

A CHAVE MESTRA DO UNIVERSO

85% DOS SEUS RESULTADOS SÃO FRUTOS DO NETWORKING

P A B L O M A R Ç A Í

A CHAVE MESTRA DO UNIVERSO

85% DOS SEUS RESULTADOS SÃO FRUTOS DO NETWORKING

A CHAVE MESTRA DO UNIVERSO

85% DOS SEUS RESULTADOS SÃO FRUTOS DO NETWORKING

P A B L O M A R Ç A Í

© 2023 Pablo Marçal

EDITORA PLATAFORMA

Barueri – SP – Brasil

falecom@editoraplataforma.com.br

www.editoraplataforma.com.br

1ª edição – Outubro de 2023

A reprodução parcial ou total desta obra, por qualquer meio, somente será permitida com a autorização por escrito da editora. (Lei nº 9.610, de 19/02/1998)

Impresso no Brasil – *Printed in Brazil*

Publisher: Elisangela Freitas

Editor: Cristian Fernandes

Coordenação editorial: Sandra Selino

Preparação de conteúdos: Thatiane Maciel

Revisão: Sandra Selino, Thais Monteiro, Thatiane Maciel

Diagramação: Michele Christinelli Albuquerque

Capa: Gerson Nascimento

Arte finalista: Rogério Salgado

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

Marçal, Pablo

A chave mestra do universo : 85% dos seus resultados são fruto de seu networking / Pablo Marçal. -- 2. ed. -- Barueri, SP : Plataforma Internacional, 2023.

ISBN: 978-65-84702-16-5

1. Autodesenvolvimento 2. Crescimento pessoal 3. Rede de relacionamentos 4. Sucesso profissional I. Título.

23-175466

CDD-158.1

Índices para catálogo sistemático:

1. Sucesso profissional : Psicologia aplicada 158.1

Eliane de Freitas Leite - Bibliotecária - CRB 8/8415

Dedicatória

Dedico este livro àqueles que sabem construir pontes e conquistar amizades verdadeiras, pois conseguem se conectar a qualquer tipo de pessoa. Tenho amigos com essa característica, eles contribuem com meu crescimento e fazem toda a diferença em minha vida e nesta geração.

Desejo que essa vontade de conexão permaneça no coração deles para que avancem, levando o que cada um tem de melhor para pessoas que desejam transformar relacionamentos.

Dedico, ainda, a você que deseja aprender para se tornar um verdadeiro profissional de *networking*. Ou seja, a pessoa que consegue captar a realidade do outro, através da identificação de que cada ser humano é único.

Se a conexão é algo que você deseja, compreenda: você é o astronauta!

Bora pra cima?

Pablo Marçal

Prefácio

As conexões certas são determinantes para uma vida de sucesso. Sou amigo deste “foginete” chamado Pablo Marçal desde os meus doze anos.

Vivemos grandes experiências empreendendo em vários projetos juntos. Durante esse tempo, vi todas as chaves na vida dele “explodirem”, especialmente a partir de 2010, quando suas conexões retroalimentaram sua capacidade de ousar mais e, dessa maneira, alcançar novos patamares.

Depois de me conectar com pessoas como ele, posso afirmar que você é a única barreira que o afasta dos seus objetivos. Seus resultados são a equação das pessoas com as quais você se conecta. Portanto, pegue a chave do Universo, que o Criador já deu a você, e destrave seus objetivos por meio desta obra de arte.

Pedro Vitor - DJ PV

Sumário

Por que ler este livro?	13
-------------------------------	----

Parte 1 - Mergulho..... 19

1. Quem é você? Qual é sua vocação?	21
2. O que a sua armadura comunica?	31
3. Você sabe seduzir?	39
4. O seu corpo fala.....	51
5. Ouvir x Escutar.....	61
6. Os pés no agora	67
7. A força do nome	75
8. Fracasso	83
9. Sua história.....	89
10. Pelo que você será lembrado?	97

Parte 2 - Para ser um profissional de networking 103

11. Cinco pedras preciosas em sua coroa.....	105
12. Como você se apresenta?	115
13. Qual é o seu índice de sucesso ao abordar alguém pela primeira vez?.....	121
14. Capitalize sua presença em eventos.....	129
15. Capture os códigos das pessoas de sucesso	135
16. Você é tóxico?	145
17. Como você gasta a sua energia?	153

18. Seja a pessoa mais interessante do seu círculo de amizades	161
19. A sua blacklist	169
20. Sua rede já está pronta?.....	177
21. Por onde começar?	187
22. Acione os gatilhos cerebrais dos outros.....	195
23. A sua versão digital vai muito mais longe	205
24. Ative a lei da atração	213
25. Pavimente pontes.....	221
26. Coloque pessoas em seu circuito	227
27. Patrocine e seja patrocinado	235
28. Multiplique!	241
29. Uma chave que destranca todas as portas, mas não abre nenhuma	247

**SEJA UMA
LOCOMOTIVA
E VÁ DEVAGAR,
MAS DE FORMA
CONSTANTE.**

Por que ler este livro?

Resolvi escrever este livro com o objetivo de contar qual é a chave que “abre” o Universo. No momento em que dava aula para uma das turmas do Método IP, um dos meus treinamentos, meu coração se compadeceu e surgiu em mim um forte desejo de ensinar como as pessoas podem se conectar genuinamente.

Todas as pessoas boas em conexões fluem poderosamente. Logo, entendo que se você ainda não “explodiu” na vida é porque precisa fazer *networking*. E, se já foi meu aluno em algum treinamento como *O pior Ano da Sua Vida*, *Networking Pro*, *Método IP*, *Método SR*, *Oratória*, *Gestão do Tempo*, *F10K*, *MID - 12K*, provavelmente sabe que dou total importância ao tema **conexão**, mais conhecido como *networking*.

Networking – rede de trabalho – é uma das palavras mais poderosas que conheço. A ideia que ela expressa é construir uma rede de contatos para trocar experiências, informações e potencializar relacionamentos que servem

como engrenagens que trabalham por um objetivo comum. Consegue imaginar isso?

Existem pessoas com as quais quero me conectar, porém não estão diretamente ligadas a mim, então utilizo meus relacionamentos. O que posso fazer para alcançá-las? Simples: construo pontes. E por que isso é importante? Porque aqueles com os quais nos conectamos são fundamentais para nos ligar ao propósito. Existe um segredo em se relacionar com os outros, que vou compartilhar agora: tudo o que você procura está em alguém. É exatamente isso!

Você sabe o que é mais importante no mundo? As pessoas, pois elas são obras-primas do Criador. Vamos fazer um exercício agora? Fale em voz alta quantas vezes forem necessárias: **“As pessoas são obras-primas do Criador”**. Sim, você é obra-prima do Criador! Então, **quando você diz que não gosta de gente, entenda, isso significa que não gosta de si mesmo.**

A física quântica – matéria que estudo muito – esclarece que os seus resultados dependem das pessoas com quem você está conectado. Já sabia disso? Há, inclusive, uma teoria que afirma que você é a média das pessoas com as quais se relaciona. Sugiro que estude sobre uma lei poderosíssima: a lei da atração.

Meu objetivo com este livro é contar o que eu fiz nos últimos treze anos para chegar onde estou. Sinceramente, espero que os conselhos apresentados aqui façam você dar

o seu salto quântico. É possível que você ainda não saiba, mas este material o ensinará a multiplicar seus esforços em até 85%, transformando-os em resultados reais e palpáveis.

Apresentei até aqui boas razões para você consumir – sem moderação – este livro. Porém, peço que tenha cuidado com a velocidade de sua leitura, pois você precisa compreender que há um período de maturação desde o aprendizado até a mudança real. Primeiro você deve reconhecer onde está, para então construir um caminho e chegar aonde deseja.

Sendo assim, sugiro que você **seja uma locomotiva e vá devagar, mas de forma constante. É preferível ser uma locomotiva do que um foguete que ensaia o lançamento, mas não entra em órbita.**

Por isso, garanto que, se você estiver pronto para viajar comigo, aprenderá grandes coisas, inclusive sobre as importantes conexões para o seu crescimento.

Meu desejo é que você mergulhe dentro de si mesmo e reconheça seus bloqueios, pois apenas dessa maneira poderá vencê-los. Quando estiverem eliminados, você perderá a vergonha de se conectar ou de fazer as perguntas certas. Ou seja, quero produzir em você o desejo de se conectar verdadeiramente à alma das pessoas, buscando um relacionamento autêntico.

Chamo de reserva mental aquilo que nos impede de estabelecer relações. Atitudes que nos fazem parecer

enjoados, como: “Não gosto de fazer isso, não gosto daquilo”. Isso precisa acabar! Há certas coisas que você perceberá que são apenas bloqueios. E é você que terá que removê-los de sua vida, pois – se não mudar a sua mentalidade – não construirá novos relacionamentos.

