

Aula 002

# Como a internet funciona

Data: 08.08.2019



onovo  
mercado

# Olá, bom a dia todos.

Vamos entrando na aula e pegando lápis e papel.

É importante lembrar que nessa aula você deve ter em mãos lápis e papel porque eu vou fazer algumas sugestões e nós vamos fazer alguns exercícios.



E eu preciso que vocês anotem umas coisas que eu vou passar, porque elas serão necessárias para que vocês realizem os exercícios e tragam eles feitos na próxima aula.

Essa aula ficará disponível por **23h00**. Vamos conversar?

Esse é o **dia nº 2** do nosso **Desafio de 14 Dias**. A aula de hoje é uma das aulas mais importantes do nosso desafio. Ela é uma síntese da famosa aula 130 do novo mercado e os que me seguem já puderam notar que eu estou sempre falando sobre essa aula.

Quando alguém me pergunta: Icaro, como eu faço tal coisa? Geralmente, minha resposta é para que assista a aula 130 no novo mercado.

**Alguns de vocês já devem ter visto e outros nunca viram. Por isso, vamos fazer uma síntese e transformar essa aula 130 em "15 minutos de conteúdo."**

Quem é que fez o exercício e o vídeo do Peter Diamandis? Era muito importante ter feito isso pra aula de hoje.

**Ontem eu falei sobre todas as possibilidades da internet.** Porque que eu escolhi e me preocupei em colocar esse vídeo pra vocês assistirem?

**Com o objetivo de limpar o imaginário de vocês.** Eu preciso que vocês tomem consciência de que pessoas que não conquistaram grandes coisas, pessoas que tem empregos que não querem, pessoas que fazem coisas que não gostam ou até mesmo pessoas que são muito bem sucedidas estão infelizes. Principalmente em países como Brasil.



Uma vez eu estava viajando com a minha esposa na Itália e eu escutava as pessoas reclamarem. Eu falava para elas: - Vocês estão num país de primeiro mundo!

Mas elas respondiam dizendo que os alemães são mais ricos, que os ingleses são mais ricos, que a Itália é ruim, que a Itália é uma droga. Então é aí que você começa a perceber essa herança e notamos que os portugueses também reclamam muito. Esse foi uma herança ibérica que veio pro Brasil.

Nesse **vídeo** sugerido do Peter, ele faz como o diz o Joel Jota: *matar a cobra e mostra a cobra morta!* O vídeo mostra através de dados científicos de que o mundo está muito melhor.

Hoje nós vivemos melhor, comemos melhor. Há uma diversidade de trabalhos que não depende de ninguém. Antigamente quando um pai de família estava desempregado, ele tinha que pegar uma pasta e sair pra rua pra distribuir currículos.

Hoje em dia nós temos um monte de opções de plataformas de vagas, como a Catho e o LinkedIn. Temos serviços como o Uber, onde podemos alugar um carro ou pegar emprestado com e alguém e sair pra trabalhar de Uber. Então, nós podemos dizer que o **mundo está melhor.**

O vídeo do Seth Godin começa trazendo uma coisa que eu **preciso** que vocês tenham entendido desde o primeiro dia do desafio. Eu preciso que vocês **parem** de pensar que o mundo está uma merda. Eu preciso que vocês parem de gastar energia e gastar tempo porque vocês vão precisar de energia e tempo nesse desafio, nesses próximos três dias para produzir.

Eu preciso que durante desafio vocês parem de assistir um monte de notícias, assistir o jornal da tarde, o jornal da manhã e o jornal da noite. O Jornal das 10 que **repete** todas as notícias passadas durante o dia. A previdência foi aprovada ontem na Câmara, em 10 minutos eu descobri essa notícia no portal do UOL. Não precisei ficar acompanhando monte de jornais para saber disso. Reserve esse tempo pra você.

## Bom, agora vamos começar a síntese da aula 130.

Por que eu falo que **aula 130** é a mais importante do O Novo Mercado e a espinha dorsal da nossa escola ? Porque a aula 130 traz uma nova visão de internet pra você. Ela traz uma nova forma de encarar a internet.

