eu não sinto vontade. Pessoas descobrem que eu vou viajar e tentam comprar passagem para se encontrarem comigo no avião. ***Networking* é para servir pessoas e não apenas tirar alguma coisa de alguém.** Relacionamento vem antes de negócio. Se fizer o contrário, você não terá sucesso.

Você foi ensinado que servir é limpar chão, mas servidor não significa isso. Quem serve mais? A pessoa que limpa o chão ou quem emprega várias famílias? O importante é quem transborda mais, esse é o segredo da servidão. Mas te ensinaram errado, principalmente na religião. Os religiosos usam a passagem bíblica para colocar você como escravo, sendo que, na verdade, você é um servidor, um megasservidor de uma rede chamada Reino dos Céus, onde maior é o que serve. Por isso, Salomão soltou o código: **quando você chegar diante de um rei, leve um presente.**

GATILHOS EMOCIONAIS

Gatilhos emocionais são institutos cerebrais que mostram a reação de uma pessoa diante de uma situação. Quando você consegue contorná-los, as pessoas sempre vão dizer **sim** para você. Os gatilhos fazem a diferença em todos os negócios. Vou apresentar para você os que mais uso.

1 - Autoridade — Por que eu dei quase três mil palestras gratuitas? Para gerar autoridade. Meus melhores conselheiros me sugeriram parar com tantos treinamentos, mas continuei porque eu queria ser o melhor “cara” fazendo isso. Eu pegava um projetor e, enquanto estava na minha sala trabalhando, assistia sete palestras por dia, e meu alvo era dar a mesma quantidade. Eu modelei tudo o que você possa imaginar sobre palestrar. Pegava os códigos de todos e anotava. Fui moldando e fiz quase três mil palestras gratuitas, foi aí que tudo começou a mudar. Você não precisa trabalhar em uma empresa para isso. Em cada palestra, eu inventava um termo, um código, eu criava meus próprios termos. Tanto que dizem “**código**”, e a primeira coisa que vem à cabeça é o Pablo Marçal. Comecei a criar nomes que outras pessoas podem até usar, mas se lembrarão de mim. O segredo está em fazer, repetir e modificar. Lembre-se de que há um processo de construção da autoridade.

Se você for trabalhar em alguma empresa e não tiver autoridade, será “atropelado”. Como estagiário, vi advogados com nível de autoridade superior a juízes, com histórias, poder de dissuasão, persuasão e gatilhos emocionais “pesados”. Essas pessoas colocavam alguns juízes “no bolso” e eles se calavam diante delas. Não é a autoridade delegada pelo estado que faz o maioral, mas a

autoridade pessoal construída. O jeito de olhar, falar e a postura fazem parte da *presença de comando*, e todos que não são líderes reconhecem rapidamente uma voz de autoridade. A pessoa olha e diz “Meu Deus, tem alguém no comando!”.

2 - Escassez — Há duas formas de gerar escassez. A primeira faz o acionamento na mente da pessoa, dizendo que aquilo que você está oferecendo vai acabar. Essa é a escassez positiva. A segunda é a escassez negativa, que é quando a pessoa se controla por medo de investir. Essa é a escassez que paralisa. Pessoas ficaram impressionadas porque investimos em tempos de pandemia, mesmo depois de grandes lançadores do Brasil dizerem: “Nós não vamos investir em tráfego, as vendas vão parar”. Fui procurar a lógica e comecei a expor que crises existem desde o Éden, e que nos últimos vinte anos essa é a quadragésima quinta. Fizemos livros, um atrás do outro, no auge de uma crise, juntamente ao nosso maior lançamento de **infoproduto**. Então, não faz sentido você parar por causa disso, porque, de fato, **a crise é o dinheiro trocando de mãos**.

A maioria das pessoas usa o gatilho da escassez tanto no positivo quanto no negativo. O negativo te impede de fazer um investimento, enquanto o positivo faz a pessoa se movimentar para “não ficar fora de algo bom”. Ao invés de vender um imóvel barato, escreva na porta desse imóvel: “Muitos querem morar aqui, porém não é para todos, é para pessoas como você!”

3 - Simpatia — Sorrir com os olhos é uma das melhores maneiras de demonstrar simpatia. Ensaie o sorriso com os olhos e abrace sem encostar nas pessoas. Quando elas se sentem amadas apenas com o olhar, e abraçadas só pela sua energia, você mostra que é carismático. As crianças se aproximam voluntariamente e os idosos

gostam de conversar com você, isso é ter simpatia. Ser carismático não é ser bobo, Jesus “tocava o terror” no fariseu e dizia para deixar que as crianças fossem a Ele. Quando via um pecador, dizia: “Deixa vir o pecador”. Então, de quem tem **presença de comando**, todos se aproximam, desde a criança, o doente, o pecador, até o leproso.

4 - Aprovação social — Aprovação social e prova social são duas coisas distintas. Ter pessoas te aprovando fará sua influência expandir em todos os lugares. Exemplo disso é ter mais de cem mil assistindo uma *live* sua. Pessoas que nem te conhecem vão querer entrar nessa *live*, pois é um número incontestável e bem poucos atingiram esse marco. Já a prova social é ver que pessoas que fizeram o Método IP, por exemplo, experimentaram transformação em suas vidas e relataram isso para outras pessoas, convencendo-as a fazer o Método também. Quando a modificação de vida acontece, você arrasta quem está na sua rede. **Isso é chocante!**

5 - Compromisso e coerência — Definitivamente, pare de fazer promessas fantasiosas, pois isso te descredencia quando percebido pelas pessoas. Usar recursos apenas para convencê-las sabendo que você não vai cumprir com os compromissos feitos pode até funcionar num primeiro momento. Porém, é como jogar todo seu trabalho no lixo, visto que não produzirá a transformação prometida. **Ter coerência e compromisso é entregar o que você promete. Cuidado com promessas mirabolantes.**

6 - Reciprocidade — Algo que você faz por uma pessoa que a deixará eternamente em débito com você, e ainda que retribua com a mesma coisa, ela não vai se esquecer de que você fez primeiro. “Se a pessoa se sentir amada com uma cortesia que você fez, já era!” Pagar um jantar de forma voluntária é uma boa sugestão,