Este será um mergulho em águas desconhecidas. Desejo que, com o passar do tempo, você consiga reconhecer o território e dominar o local. Para isso, será preciso realizar as atividades que proponho neste livro.

Durante os meus eventos ou cursos, geralmente na hora do almoço, peço para as pessoas se desconectarem daqueles que já conhecem. Afinal, já existe um vínculo nesses relacionamentos.

Agora, se você é do tipo que gosta de permanecer sempre no mesmo grupo, entenda, desde criança você foi doutrinado a isso, pois dessa forma se sentia aceito e amado. Quando alguém saía do grupo para estabelecer novas relações, sofria críticas. E, para não ser criticado, você aprendeu que deveria permanecer sempre com as mesmas pessoas. Uma coisa é certa: se você não se desvincular de quem já conhece, não se conectará a novas pessoas nem ampliará o seu *networking*.

Você precisa cuidar da sua vida! Ser e construir pontes. Pessoas são pontes que nos levam a algum lugar. Neste momento eu sou a sua ponte, você pode ser a minha e podemos nos conectar a qualquer pessoa. Dessa

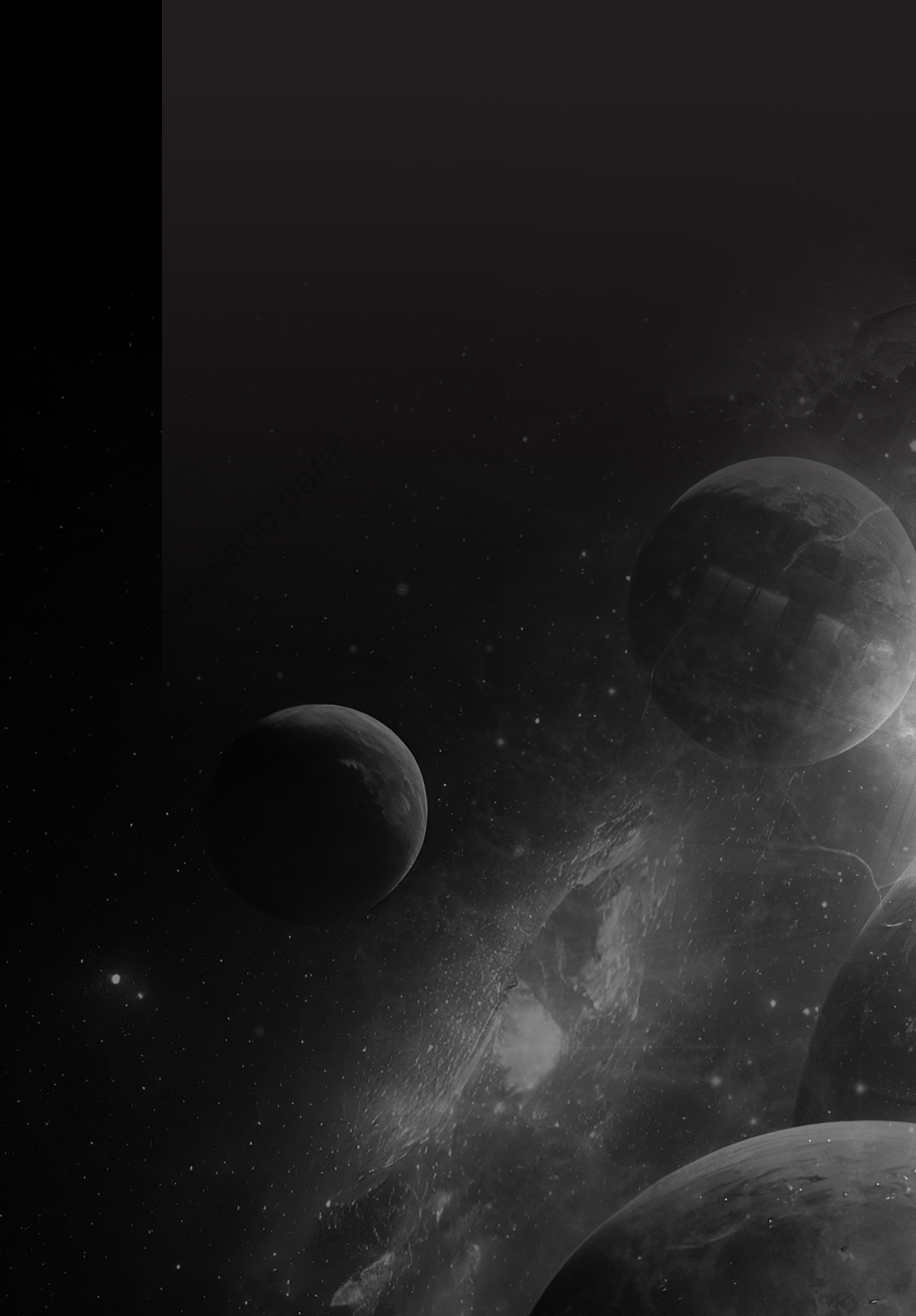
A CHAVE MESTRA DO UNIVERSO

forma, cresceremos e alcançaremos novos objetivos, seguindo sempre em frente.

Acredito que você esteja lendo este livro para buscar ajuda. E o que proponho é que você se conheça primeiro, invista em si mesmo, para então se tornar profissional em construir novos relacionamentos e novas pontes.

Então seja bem-vindo, temos muito a aprender!

Pablo Marçal



PARTE 1

MERGULHO

Licenciado para:





1

Quem é você? Qual é
sua vocação?

**SE A SUA BASE
NÃO ESTIVER
MUITO BEM
DEFINIDA, NADA
ACONTECERÁ.**

Se não sabemos quem somos, não poderemos nos conectar verdadeiramente aos outros. Aprendi que é necessário se encontrar como pessoa, pois, à medida que isso acontece, todas as coisas mudam, transformam-se .

A busca pelo autoconhecimento é antiga. Desde sempre o homem procura saber quem é, o que quer, a que veio e qual o seu propósito de vida. Na mitologia grega, existe uma história bem interessante; vou compartilhá-la para que tiremos algumas conclusões.

Uma esfinge, na cidade de Tebas, na Grécia, ameaçava qualquer pessoa que passasse por ela, dizendo: “Decifra-me ou devoro-te!” Na sequência, perguntava: “O que é, o que é? De manhã tem quatro patas; de tarde duas e de noite três?” Quem resolvesse esse enigma conquistaria a

glória de se tornar o rei da cidade. Mas, caso não soubesse a resposta, seria devorado pelo monstro.

Segundo a história, a esfinge observava atentamente cada um que passava pela cidade. Quem decifrou o enigma foi Édipo, que respondeu: “O homem, pois engatinha na infância, anda ereto quando adulto e necessita de bengala na velhice”.

Para você se conhecer, é necessário que tenha conexão consigo mesmo. Em outras palavras, é necessário um mergulho nas águas profundas dentro de si. No entanto, muitas pessoas não gostam disso porque se conhecer pode significar ter de lidar com questões intensas a respeito de sua identidade.

A identidade é a consciência que uma pessoa tem dela própria e é o que a torna diferente dos outros. Embora muitos traços que constituem a identidade sejam hereditários e inatos, a ambiência exerce uma enorme influência na formação de cada indivíduo. Sendo assim, a identidade mostra quem somos e de onde viemos.

As grandes famílias no Brasil e ao redor do planeta conseguem se conectar com outras por meio do sobrenome. O seu sobrenome é uma marca e as pessoas conhecem você por ele. Se, por acaso, você tem parentes influentes, mas não é “a pessoa influente”, com certeza ouve o tempo todo: “Fulano é seu parente?” Esse parentesco com gente famosa faz a sua marca ficar poderosa.

Identidade não é apenas ter um bom sobrenome. É todo o fechamento, a embalagem, o pacote e o produto que você é. **Identidade é o todo!**

Vejo a maioria das pessoas perdidas. Sei que essa afirmação é forte, mas vejo pessoas andando como “baratas tontas”, principalmente diante dos problemas da vida. Existem “jovens” – de trinta anos ou mais – que ainda dependem dos pais. Estão perdidos, sem saber o que fazer.

Conheço pessoas que, pela manhã, querem ir para os Estados Unidos e ter uma experiência de vida por lá. À tarde, afirmam que querem empreender, mas à noite já mudaram de ideia e querem entrar em uma Universidade Federal para cursar medicina, direito ou física.

Para mim, fica claro que há uma enorme **crise de identidade** nessas pessoas, por não saberem quem são e não amarem resolver problemas. Todas, sem exceção, têm **uma questão** importante a ser resolvida: **conhecer a si mesmas**. Mas nem todas querem isso.