E por que que eu insisto que vocês façam parte do grupo dos 50? Por que eu insisto que vocês encontrem no Instagram a melhor oportunidade para vocês fazerem dinheiro na vida de vocês?

Esse exato momento tem **3501 pessoas assistindo essa live**. Olha só: eu acordei, escovei os dentes, penteei o cabelo, liguei o celular, apertei o play e comecei a gravar. E essa ferramenta aqui está fazendo tudo de graça pra mim. Ela me trouxe áudio, ela me trouxe vídeo, conectou através de uma rede de internet que eu nem sei como funciona usando o chip do meu celular, vocês receberam uma notificação de que eu estava on-line e entraram aqui. Vocês estão comentando, estão colocando likes.



Ninguém **nunca** teve isso na mão! Nossos avós nunca tiveram isso em suas mãos. Os nossos ancestrais jamais imaginaram que apenas apertando um botão era possível que 4000 pessoas estivessem nos assistindo.

Eu não sei quantos professores deram aula para 3000 pessoas. Só que nós não percebemos isso porque é natural para. Nós não percebemos porque para nós é normal.

Então nós cometemos um grande erro: transformamos essa ferramenta social de aprendizado e uma ferramenta fantástica, em um instrumento de **perda de tempo**. Porque o Instagram para maioria das pessoas é simplesmente isso: entretenimento. Perda de tempo.

## **As vezes o Instagram nem faz bem para determinadas pessoas.**

Vamos lembrar das últimas notícias que saíram sobre a depressão e o uso das redes sociais. Viu como isso não é bom? Se isso fosse uma ferramenta onde as pessoas depois de uma jornada de trabalho pudessem se conectar e encontrar coisas engraçadas e divertidas, ter um momento de diversão, então sim, seria uma ferramenta boa. Mas não é.

Todo mundo precisa de entretenimento. Só que o que é que acontece: passamos uma boa parte do tempo correndo a timeline, comparando a nossa vida com a de outras pessoas, lamentando que não temos uma vida tão boa como a dela, comparando o que você tem ou não tem, comparando o seu número de seguidores com os números dela. Aí você sai do Instagram, entra no WhatsApp. Sai do WhatsApp vai para o Facebook pra ver se tem alguém vivo por lá. Clica em um link no próprio Facebook vai pra outro site e quando percebe está **o dia inteiro nisso**.

**O grande problema das pessoas é que elas não querem mais construir as coisas.**

É muito movimento e nenhuma direção. Eu sou um movimento. Vocês chegaram a mim através do movimento, mas nem sempre foi intencional e direcionado.

**Ontem uma pessoa me disse que cuida de quatro negócios e estuda para concurso público. É tanta coisa que nem coube na caixa de pergunta! Será que você não percebe que isso já é um indicativo de que ele não está sabendo lidar com muitas coisas?**



Recebi vários directs de vários concursados públicos, como promotores, auditores fiscais, promotor de justiça e juiz de direito falando que era pra eu dizer para essa pessoa que ela tinha que estudar em tempo integral. No máximo, ter um trabalho.

Ontem eu disse em nossa primeira aula que antes de você tirar uma **ideia** da sua cabeça você tem que conversar com três pessoas que são bem sucedidas nessa área. Porque só essas pessoas que podem te falar algo sobre isso.

Tem várias pessoas que me mandaram mensagens falando que vão criar aplicativos. Quando eu pergunto o que elas já fizeram, se elas já criaram algum aplicativo, a resposta é não. Elas dizem que vão contratar uma equipe, que vão gerenciar pessoas e que já sabem como vão fazer. A minha resposta para elas é: *Vocês já fizeram alguma coisa?* Se não fizeram então vão vender, vão vender algo, nem que seja de um real!

**Se eu tivesse esse conhecimento há 10 anos, eu teria evitado muitas coisas. Só que se eu não tivesse sofrido o que eu sofri, eu não teria aprendido isso.**

Há muitas mulheres que chegam aqui no meu perfil falando: “Quero abrir uma loja. Quero abrir uma loja de itens de maternidade”, “Quero abrir um negócio”, “Quero abrir um comércio”. Você acha que vai dar certo? A minha resposta é: **não importa se isso vai dar certo, não agora.**

Então vou **ensinar** para vocês algo que não aprendemos na escola, que não aprendemos na faculdade, que não aprendemos em lugar nenhum. Por exemplo, se você quer abrir um restaurante, vá a um restaurante que você admira e tem como exemplo e chama o dono para conversar.