Minha dica

Tenho certeza de que você está lendo este livro para crescer e alcançar algo maior. Então a minha dica é: descubra seus pontos fortes e aqueles a serem melhorados. Para isso, recomendo que faça um curso sobre autoconhecimento, assim conseguirá transformar a sua mentalidade.

Sugiro que pesquise cursos de Inteligência Emocional. Existem vários espalhados pelo Brasil e pelo mundo. Busque um caminho e viaje para dentro de si, faça uma imersão. Caso queira se conectar comigo, o curso mais indicado é o Método IP. Ele é realizado por mim e meus facilitadores em São Paulo e transmitido *on-line* pela Plataforma Internacional, alcançando todos os continentes do mundo.

Outra dica: faça um curso no qual tenha afinidade com quem o desenvolve. É muito importante que vocês tenham a mesma linguagem, caso contrário, o aprendizado pode não fluir. Se você realmente quiser aprender algo, conecte-se com aqueles que usam linguagem simples, pois atingem um maior número de pessoas e isso faz muita diferença!

Outro detalhe importante é que a maioria desses cursos acontecem em um período de imersão. A imersão é aquilo que se faz por um período maior que vinte horas e com grande intensidade, pois o objetivo é ter domínio total sobre o assunto específico.

Sua autoimagem

Quando falamos em identidade, dialogamos sobre crenças e autoimagem. Ou seja, uma ideia a seu respeito que foi construída por si mesmo. Muitas vezes ela é baseada na opinião dos seus pais, professores ou colegas em quem você acreditou por serem pessoas importantes em sua vida.

Você foi feito à imagem e semelhança do Criador. Tudo o que Ele criou foi feito com amor e zelo. E olha que

fabuloso: você já possui as habilidades dEle dentro de si. Então é preciso praticar: criatividade, empatia, conexão e capacidade de liderança. Quando me perguntam se acredito que todas as pessoas nasceram para liderar, eu respondo que sim, porque somos imagem e semelhança do Criador.

Aprenda a resolver o único problema em sua vida: **você!** Para isso, reconstrua sua imagem, enfrente o seu maior bloqueio e aprenda a ter liberdade de atuação.

Durante muito tempo, carreguei a imagem de que eu era um menino. Quando fui consultor em empresas, ainda me via dessa forma e, como executivo no grupo Oi Brasil Telecom, eu ainda era um garoto, porém inteligente. Minha visão levava os outros a me enxergar da mesma maneira. Isso impedia que eu cobrasse os valores corretos. Por essa razão, eu pensava que deveria trabalhar de graça para os outros.

Em determinado momento, percebi que minha mãe, meu pai e todas as pessoas à minha volta me viam como um menino. Então, para mudar essa imagem, fiz tarefas pontuais. Uma delas foi pagar caro por uma produção de fotos. Também me submeti a uma otoplastia que corrigiu um defeito em minha orelha, que me incomodava bastante. A minha imagem fez total diferença na minha identidade. E foi assim que consegui que as pessoas me vissem de outra maneira.

Minha intenção é que você invista em si mesmo. Faça tudo o que for necessário para se sentir melhor. Não espere

mais para trabalhar o autoconhecimento, pois o que precisa para resolver seus desafios está dentro de si mesmo. Por fim, creia em uma fonte que deseja jorrar para dar de beber a quem tem sede. Conecte-se a ela: Jesus.

Sua vocação

Vocação é a inclinação ou tendência a uma determinada carreira ou profissão. Para aqueles que seguem uma carreira religiosa, a vocação é o chamado de Deus para esse estilo de vida. O ponto é que a maioria das pessoas faz testes vocacionais a fim de saber qual carreira deve seguir. Imagino que, em algum momento da sua vida, quem sabe no final do ensino médio, você tenha feito um teste vocacional, certo?

A sua autoimagem ajuda na construção do seu “porquê”. E, se a sua identidade não estiver clara, você jamais saberá qual é o seu propósito.

Escrevi há pouco sobre pessoas que não sabem o que querem da vida e sofrem com crises de identidade por não conhecerem a razão de existir.

Por que você precisa ter a sua identidade clara? Porque, senão, toda semana vai querer fazer alguma coisa diferente da sua vida e, no final das contas, não fará absolutamente nada. **Se a sua base não estiver muito bem definida, nada acontecerá.**

Digo isso para que você não gaste a sua vida se conectando com pessoas que não estejam no seu propósito

e não agreguem algo à sua trajetória. Para isso é preciso aprender a fluir, porque **boas conexões dependem de propósitos**. É óbvio que você deve se conectar a pessoas influentes que irão ajudar você a subir, mas as principais conexões, oitenta por cento delas, devem ser feitas com pessoas que estão no mesmo propósito. Não necessariamente no mesmo ramo profissional, mas que queiram crescer, que se descobriram e estão avançando.

Eu entendo que, se você está lendo este livro, é porque quer ser dono da “chave mestra” para “abrir o Universo” e crescer. Então, precisa compreender que o **seu propósito não é o seu destino**.

O destino de todos nós é a morte. Essa é a única coisa que está **destinada** a você a qualquer momento da sua vida. Pense agora no que você quer. Vai esperar o momento em que a morte chegará?

O propósito é o caminho que você percorrerá até chegar a esse destino. Mas antes existe uma trajetória a ser cumprida, para a qual você precisa se preparar. É só estar pronto para responder a grande pergunta: quem é você?

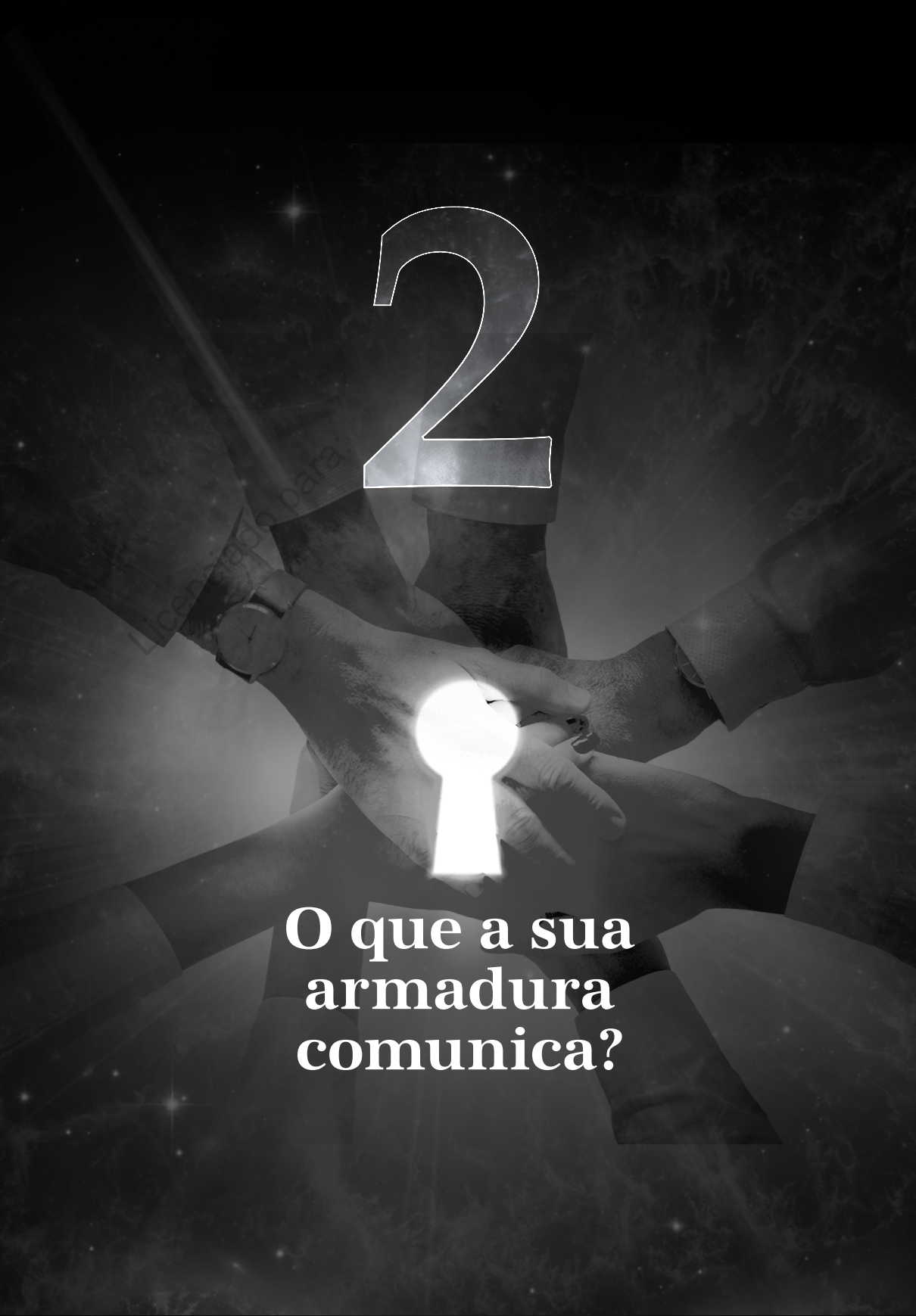
Você está pronto para ativar a sua identidade e entender qual é o seu propósito de vida?