Eu já tive comercio e eu sei o que é trabalhar nessa área. Sei o quanto é duro com comércio. Eu sei o que é trabalhar nos feriados, véspera de Natal, véspera de Ano Novo e trabalhar aos domingos. Eu sei o que é receber grosseria, sei o que é lidar com gente estúpida.

Essas dicas que vou dar não saíram da minha cabeça, elas são dicas que vem da minha **experiência**. Da experiência de tomar do calote, receber nota falsa, ir pra polícia federal com o cara que tu pegou na rua.

Então você chega no restaurante e fala com o dono: “Ei, eu estou querendo abrir um restaurante. **Posso trabalhar 30 dias de graça pra você?** Só queria sentir o que é isso daqui! Gostaria que você me tratasse como um funcionário. Eu chego todo dia cedo e eu posso sair todos os dias tarde. Eu só quero saber se eu aguento!”

**Vocês estão tão preocupados em abrir, em saber se vai dar certo... E vocês esquecem de pensar se vocês aguentam isso!**

Se você quer abrir uma agência de marketing, então procure uma agência de marketing e faça isso. Se você quer ter uma gráfica, vá procurar uma gráfica e faça isso.

*"- Mas, Ícaro! As pessoas podem pensar que eu estou louca!"* Não, na verdade o cara vai querer te contratar depois da experiência! Porque ninguém faz isso. Eu nunca vi ninguém querendo trabalhar 30 dias de graça. Porque trabalhar 2 dias é fácil. Dois dias todo mundo aguenta.

Não importa o que você quer fazer: se é abrir uma loja no shopping, abrir uma franquia, abrir um restaurante ou abrir o que seja. Vá até um desses lugares e **se ofereça para trabalhar 30 dias de graça**. E veja se você aguenta! Se você aguenta toda a burocracia, todo processo trabalhista, abrir e fechar a loja... Veja se você aguenta!

Ninguém começa nada porque é muito mais fácil estar no conforto da sua casa, no cobertor quentinho, pensando como vai ser o site, pensando como vai ser a logomarca, pensando como vai ser quando... Mas viver a experiência é muito mais importante e muito mais difícil.

As pessoas esquecem que para que os serviços estejam disponíveis na hora que você quer, alguém tem que estar disposto a fazer isso. Para eu descer no bar à meia-noite e tomar uma cerveja, alguém precisa estar ali pra me vender. Para você comprar pão na padaria às 7h00 da manhã, alguém precisa começar a produzir pães às 4h00 da manhã.

## **Mas ninguém **pen**sa nisso!**

E porque muitas pessoas não começam os seus projetos? Porque muitas pessoas usam a desculpa de serem perfeccionistas.

Só que perfeccionismo na verdade significa medo, significa insegurança. Significa medo de se sentir idiota, de errar, medo de quebrar a cara, medo de rirem de você, medo do que vão dizer...

Então você usa a desculpa de: é que eu sou perfeccionista e eu ainda não acabei. A real é que você nunca vai acabar.



# Então, qual é a síntese da **aula 130**?



**As pessoas pensam na internet como entretenimento e perda de tempo. E vocês, a partir de hoje, tem a oportunidade de ver isso aqui, a Internet, como uma oportunidade de fazer dinheiro. Como uma **máquina de fazer dinheiro**!**

Você não precisa gastar o tempo da internet rodando um feed de notícias ou no YouTube.

Todo mundo está falando mal da televisão e falando mal da Rede Globo porque a televisão aliena as pessoas. E o que você está fazendo aqui então?

O que vocês fizeram de bom nesses últimos **365 dias** nessa porcaria de Instagram? Foram tentar fazer coisas que vocês desistiram **30 dias** depois.

Aí você promete postar stories mas não faz porque deu preguiça, porque o cabelo não estava bom ou porque tinha dentista. Vamos lá! Vamos assumir.

Todos falaram mal da Rede Globo e dos programas dos canais abertos. Culpam a televisão e a escola por ser uma pessoa alienada. Mas o que você fez nessa porra chamada Internet?

Aqui na internet você pode encontrar qualquer informação do mundo! Você pode entrar no Google e buscar pelo que você quiser.

Qual foi o último idioma que você aprendeu? Qual foi o último livro útil que você leu? Qual foi a última habilidade que você desenvolveu? Não era isso que essa geração **pedia**?

Todo mundo pedia o poder de escolher o tipo de informação que queria consumir. Só que agora temos isso na mão e o que estamos fazendo?

O que você fez de **útil** nos últimos três meses? Ou você ficou gastando tempo na internet pra ficar vendo mulher de biquíni? Mulher ou homem, tanto faz.

E aí depois de repetir isso todos os dias durante 15 dias o teu cérebro aproveita cinco minutos e te manda uma mensagem: o que você está fazendo aí? Aí bate aquela loucura, você começa pensar que você está envelhecendo e que o tempo está passando.



Então você começa a **seguir** essas pessoas que ficam publicando mensagens motivacionais. Ficam lendo mensagens de pessoas que dizem que você pode fazer qualquer coisa. Decide ficar lendo mensagem de que o dono do KFC abriu empresa dele aos 74 anos. Só que ele não estava perdendo tempo na internet, ele estava na rua tentando vender frango. Ray Croc (quem fundou o McDonalds?) também fez a mesma coisa, estava na rua vendendo hambúrguer.

## Você está aqui: seguindo polêmicas na internet.

---

Pedimos tanto pelo poder de escolha e escolhemos merda. Você escolheu perder tempo.

Tudo que você precisa aprender está na internet. Você pode aprender tudo através de EAD.

Hoje eu ia recomendar um excelente livro, só que ele só tem em inglês. Então eu pensei: mais de 5000 pessoas estarão assistindo essa aula e muitas delas não sabem falar inglês.

Então se você não fala inglês você está limitado. Você está limitado a buscar informações apenas no seu idioma. E a maioria das notícias que você vai encontrar são porcarias, fofocas, memes e coisas inúteis.

Então onde está a mudança que você tanto esperava para quando finalmente você pudesse controlar o conteúdo que você consome? Você continua consumindo **a mesma merda**, mas a diferença é que você mudou o meio de consumo. Você saiu da televisão para consumir porcaria aqui na internet. O que vocês querem é gastar tempo.

Então quando finalmente vocês começarem a enxergar isso daqui como uma oportunidade de ganhar dinheiro, como uma vitrine do seu trabalho, você vai dar as três desculpas que todo mundo dá quando vai começar algo.

## Primeiro a mais clássica: eu não tenho **tempo**.

Eu não tenho tempo de aprender coisas novas. Não tenho tempo! Não tenho tempo! Não tenho tempo!

Quem é meu aluno sabe: pegue uma folha e faça **48 quadradinhos**. Esses 48 quadradinhos representam seu dia dividido em 48 espaços de tempo de 30 minutos.

Pinte aqueles que são os horários de comer, os horários de dormir, os horários de tomar banho ... E você vai começar a descobrir que sim, você tem tempo.

Você vai descobrir que você tem tempo quando passa 40 minutos deitado antes de dormir dando scroll na sua timeline. **Você tem tempo!**

## O segundo ponto é: eu não tenho **dinheiro**.

Quando você decide fazer algo de útil com o tempo que estava sendo inutilizado ou sendo utilizado com porcaria, então seu cérebro te manda outra mensagem: você não tem dinheiro.

O cérebro começa dizer que um projeto custa muito caro, que você precisa de dinheiro, que você precisa contratar pessoas... Não! Você pode começar barato.

Você pode começar pequeno. É só você se esforçar. Comece a fazer trabalhos. Peça emprestado. Vá trabalhar de Uber. Vá pintar casas. Vender marmitta. Vá fazer qualquer merda. Era assim que teu avô fazia quando ele tinha que **sustentar quatro ou cinco filhos**.

Era isso que as pessoas faziam. É por isso que o teu avô tinha **quatro ou cinco empregos**. É por isso que o teu avô começou como marceneiro e terminou como gerente de banco. Porque ele fazia qualquer coisa.