Agora é com você

Liste nas linhas a seguir três cursos/imersões de autoconhecimento e eleja um que fará nos próximos meses. Coloque uma data para isso acontecer e trabalhe nesse sentido.

Licenciado para:



2

O que a sua
armadura
comunica?

**A PREOCUPAÇÃO
É A MÁ GESTÃO
DA IMAGINAÇÃO.**

Libenciado para:

Você sabe o que é uma armadura? Era uma vestimenta metálica utilizada no passado, que protegia o corpo dos antigos guerreiros, constituída de elmo, couraça, cota de malha e outros materiais. Nós também somos guerreiros, e quando me refiro à armadura, falo a respeito da roupa que você está vestindo, ela gera proteção ou conexão.

Apesar de não ser um livro sobre moda, recomendo que você faça um curso ou uma consultoria, porque você se expressa constantemente através de sua imagem e a sua forma de se vestir faz parte dela. Existem diversas formas de adquirir esse conhecimento, inclusive vídeos gratuitos na internet. Dedique algumas horas de estudo sobre o tema, é preciso investir em si mesmo.

Antes de fazer consultoria de imagem, eu era alguém totalmente sem elegância. Posso falar com propriedade que nem toda roupa combina com você, pois minha família tem uma indústria de roupas. Para cada tom de pele, por exemplo, existe uma coloração, uma vibração de tons. A cor da sua pele precisa combinar com a roupa que você usa, caso contrário ela poderá envelhecê-lo, ou deixá-lo sem graça. Estude sobre coloração pessoal, tenho certeza de que você se assustará com a quantidade de informações que pode comunicar apenas se vestindo de forma adequada.

A sua imagem comunica quem você é. A sua comunicação visual “fala” o que você não está dizendo com palavras. A vestimenta é uma forma de se comunicar.

Você pode estar se perguntando se faz sentido investir em consultoria de imagem. Claro que sim! Uma mesma roupa transmite informações diferentes dependendo da pessoa que a veste. Se ainda não notou isso, sugiro que passe a reparar.

Você não é apenas uma pessoa, é também uma marca. E, como toda marca, representa uma imagem, transmite valores, ou seja, comunica algo!

Isso não significa, de jeito nenhum, que você tenha que andar com roupas de grife, mas que precisa de simplicidade com propósito. O básico nunca sai de moda, entenda isso! Já ouviu o conceito de que “menos é mais”?

Não se preocupe com a sua imagem, pois **a preocupação é a má gestão da imaginação**. Porém, você precisa se posicionar em relação ao que tem comunicado.

Você já definiu o que deseja transmitir com sua imagem? Sabe que empresas pagam conselheiros e equipes de *marketing* apenas para trabalhar seu *branding*? Em outras palavras, para criar identidade visual, logomarca, ou seja, a forma como querem ser reconhecidas no mercado.

Se você quer crescer, invista em sua imagem. Enquanto não houver um posicionamento da sua parte para aprender a se comunicar corretamente, não haverá crescimento.

Quando decidi investir na minha imagem, cresci de forma assustadora. Contratei uma fotógrafa profissional que, além de melhorar minhas fotos de trabalho, revelou o meu melhor ângulo para fotos e vídeos. Aprendi a me posicionar em frente às câmeras. Também me cerquei de pessoas que me ajudaram com a escrita. Hoje, transmito melhor meu conhecimento e isso se intensifica na comunicação dos meus livros. Fiz conexão com pessoas que me ajudaram a desenvolver quem eu já era, não inventaram nem me ensinaram coisas diferentes. Foram fundamentais para eu construir a imagem que tenho hoje e para crescer de forma exponencial. Se você entender que tudo depende das pessoas com quem se relaciona, seu sucesso estará garantido!

Deixe a elegância fluir

Para se conectar à pessoa que deseja, é preciso mergulhar dentro de si e buscar uma imagem diferente. Não é sobre trocar sua imagem ou criar uma terceira pessoa, mas sobre extrair do seu interior a elegância que você já tem, mas não deixa fluir.

Anote a palavra-chave: elegância!

Minha esposa se chama Ana Carolina e é uma das mulheres mais elegantes que o mundo já viu. Você pode achar que digo isso porque sou apaixonado por ela. E é verdade. Mas a Carol é elegante porque sabe se vestir bem há muitos anos. Isso me enche de orgulho também.

Um dia comentei com ela sobre uma cliente que é uma grande empresária. Essa mulher me deixava em “crise” pela forma como se vestia e se comportava.

Então, como desejávamos aprender mais sobre elegância, utilizamos uma técnica chamada modelagem – mais à frente irei aprofundar esse assunto – e por causa dela, modelo pessoas com as quais me conecto para descobrir os códigos que elas carregam. Foi exatamente isso que minha esposa fez. Participou da consultoria de imagem e estilo dessa empresária. Até aquela data, Carol tinha aproximadamente setenta pares de sapatos e muitas roupas. Ela ocupava sua parte do guarda-roupas, metade da minha e, ainda, metade do espaço do armário das crianças.

Ao final da consultoria, restaram apenas quinze peças de roupas e quinze pares de sapatos. Eu não acreditei! Foi assim que ela começou a criar um estilo próprio. Suas roupas passaram a evidenciar sua beleza.

A moda é interessante porque é cíclica, então **compre apenas aquilo que combina com você e com a imagem que deseja transmitir. Esteja conectado à sua real identidade e troque suas vestes!**

Para vestir-se, foi-lhe providenciado linho fino, puro e resplandecente. O linho fino representa os atos de justiça dos Santos. Então, o anjo me ordenou: “Escreve: Bem-aventurados os que são chamados ao banquete das núpcias do Cordeiro!” (Apocalipse 19.8,9).

É preciso ser higiênico. Embora pareça óbvio, há pessoas que não se cuidam. Não cortam as unhas, não retiram os pelos do nariz, não aparam a barba, não lavam as mãos quando saem do banheiro, simplesmente não têm higiene.

Compreenda que, se você quer ser um profissional do *networking*, as suas roupas precisam mudar. Você precisa saber que o sucesso está ligado à sua postura. Portanto, se a sua armadura comunica algo que você não é, aja imediatamente para revelar a sua verdade!

Seja simples e acredite, a comunicação é dividida em “verbal” e “não verbal”. Segundo estudos¹, 93%

¹ SENNA, Sérgio. Comunicação. Instituto Brasileiro de Linguagem Emocional. 5 dez. 2020. Disponível em: <<https://ibralc.com.br/93-nao-verbal-comunicacao/>> Acesso em: 15 abr. 2021.

da comunicação é linguagem “não verbal”, 38% é feita através do tom de voz e 55% da expressão facial. A fala representa apenas 7% do que você comunica.

Então, siga o meu conselho: mude sua roupa, porque ela deve estar errada! Dificilmente alguém, “por sorte”, aprende a se vestir corretamente. Você precisa de alguém, fora do seu círculo social, que entenda sobre o assunto e diga sem rodeios: “Isso não combina com seu estilo”. E aí, está pronto para isso?



Agora é com você

1. Procure um Consultor de imagem e estilo que esteja dentro do seu orçamento, ou assista a vídeos no YouTube sobre o assunto, são gratuitos. O importante é aprender como melhorar a sua imagem e marca pessoal.
2. Faça um curso sobre coloração pessoal ou pesquise quais cores combinam com seu tom de pele e qual tipo de roupa mais valoriza o seu corpo.
3. Faça uma “limpeza” no seu guarda-roupa e retire todas as peças que não estão de acordo com a imagem que você deseja transmitir. Coloque aqui a data e o prazo final para executar essa atividade. Comprometa-se com essa tarefa!

3

Você sabe seduzir?

**O SEGREDO PARA
O SUCESSO NÃO
ESTÁ APENAS NA
CONSTRUÇÃO DAS
FRASES, MAS NA
IMPOSTAÇÃO E NA
ENTONAÇÃO VOCAL.**

Licenciado para:

Alguns conceitos relacionados à **sedução**, segundo o dicionário Michaelis, de nossa língua, são: atrativo a que é difícil ou impossível resistir; encanto, atração, beleza de formas ou de estilo que prende a atenção geral; aquilo que seduz ou que é usado para encantar, embevecer.