Ele tinha que alimentar as pessoas. É por isso que o seu avô sabia pintar, sabia vender e sabia fazer qualquer coisa. Porque ele tinha que saber fazer. Ele tinha determinação. Então, dinheiro não é desculpa.

## **Aí vem a última desculpa:**

Qual é o último recurso quando você de fato não quer fazer alguma coisa?

Eu não tenho **produto**. Eu não sei o que vender. Eu não tenho nada pra vender. Eu não tenho nada pra ensinar pra ninguém. Eu não tenho nenhuma história interessante pra contar.

E aí entramos no ponto central da aula de hoje: **sim, você tem!**

## Você tem e você vai aprender descobrir isso **hoje!**

Muitas pessoas pensam que não tem nada pra começar e tem vergonha de assumir isso. Muitas pessoas bem-sucedidas começaram assim.

Então, qual é o nosso exercício?  
Qual é o caminho mais fácil pra  
você ser **bem-sucedido?**



Na minha opinião é você identificar algo que **você faz bem**, e você **focar** nisso. Todo mundo tem algo que faz melhor que o outro.

Eu desde cedo sabia que eu gostava de escrever, de contar histórias, de me comunicar. Usava as minhas técnicas para convencer a coordenadora da escola quando eu chegava atrasado. Eu gostava de me envolver com as pessoas, conversar com elas. Eu percebi isso desde cedo.

E quando você percebe o que você **faz bem desde cedo**, você começa a perceber que você faz isso melhor que as outras pessoas. Por exemplo, eu percebi que eu não sabia jogar bola. Eu poderia ter insistido e me transformado em um bom jogador. Pode ser que sim, eu não sei. O Joel sempre disse que o sucesso é treinável e ele treinou monte de gente.

Mas naturalmente eu fui percebendo que eu me comunicava e escrevia bem. Então pensei: *-Vou começar a fazer isso.* Então quando eu comecei a fazer isso as pessoas disseram: **Nossa, cara ! Como você escreve bem!**

Faça história em quadrinhos. Se você é tão novo isso te deixará feliz. Essa é a tal da micro conquista. Você faz algo, esse algo é um pouquinho melhor do que o que o outro faz. As pessoas te parabenizam porque você faz isso bem. Você fica incentivado e continua tentando.

Porque eu não dirijo? Porque eu perdi a minha carta, eu ficava dirigindo automático, bati o carro várias vezes e várias pessoas ficaram falando que eu dirigia mal. Eu aceitei e deixei pra lá.

**Então eu tenho duas notícias pra você:**  
uma **boa** e uma **ruim**.

## A primeira notícia é a boa:

você já tem um produto.  
 Você já tem algo para fazer  
 dinheiro agora. ●●●●●●●●

Mas, Ícaro!  
Não sei como.

Calma, nós ainda temos mais alguns dias para que eu te mostre como.

**E qual é a notícia ruim:** você trabalha de graça há muitos anos. Você já perdeu algumas dezenas ou até centenas de reais porque você deu seu produto de graça.

**Pense nas coisas que naturalmente você faz melhor que os outros. Pense qual é o conhecimento que você tem acima dos outros.**

*"-Ai cara, não sei! Como eu vou descobrir isso?" Vamos lá!*

Sobre o que as pessoas gostam de conversar com você? As pessoas perguntam **o que** pra você?

Comece a pensar na rotina de vocês: o que vocês fazem desde o momento que vocês acordam até a hora que vocês vão dormir? As pessoas te perguntam sobre qual assunto? Sobre o que você conversa? Em que você se sente bem falando?

E você começa a perceber que as pessoas te perguntam sobre esse assunto várias vezes, o tempo todo. E você começa dar **dicas**.

Então você fica dando informação de graça. Ou seja você já está dando de graça o teu produto! E não tem nenhum problema dar de graça o seu produto. Eu estou aqui dando de graça o meu produto, não estou?

O problema não é dar de graça. O problema é que vocês não vão cobrar nunca. O problema é que vocês **não cobram nunca.**

E você não precisa cobrar um valor para ficar rico.