O que quero tratar aqui é sobre o seu linguajar, que nada mais é que a forma com a qual você se comunica com outras pessoas. Seduzir não está relacionado apenas a sexualidade. Seduzir pode ser aquele tipo de encantamento quando as pessoas exclamam: “Uau, o que esse cara está falando?” Os outros sentem isso quando você está perto deles? Ou já ouviu isso de alguém? Acredite: **se dominar seu linguajar, você se tornará alguém encantador.**

Fico pensando que talvez você não goste da palavra sedução, talvez tenha uma reserva mental a partir de suas experiências; mas **na comunicação é necessário, sim, ser sedutor.**

Livrando-se dos vícios

Vícios de linguagem prejudicam a imagem de qualquer pessoa. E não se trata de usar a palavra corretamente, mas de repetir diversas vezes a mesma palavra, ou se escorar em cacoetes no final das frases. “Né, tá, claro, correto, entendeu?” são alguns exemplos desses cacoetes usados em finais de frases. **Esse excesso de palavras irrita quem está ouvindo e demonstra insegurança em quem está transmitindo a mensagem. O resultado é uma comunicação cheia de ruídos, ou seja, não acontece. Não há conexão dessa forma.**

Quando trabalhei como atendente de call center fiquei inconformado por não receber nota dez na minha primeira avaliação. Segundo a supervisora, o motivo foi justamente o cacoete. Disse repetidas vezes a expressão “né” durante o meu trabalho. Pedi a ela mais uma chance e me comprometi a eliminar esse vício de linguagem.

Após várias recusas, consegui uma nova avaliação. Então, abri um bloco de notas no computador, escrevi várias vezes a expressão “né?” e a substituí por uma palavra toda vez em que pensei em pronunciá-la. Consegui! E sabe o que aconteceu? Nunca mais sofri com esse vício de linguagem.

Você também consegue. É possível abandonar a forma deselegante de falar. É preciso ter energia na fala, porém o vício consome essa energia em função da escolha inapropriada de palavras durante a comunicação. Por isso, troque o uso de palavras repetidas por seus sinônimos. Lembre-se de que, para seduzir pela linguagem, a sua fala precisa ser rica e sem vícios.

Minha dica

Ler o dicionário é uma atividade simples para quem deseja ter um vocabulário incrível. Eu recomendo, pois consegui ampliar o meu com essa prática.

O pai de uma amiga aconselhou-a, certa vez, a aprender cinco palavras novas por semana e inseri-las em suas conversas para sentir o impacto que causariam. Segundo ele, essa atividade gera segurança para desenvolver um diálogo. Tomei esse conselho para mim e, como sempre gostei de ir além, comecei a introduzir quinze novas palavras, por semana, ao meu vocabulário.

Imagine-se repetindo esse processo durante cinco ou dez anos. Certamente seu vocabulário **irá “explodir”!** Seu **conhecimento** será **exponencial** e você poderá se comunicar sobre qualquer assunto.

O segredo é não decorar. Aprenda e aplique a novidade no seu dia a dia. Mas use apenas palavras com as quais se identifica. E, se precisar, anote-as em um papel e carregue-o no bolso até que as novas expressões fluam naturalmente.

Talvez memorizar quinze novas palavras por semana seja demais para você, mas é possível adaptar cinco novos termos ao seu vocabulário. **Vá por mim, você experimentará um crescimento assustador.**

Você e o ambiente

Agora que você identificou a importância de utilizar a fala adequadamente, quero abordar outro aspecto da sua comunicação. Seu comportamento está intimamente ligado à sua fala e aos seus movimentos. Portanto, a junção desses dois fatores é o que você apresenta ao mundo exterior e transmite durante a comunicação. Sendo assim, **para se conectar com os outros de forma eficiente, você deve aprender sobre ambientes.**

Os ambientes são diferentes e a forma de comunicação deve ser adaptada a cada público. Se eu fosse dar uma palestra para juristas, possivelmente usaria um “juridiquês” em altíssimo nível. Se fosse falar a profissionais da saúde, adaptaria o meu linguajar a termos com os quais eles têm familiaridade. E assim por diante. Isso faz parte da sutileza na percepção a respeito do ambiente que nos cerca.

Seu linguajar precisa ser adaptável para atender à plateia. Portanto, quanto mais rápido você se adaptar ao ambiente, maior será sua chance de sucesso.

O grande erro acontece quando você coloca todas as pessoas no mesmo nível de comunicação, sem conhecer o “mapa de mundo” de cada uma. Desse modo a sua

mensagem é ineficaz. Então é necessário aprender a ler comportamentos e pessoas.

O “mapa de mundo” é a forma como alguém enxerga o todo e como se posiciona por meio da comunicação, postura, linguagem não verbal, manias, trejeitos. Cada um possui o seu. Ou seja, **cada um de nós percebe o mundo de um modo diferente**. Depois replicamos essas informações em nossas ações. Se você tiver a sabedoria e a capacidade de ler “o mapa de mundo” do outro, sua comunicação será mais eficaz!

Não tente mudar abruptamente o seu jeito de falar, primeiro ouça as pessoas, veja como elas se comunicam e, então, fale. Aprendi com Salomão – o homem mais rico e sábio de todos os tempos – que o tolo fala antes do sábio.

Dois ouvidos, uma boca

Para se comunicar de forma eficaz, você precisa se desconectar da sua emoção ou da necessidade de falar antes das pessoas. Lembre-se de que você tem dois ouvidos e uma boca, e foi criado assim para ouvir mais do que falar. Para se conectar aos outros, é preciso ouvir o que eles têm a dizer.

No decorrer de uma conversa, capture as cinco palavras que o outro mais repete. Essa atitude mudará o seu ponto de vista e dará a você o poder de se conectar às pessoas.

Lembre-se: **o seu linguajar revela a sua imagem. Boa comunicação é aquela em que a mensagem alcança qualquer pessoa.**

O tom da sua voz

Seja sincero: sua voz é chata ou agradável aos ouvidos? Escrevo isso porque a minha voz tinha uma tonalidade irritante, era alta e havia até uma rouquidão no final. Mas é possível mudar a qualidade da sua voz. Porque a forma com a qual você se comunica altera os seus resultados. E o tom da sua voz influencia diretamente nisso.

As propagandas de carros, por exemplo, transmitem a ideia de que se trata do melhor modelo quando se ouve todas as qualidades, descritas com uma modulação vocal poderosa. Imediatamente você tem o desejo de possuir aquele carro.

Portanto, é possível empostar a voz para que sua comunicação fique poderosa!

As pessoas costumam dar mais crédito a uma voz aveludada, pesada e poderosa. Certa vez, li uma pesquisa sobre política internacional que dizia que os políticos que têm peso na voz transmitem mais confiança. Consequentemente, ganham mais votos. A sua voz é “pesada”?

Faça o seguinte exercício agora: coloque a mão no seu peito, inspire e diga: “Peso”. Como a sua voz soou? “Fininha” ou pesada? Sentiu uma vibração?

Fiz esse exercício porque é necessário aprender a modular a voz para haver uma melhor comunicação. Claro, essa recomendação não é para todos. Mas, se a sua voz soou muito leve, sugiro que contrate um profissional. Em algumas sessões, ele ajudará você a modular a sua voz. É possível, também, fazer algumas aulas de canto para aprender a inspirar e expirar de forma correta, pois a sua respiração influencia na comunicação. Na internet há vídeos de modulação vocal que ensinam a empostar a voz, também são úteis.

Definitivamente, o que não pode acontecer é você ficar com uma voz de “taquara rachada”, alta, intensa e estridente. O volume da sua voz é determinado pelo ambiente em que se encontra. Por isso, aprenda e module o seu timbre. Dessa maneira, você se conectará muito mais rápido às pessoas.

A entonação e a sugestão

A linguagem é uma arma de sedução. Quanto mais preparado você estiver, quanto mais o seu vocabulário, o seu conteúdo, o tom da sua voz comunicar, quanto mais você seduzir, mais sucesso terá! Você está pronto para isso?

Treinar a modulação vocal e uma comunicação direcionada para um público específico, pode alavancar o seu negócio. E como fazer isso?

Imagine um restaurante em que você é o garçom e está atendendo a uma mesa. O cliente já está comendo.

Então, em vez de perguntar: “Você quer beber alguma coisa?”, para, na sequência, receber um “não” como resposta, treine uma sequência de frases e a modulação vocal com inflexão na hora exata.