*"- Ah, Ícaro. Mas eu penso que se eu cobrar as pessoas não vão querer comprar."*

Olha de novo teu cérebro querendo direcionar para um projeto grande! O cérebro de novo querendo te empurrar e te sabotar. Você não precisa cobrar para enriquecer. Você precisa cobrar para ganhar dinheiro. E o que você vai fazer com esse dinheiro? Você vai comprar educação.

Recebo muitas perguntas de pessoas perguntando onde investir R\$1000 ou R\$4000. Eu respondo que o melhor investimento do mundo, falando nesses valores, é em **Educação.**

Este R\$ 1000 , R\$ 2000 investidos no tesouro direto não vão trazer tanto retorno quanto se você investir em educação. Esse dinheiro depois de um ano vai ter no máximo retornado R\$200. **Ou seja, não mudou nada na sua vida.**

Mas, se você pegar R\$3000 e fazer um curso de Photoshop, se você pegar R\$3000 e fizer um curso de confeitaria ou se você pegar R\$3000 e fazer o curso de Sushi-men e trabalhar no mês seguinte, então você vai recuperar o investimento e o seu conhecimento vai ficar para sempre! **E você tem 11 meses para fazer esse dinheiro retornar.**

**Quando você tiver R\$100.000 você começa a se preocupar com grandes investimentos e com grandes ações. Mas, com R\$3000, **você tem que investir em você.****

Qual é a forma mais rápida de fazer dinheiro pra quem gosta de internet? Entra na Udemy, compra um curso de Facebook Ads ou Google Ads por R\$50. Assiste e aprende a fazer uma única coisa. **Uma única coisa.** Aprende a fazer apenas remarketing sobre quem te visitou no site. Sai da tua casa, entra em cinco comércios e fala com o dono: Quer que eu coloque o site da sua empresa em primeiro lugar no Google?

Você vai conseguir clientes de R\$300 no primeiro mês. Você não precisa criar um castelo, você não precisa criar um império. Você pode **começar simples.**

E olha que esses cursos são de graça. Acredite, tem gente cobrando pra instalar WhatsApp em celular de idosos! Olhem as oportunidades.

## **Então, vamos lá!**

Nos temos três exercícios pra fazer hoje. **Pega papel e caneta.**

**1** Você vai meditar. Se debruçar. Se entregar para responder a primeira questão de hoje: **o que você faz naturalmente melhor que os outros? O que verdadeiramente interessa na sua vida?**

Mesmo que você tenha uma profissão e goste de outra coisa, tudo bem. Você não precisa parar a sua formação para começar a fazer outra coisa.

**2** O que você se interessa verdadeiramente?

Por que a pergunta é sobre saber o que verdadeiramente interessa? Porque é em cima disso que você vai continuar estudando. Você só continua estudando e se qualificando sobre aquilo que você verdadeiramente gosta!



Porque eu passei a vida inteira estudando sobre marketing, vendas, redação? **Porque eu gosto.**

Você tem que se tornar a pessoa que você conhece que mais entende sobre esse assunto. Eu tenho uma regra que eu vou contar no **final da aula.**

O que você já faz de graça? Quantos os anos você está dando de graça? Quantas instruções sobre nutrição, sobre cachorros ou sobre fitness você dá de graça? O que que você faz de graça para todo mundo?

**3** Como você cobra por isso?

Existe algo que você tem **naturalidade.** E as pessoas percebem que você faz isso bem. As pessoas percebem que você se interessa por isso. Por exemplo, o Nigro joga tênis mas trabalha com finanças. Em algum momento ele percebeu que eles seria o melhor empreendedor. E ele começou a focar nisso.

Você percebe e começa a notar. Se você fosse milionário ou bilionário, o que você faria de graça? Se você não precisasse mais dinheiro você continuaria fazendo isso? **Essa é sua vocação!**



**Porque algumas pessoas não desistem? Porque elas amam o que fazem independentemente da grana.**.....

E porque algumas pessoas mesmo já estando milionárias não param de fazer o que fazem? **Porque essa é a vocação delas.**

Então, se está difícil para você identificar essas questões, pergunte para as pessoas que te conhecem o que você faz de melhor. Em que elas te reconhecem. O quanto você entrega isso de graça todos os dias. Como você pode cobrar por isso? Por hora? Por serviço?