Além disso, para ter sucesso na sua abordagem, observe o estilo do cliente, seu comportamento, o tipo de alimento que ele consome e o tamanho do prato, e faça perguntas assertivas. Sabe-se que refrigerante, suco e água são as bebidas mais consumidas em restaurantes. Então, se você observar que o seu cliente é do tipo fitness, diga: “Para acompanhar sua refeição você prefere refrigerante, **suco ou água com gás?**” Module a voz, enfatize a prioridade, que no caso é a água com gás.

Por quê? Quando você faz uma pergunta assertiva, modulando a fala, a pessoa cria uma dicotomia no pensamento, escolhe o “menos pior” e sempre acaba comprando.

Ensinei essa técnica a um cliente, sabe o que aconteceu? A curva de vendas do seu estabelecimento subiu.

O segredo para o sucesso não está apenas na construção das frases, mas na impostação e na entonação vocal.




Agora é com você

1. Relembre e escreva, nas linhas abaixo, uma situação em que você falou, quando deveria se calar. Anote três situações em que se conectará às pessoas e ficará calado, deixando que falem antes de você. Ande em direção ao seu sucesso!

2. Preste atenção ao que fala, selecione seus sete maiores vícios de linguagem e os substitua por novas palavras. Aproveite e anote as cinco novas palavras que você irá inserir semanalmente no seu vocabulário.

3. Observe quais são as cinco palavras mais usadas por uma pessoa e decodifique sua linguagem.

4. Se a sua voz o incomoda, e você reconhece que precisa de mudanças, procure um fonoaudiólogo ou faça aulas de canto. Escreva aqui a data para realizar essa tarefa.



4

O seu corpo fala

**DECIFRE AS
PESSOAS, MAS
NÃO PERMITA QUE
DECIFREM VOCÊ.**

No capítulo anterior, mencionei que a comunicação está intimamente ligada a dois elementos: fala e movimento. São eles que dão origem à sua linguagem corporal, ou seja, à forma como você se apresenta, se posiciona. Isso significa que **seus atos falam muito mais alto que suas palavras.**

O autoconhecimento e a autoconexão vêm à tona quando você se comunica, quando expõe quem é por meio de suas emoções, com sua posição corporal e suas atitudes. Então, se você se posicionar como um coitadinho, como um menino – como já pensei a meu respeito um dia – é exatamente o que será. Preste atenção: **se você não mudar seu posicionamento, nunca se conectará a pessoas que trarão resultados para a sua vida.**

Minha dica

Leia o livro *O Corpo Fala*, de Pierre Weil e Roland Tompakow. Talvez até já tenha ouvido falar desse *long-seller* (que está há muito tempo no mercado). Ele é extremamente útil e atual, leitura indispensável para profissionais de *network*.

Talvez você esteja se perguntando o porquê da minha recomendação de leitura. Perceba que seu corpo fala o tempo inteiro. E quem olha para você o lê, mesmo sem saber; porque, na verdade, quem faz essa leitura é o cérebro, automaticamente. Então, **se puder decodificar o que o seu cérebro leu, ganhará conhecimento, tempo e habilidades de conexão.**

Se mais da metade da sua comunicação é fruto dos seus movimentos, significa que **o seu corpo é sócio majoritário da mensagem que você deseja transmitir.**

Lembra quando falamos sobre guarda-roupa e eu disse que a palavra-chave era elegância? Pois é, ela é válida aqui também. É cansativo conversar com alguém que fala rápido demais e possui movimentos acelerados. Talvez esse perfil seja interessante para um apresentador de TV, ou para um personagem; não para o dia a dia.

A conversa ideal é aquela que acontece com pessoas de movimento elegante e suave, *soft*. Será que eu contribuí com seu vocabulário, introduzindo nele uma nova palavra? *Soft* significa ser suave ou leve. Então, ao se comunicar, faça movimentos leves e agradáveis.

Se você já é uma pessoa elegante, certamente é delicada, *soft*, e as pessoas admiram isso.

Não tenha movimentos bruscos, amalucados, segure seus membros e canalize sua energia para transmitir a mensagem e se comunicar da melhor maneira possível.

Rapport

Com certeza você já ouviu pessoas dizerem: “Meu santo não bateu com o de fulano”. O que isso significa em termos de comunicação? Simples! Indica que essa pessoa tentou fazer *rapport* com o outro, mas o cérebro se recusou, acusando: “Não podemos nos conectar porque não dá para confiar nessa pessoa”.

Mas o que é *rapport*? É um ramo da psicologia, mas é também uma técnica pela qual as pessoas buscam se conectar com as outras por meio da empatia, afinidade e simpatia mútuas. Existe uma técnica para praticar o *rapport*, mas muitas vezes o cérebro detecta uma linguagem corporal diferente da que a pessoa fala. Sabe quando alguém responde uma pergunta sorrindo quando, na verdade, o tom de voz é áspero e o corpo está rijo? Não houve conexão verdadeira e o cérebro capta isso.

Isso é muito interessante, não acha? Por isso você precisa estudar e aprender para se comunicar melhor. E antes de revelar seu “maravilhoso” comportamento, analise a conduta dos outros. Teste, observe, faça um laboratório. Por que não?

Imagine que você vai para uma aldeia indígena e as pessoas daquela localidade tenham comportamentos totalmente diferentes dos seus. Pergunto: Você vai chegar de qualquer jeito, agindo como de costume? Tenho certeza de que não! Se é esperto(a), como sei que é, vai se informar antes para saber o que fazer. Dessa maneira, poderá adequar suas ações ao comportamento daquelas pessoas onde você será inserido(a). Rapidamente conquistará a confiança delas a ponto de pensarem: “Uau, esse(a) é um(a) de nós!” Se você quer ter sucesso, é isso o que fará.

Quando estive na Alemanha, foi engraçado, eu cumprimentava as pessoas como fazemos em Goiás. Balançava a cabeça e dizia: “Opa!”, pois naquela época eu ainda não tinha conhecimento do que estou explicando aqui. Ninguém balançou a cabeça e me respondeu “opa!” de volta. Eles me olhavam confusos, com olhares de julgamento, e o que eu não sabia é que “oppa” significa vovô, em alemão. Imagino que muitos tenham pensado: “De onde será essa pessoa?” Ou ainda: “Credo! Maluco!”

Preste atenção: a sua linguagem corporal o ajudará a se conectar, fazer *rapport* e prosperar rapidamente. Ou poderá afastá-lo das pessoas com quem você mais deseja se conectar. Qual é sua escolha?

Como controlar seu corpo

Para se comunicar adequadamente através do seu corpo, preste atenção nele e identifique suas manias.

Levantar as sobrancelhas, puxar o ar enquanto ri, balançar excessivamente as mãos.

Ter manias é péssimo! Cuidado, se polície para não passar a mensagem errada! Se você tem o costume de passar a mão na sobrancelha enquanto está conversando, saiba que isso demonstra insegurança. O seu gesto revela, e quem lê é o cérebro do outro.

Imagine que você será repreendido por algo que fez. Qual é a sua atitude? O que demonstra? Você faz uma expressão de “nossa, que chato?!”, ou de “eu não sou obrigado(a)” e demonstra descaso?

As pessoas percebem, leem sua postura. E, aos poucos, entendem seus cacoetes, decifram você. Preste bastante atenção: **Decifre as pessoas, mas não permita que decifrem você.**

Há saída para tudo na vida. Sendo assim, quero ensinar uma técnica de controle de “dreno de energia” para que você possa usar e parar com suas manias. Se seu tique nervoso, ou cacoete, acontecer na parte superior do seu corpo – ou seja, da sua cintura para cima – faça um movimento de pinça com o indicador e o polegar e aperte com força, enquanto o gesto repetitivo estiver acontecendo. Seu corpo vai sentir dor e “aprender” a não extravasar as emoções por meio desse tique. Faça isso todas as vezes que se sentir inseguro e a sua mania se manifestar.

Porém, se o seu gasto de energia for na parte inferior do corpo – ou seja, do quadril para baixo – vá até o seu dedão do pé (qualquer um deles, não importa) e aperte com muita força. Essa técnica serve apenas como uma forma de fechar a válvula de energia mal canalizada que você tem. Ela negocia, por meio da dor, com o seu cérebro, para que ele não reproduza mais essa mania.

É importante “observar ambientes”, para utilizar uma linguagem compatível ao se comunicar; o mesmo acontece em relação à linguagem corporal. Quando chegar a um lugar novo, observe e identifique os comportamentos, as atitudes e se comporte conforme as pessoas que estão ali. Isso o ajudará a estabelecer, “de cara”, um ponto de contato. Outra coisa, entre no “mapa de vida” dessas pessoas, porque fará total diferença na sua linguagem corporal e na sua forma de estabelecer conexões.



Agora é com você

1. Pesquise cinco livros sobre comportamento não verbal ou linguagem corporal, no Google. Anote o título de cada um e estabeleça prazos para a leitura.

Licenciado para:

2. Leia o livro: *O Corpo Fala*, de Pierre Weil e Roland Tompakow, e faça um resumo dos pontos mais importantes. (Se já leu, sugiro que o releia e faça a atividade, agora com um novo olhar.)

5

Ouvir x Escutar

**TRANSFORME O
SEU PROCESSO
EM ESCUTA,
PORQUE AS
PESSOAS QUEREM
SE SENTIR
IMPORTANTES!**

Libenciado para:

Você sabe a diferença entre ouvir e escutar? Não? Sempre imaginou que fosse a mesma coisa, não é mesmo? No entanto, existe uma diferença enorme entre escutar e ouvir. Quando conversamos, usamos os dois termos como se fossem sinônimos, porém, ao compreendermos o que cada um quer dizer, percebemos que isso não é verdade. Inclusive a origem dessas palavras é diferente, portanto seu significado também.

Ouvir está relacionado à audição. Significa **captar sons ou ruídos**. Isso quer dizer que, na maior parte do tempo, as pessoas estão apenas ouvindo e fazendo diversas outras coisas ao mesmo tempo. Agora, **escutar** é **captar, decifrar e interagir** com atenção ao que está ouvindo. Pegou? Para escutar, na verdade, a sua cognição precisa ser ativada e fazer com que a pessoa à sua frente se torne interessante para você.

Ficou na dúvida sobre o que é cognição? É sua capacidade de adquirir conhecimento. É ativar um conjunto de habilidades como: percepção, atenção, associação, memória, raciocínio, juízo, imaginação, pensamento e linguagem. Ou seja, todas essas capacidades são ativadas quando você **escuta**.

E qual é o segredo que quero transmitir para você que me lê? **Noventa por cento das pessoas apenas ouvem umas às outras.** Ou seja, ouve-se de tudo: o passarinho, a chuva, o barulho dos carros, a conversa dos outros. Mas quando você contempla a chuva ou o canto do sabiá, passa a escutá-los. Aí, sim, consegue sentir a beleza das pequenas coisas.

Poucas pessoas escutam umas às outras. Mas todas querem estar perto de quem as escute. É um paradoxo, porque no fundo as pessoas desejam alguém que preste atenção nelas, capte suas intenções por trás das palavras, decifre seus códigos e escute.

Transforme o seu processo em escuta, porque as pessoas querem se sentir importantes!

Minha dica

Durante uma conversa, se a pessoa está totalmente desinteressante para você, conecte-se a ela com boas perguntas. Tenho certeza de que gostará de ouvir a história que ela está contando.

Ouvir é algo que a maior parte das pessoas faz. Agora, escutar é algo para poucos. Os que sabem fazê-lo prosperam, porque simplesmente aprenderam a tornar o momento deles interessante e, mais do que isso, sabem amar o próximo. Se você não ama, não tem paciência nem interesse para escutar.



Agora é com você

Recomendo que pense a respeito de sua escuta e de sua forma de ouvir. Sendo assim, para saber se você é um ouvinte ou um “bom escutador”, faça uma lista das pessoas mais próximas: seu cônjuge, seu chefe, seu sócio ou outros e se pergunte: “Eu estou só ouvindo ou escutando essas pessoas?” Depois dê uma nota de 0 a 10 para “ouvindo e escutando”, a cada nome da sua lista, e reflita sobre como pode melhorar a recepção da mensagem que essas pessoas estão transmitindo.

Licenciado para:

6

Os pés no agora

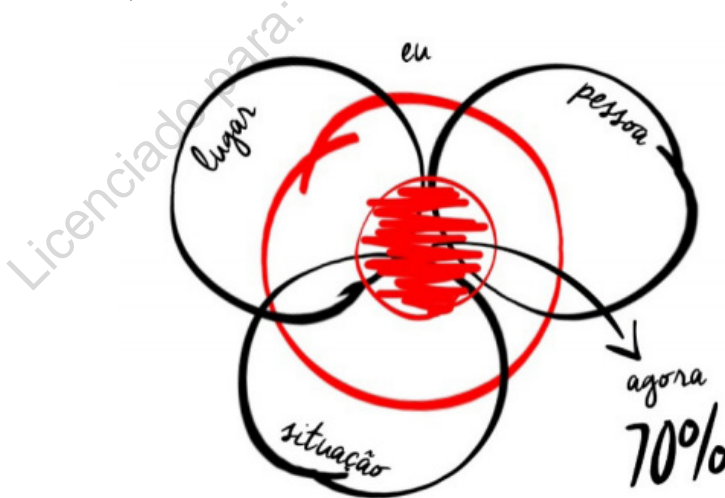
**“O AGORA É A
ÚNICA COISA
QUE EU TENHO!”**

Qual é o lugar mais importante do mundo **agora**? É o lugar onde você está lendo este livro. Independentemente de ser na sua poltrona predileta, na cama, no chão ou no metrô. Qual é a situação mais importante **agora**? Não é o boleto que deve ser pago no final do mês. A situação mais importante agora é a leitura deste livro. Qual é a pessoa mais importante **agora**? Pablo Marçal, que está passando esses conceitos para você.

Entendeu sobre o que estou falando? O mais importante **agora** é sempre o **momento**, o **lugar** e a **pessoa** com quem você está se conectando. Suponha que eu vá para o parque Ibirapuera, em São Paulo. Qual será o lugar mais importante do mundo quando eu estiver lá? O Ibirapuera. Qual será a pessoa mais importante? A que

estiver comigo no parque. E a situação mais importante? A que estiver acontecendo naquele momento.

O desenho a seguir pode parecer uma bobeira para você, mas compreendê-lo mudou minha vida. Eu tinha TDAH (Transtorno de Déficit de Atenção e Hiperatividade). Para a medicina, esse transtorno é uma doença crônica que inclui dificuldade de atenção, hiperatividade e impulsividade. E, detalhe, não tem cura. Mas eu mudei a minha realidade.



O círculo central é o raio onde você está **agora**. Como já expliquei, existem três conceitos para o agora: o lugar, a pessoa e a situação. Você é o núcleo e é quem fará a conexão dos três pontos. Qual dos três é o mais importante? Aquele onde há um ponto de convergência. Ou seja, **você**, porém a conexão não acontece se você **não** estiver **presente** em qualquer uma das esferas.

Uma pessoa multitarefas não se conecta com quem está na sua frente, nem ao fato e, muito menos, ao lugar em que está. Parece uma exigência da sociedade, precisamos dar conta do trabalho, dos estudos, da família e da vida pessoal quando, na verdade, não nos aperfeiçoamos em nada, pois não vivemos no agora, e sim naquilo que ainda irá acontecer.

É no “agora” que eu preciso depositar 70% da minha energia, atenção e vontade.

Você pode ter ouvido falar que pessoas com depressão vivem no passado, pois se desconectaram do agora e estão vivendo das dores ou glórias do passado. Já deve ter ouvido também que pessoas ansiosas vivem no futuro, no que ainda nem aconteceu.

Você tem usado o poder do agora no seu trabalho, na sua casa, na relação com os seus pais, com os seus filhos? Você está usando o poder do agora nesta leitura? Tente sempre fazer um *score* ou *ranking* – contagem de pontos – para saber onde você tem falhado ou acertado mais. Se está vivendo no ontem, no agora, ou no amanhã. Isso é importante para que você mude a rota, quando necessário, e acesse a transformação que deseja.

Adão, por exemplo, se esqueceu do Éden, que era o lugar em que estava. Ele se esqueceu de Deus, a pessoa mais importante, que descia até o Éden em toda viração do dia, às 18 horas mais ou menos, para se encontrar com ele.

Adão também se esqueceu da situação dele, pois deveria descansar a vida inteira. Por esquecer, o que ele fez? Perdeu o agora, ficou ansioso e saiu do jardim! Você deve se sentir inconformado com o erro de Adão, mas está acabando com a sua própria vida, quando deixa de viver o agora.

Repita para si mesmo: “O agora é a única coisa que eu tenho!”

Quando configurar a sua mentalidade no agora, se tornará uma pessoa muito mais interessante. E, acredite, a pessoa que está à sua frente também. Muitas vezes pensamos que apenas o outro é desinteressante e chato, quando na verdade somos tão desagradáveis que não conseguimos ver o quanto quem está próximo de nós pode contribuir para o nosso crescimento.

Preste atenção! O mestre Jesus direcionou você a “amar o próximo como a si mesmo”, em todo lugar onde estiver. Sendo assim, se você é o núcleo que se ama, simplesmente fará o que Ele mandou e amará o próximo, se conectará com ele.

Talvez você se questione: Por que coisas extraordinárias e sobrenaturais não acontecem comigo? Quer que eu diga? Porque até aqui você não sabia do poder do agora. Está pronto para vivê-lo?