E você pode pensar em cobrar. Sim, elas vão querer! Mas vão querer pagar porque querem economizar tempo.

A melhor forma de você saber se o teu negócio vale é saber se **pagariam** por ele.

Quando você disser para as pessoas que está com vontade de fazer determinada coisa e perguntar se elas pagariam por isso, elas vão dizer que sim.

Mas, se você disser: *"Eu fiz isso! Você quer comprar?"* Aí você vai ver se vale realmente a pena.

A melhor confirmação se uma ideia é boa ou não é saber se as pessoas comprariam.

Você está fazendo seu serviço de graça a anos! E você reclama que não tem tempo. Você reclama que não tem produto e você reclama que não tem dinheiro.



**Claro! Você está dando tudo de **grça**. É isso.**

Sobre a recomendação do livro que eu falei no começo da aula:

Permission marketing, de Seth Godin.  
O que você se interessa verdadeiramente?

Uma recomendação de livro em português é: Isso é marketing, do mesmo autor. Ele é mais recente, mais barato e está em **português**.  
Por que a pergunta é sobre saber o que verdadeiramente interessa? Porque é em cima disso que você vai continuar estudando.

Você só continua estudando e se qualificando sobre aquilo que você verdadeiramente gosta!

**E porque esses livros são importantes? Por que vão te mostrar os princípios da internet! Você tem que servir, você tem que atender as pessoas e você tem que dar antes para depois cobrar.**

Set Godin, na década de 90, já dizia que nós temos que pedir permissão para as pessoas. Não é ficar gritando o tempo todo para que elas comprem o seu produto. Você primeiro tem que se relacionar com elas. Você tem que entender elas. Elas tem que entender o que você faz.

Agora vamos para a regra que eu **prometi** lá no começo. É uma regra que mudou minha vida e serve para todo mundo.

É a regra dos **5/1**. Se vocês se comprometerem com isso antes do desafio terminar vocês terão feito alguma coisa.

Leia cinco livros sobre o mesmo tema e nunca mais se permita comprar outro livro, nenhum outro curso, nenhum outro treinamento para você fazer alguma coisa fora desse tema.

Eu utilizo essa regra assim: para cada curso, para cada livro, para cada treinamento que eu comprar, eu tenho que receber 10 vezes o investimento dele antes de comprar outro.



Por que isso? Porque você vai ficar só aprendendo e não vai fazer mais nada.

A regra dos 5/1: eu só posso ler cinco livros e então eu tenho que fazer alguma coisa.

Se eu ler cinco livros, eu tenho que fazer alguma coisa com isso se não, não leio mais. Se você não fizer isso vai continuar gastando tempo e dinheiro e não vai ter resultados.

***Você tem que parar com essa mania de achar que porque você está se movimentando você está indo para algum lugar.***

"- Ícaro e como eu sei se eu estou indo para algum lugar?" Pense no seus resultados. Você teve algum resultado?

Há três meses e quatro dias eu fiz essa mesma live e tinham 280 pessoas. Três vezes depois tinham 5000 pessoas. Sinal de que eu estou fazendo alguma coisa certa.

Se você está sempre ocupado e não tem resultados, então você só está se movimentando. Você não está indo para lugar nenhum. Você tem que parar de achar que só porque você está se movimentando você está indo para algum lugar! Às vezes é melhor se movimentar pouco mas continuar sempre dando passos à frente.

Eu fico muito bravo quando me perguntam quantos livros eu leio por ano. **Foda-se!** Se eu leio 1 e coloco em prática, eu já ganhei. Leio um único livro e coloco ele em prática. Assim eu ganho o jogo.

Se você leu 300 livros durante o ano me mostre então seus **resultados**. Senão, não me interessa. Não é para ler 300 livros e ficar publicando frases deles na timeline do seu Instagram.

Não fique contando quantos livros você leu. Leia um livro bom.

Leia de verdade! Coma o livro. Não se importe com quantidade. Leia de verdade!

**A pergunta não é quantos livros você leu, e sim quantos livros você colocou em prática. Essa é única pergunta que importa.**

**Clique abaixo e conheça  
mais do nosso trabalho**



@icaro.decarvalho



facebook.com/onovomercadoo



onovomercado.com.br



**onovo  
mercado**