Leia os livros: *A Única Coisa*, de Gary Keller, e *O Poder do Agora*, de Eckhart Tolle. Depois, nas linhas a seguir, escreva três coisas que aprendeu em cada livro. Reflita sobre esse aprendizado.

Licenciado para:

7

A força do nome

**O NOME MAIS
PODEROSO DE
ALGUÉM QUE
JÁ PISOU NESTA
TERRA É O DE
JESUS.**

Enquanto escrevo, fico me perguntando se o seu nome tem poder e se você sabe a força que há nele ou em se ter o nome lembrado.

Você sabe quais são **as palavras** mais poderosas do mundo? **Deus, Eu e o Próximo.**

A pessoa mais poderosa é o Criador: Deus. A segunda é a imagem que Ele criou: Eu. A terceira é outra imagem criada por Ele: o Próximo. **Agora, o nome mais poderoso de alguém que já pisou nesta Terra é o de Jesus. Ele é o nome mais poderoso porque possui uma grande quantidade de seguidores.**

Existe poder em um nome e no fato de as pessoas se lembrarem dele. Comercialmente, Coca-Cola **é um dos nomes mais poderosos do mundo.** Essa empresa pode ficar até dois anos sem produzir uma propaganda sequer

que o nome poderoso desse refrigerante não perde dinheiro nem fama. Há um consumo excessivo desse produto e todo mundo fala disso. Por isso, a Coca-Cola é o líquido mais desejado do planeta. Os nomes poderosos são os mais mencionados.

No início da nossa jornada, afirmei que as grandes famílias no Brasil e ao redor do planeta conseguem se conectar com outras pela influência do sobrenome. O seu sobrenome é uma marca. Você é conhecido por ele. Eu também disse que o parentesco com pessoas famosas faz a sua marca ficar ainda mais forte. Há nomes de famílias importantes que não serão esquecidos porque se tratam de famílias marcadas por feitos grandiosos de um de seus membros. Esses são nomes poderosos de pessoas bem-sucedidas que marcaram a humanidade.

Mas há também os sobrenomes que foram marcados na história de forma negativa, por isso recomendo que você zele pelo seu nome e sobrenome.

Outra forma de ser lembrado

Quando você se casa, muitas vezes o chamam pelo seu nome seguido do nome do seu cônjuge; por exemplo, “o Pablo da Carol”. Nesse caso, os nomes sofrem vinculações, mas é apenas uma referência. Sou o Pablo e no fundo essas pessoas sabem quem eu sou.

Meu sobrenome é Marçal. A minha família é original da Espanha. Lá esse sobrenome é Marsal. Em inglês

há Marshall. Isso é só uma curiosidade, porém, quando quero me conectar a uma pessoa que não conhece nada da minha família, eu falo: “Lembre-se de que no MAR está o SAL. Ou seja, eu sou aquela pessoa que parece o mar e está aqui para salgar, para trazer tempero”. Por que faço isso? **Porque existe um poder em fazer as pessoas se lembrarem de você, do seu nome.**

Nome e sobrenome são o registro histórico de uma pessoa. Infelizmente a maior parte das famílias não será lembrada nas próximas gerações. Você será a pessoa que fará a diferença ou será apenas mais um, de uma família da qual ninguém falará nada a respeito? Hoje você tem sido lembrado pelo quê? Tem potencializado sua marca, seu nome? Você não é apenas uma pessoa, é uma marca poderosa!

Minha dica

Existem coisas que você pode fazer para melhorar a sua marca. Já conversamos sobre várias delas quando falamos de autoimagem. Coloque uma bonita fotografia, a melhor que tiver, no seu perfil do WhatsApp e altere a forma como escreve o seu nome: use o primeiro e o último. Porém, se o seu sobrenome for forte, use apenas ele. Geralmente essa dica do sobrenome forte funciona melhor com os homens. De qualquer forma, dê valor ao seu nome e à sua imagem.

Outra dica é iniciar uma palestra apresentando primeiro o que você faz e o que pode agregar. Não comece

falando o seu nome. Desperte o interesse nas pessoas a seu respeito até que perguntem quem é você. Essa é uma boa tática. O que determina seu sucesso na comunicação é chamar algumas vezes a pessoa pelo nome. Fale o quanto for necessário para gerar valor e criar vínculos.

Você precisa saber que seu nome é poderoso. Ao se conectar a outra pessoa que também tem um nome poderoso, será possível vocês “explodirem” na vida!

Criar estratégias de *marketing* é necessário para que seu nome vá mais longe. Torne isso real o quanto antes. Você está pronto para isso?



Agora é com você

1. Liste três tarefas que você pode realizar para potencializar seu nome ou sua marca. Dê um prazo para que isso aconteça.

2. Faça uma sessão de fotos e relate como foi essa experiência.

8

Fracasso

**A SOMA DOS
SEUS FRACASSOS
DETERMINA O SEU
SUCESSO!**

Conheço pessoas que não aceitam o fracasso dos outros. Se você é desse tipo, adianto que suas energias têm sido desperdiçadas por causa dos erros alheios sem que você se dê conta de que, mais tarde, eles poderão se transformar em grandes acertos.

O sujeito que não tem benevolência, tampouco bons pensamentos com os que erram, é o “reclamão”. Ele também não consegue ser generoso consigo mesmo quando fracassa.

Não há necessidade alguma de se ter uma expectativa de perfeição em relação às pessoas que talvez nem elas mesmas tenham. Você precisa deixá-las livres para errar e ser quem realmente são. Você se permite ser livre para fracassar?

Se você já assistiu aos meus vídeos e cursos *on-line*, deve ter percebido que não existem cortes neles. Sabe por

quê? Porque eu não sou perfeccionista. **Buscar a perfeição excessiva não serve para nada.** Se você é assim, está gastando energia com o que não deveria. **Abandone já essa toxina, pois ela pode matá-lo!**

Minha dica

Sugiro que assista, no YouTube, ao vídeo da história de Soichiro Honda. Um engenheiro e industrial japonês que “quebrou” dez vezes. Tem ideia do que é falir dez vezes? Desistir é uma palavra que não constava no vocabulário desse homem.

O governo japonês não quis dar a ele matéria-prima para que construísse as peças que criava. Ele não se importou e fabricou as peças a partir da reciclagem de latas de combustível descartadas por aviões durante a Segunda Guerra Mundial. Soichiro também fabricou o seu próprio concreto porque esse material também lhe foi negado.

Quebrar dez vezes pode significar fracassar, mas ser um fracassado é, na verdade, não ter medo de errar. Os fracassados vão mais longe! **A soma dos seus fracassos determina o seu sucesso!**

Você está pronto para o sucesso?

Fico me perguntando se você está pronto para ser uma pessoa de sucesso. Está? Então pare de olhar para as falhas, quer sejam suas ou dos outros.

A única coisa na vida que eu não quero é a perfeição, porque sei que o perfeccionismo, o “antifracasso” (não aceitar o erro), impede que você experimente o que já é seu!

Quando você tinha um ano de idade, aprender a andar foi natural e, de certa forma, simples. Você não se preocupou com a opinião de ninguém. Caiu inúmeras vezes, mas nunca do mesmo jeito. Seu cérebro estava configurando a sua forma de andar. Uma pesquisa mundial sobre pediatria revelou que crianças, quando estão aprendendo a andar, caem mil vezes até os dois anos de idade. Foi assim com você, aconteceu naturalmente. Um robô não consegue chegar à perfeição de movimentos que você tem. A sua fala e o seu andar são fruto de uma forma incansável de fracasso.

Por que você não fracassa agora? Por que tem tanto medo de cair? Quando você era criança, mergulhou de cabeça para aprender, sem ver problema na opinião dos outros e sem necessidade alguma de aprovação.

Eu não tenho medo do fracasso, não tenho medo de a minha empresa quebrar. Porque quando tenho medo de algo, eu atraio essa realidade para mim. Lei da atração, lembra-se?

O meu livro *Antimedio* é poderoso para ajudá-lo a abandonar esses medos tolos em que você tem acreditado. Recomendo fortemente a leitura.


Acredite: você precisa fracassar!



Agora é com você

1. Assista no YouTube ao vídeo que conta a história de Soichiro Honda. Escreva nas próximas linhas o que mais impressionou você a respeito dessa história e como vai aplicar esse conhecimento em sua vida.

2. Liste cinco atividades em que você tem medo de fracassar e fracasse nelas.



9

Sua história

**VOCÊ É MUITO
MAIOR E MELHOR
DO QUE TEM SIDO.**

Se você soubesse que a sua história existe e que ainda não a conhece, o que faria? Traria essa história poderosa à existência, certamente. Então pare de atrapalhar sua própria vida! Você é muito maior e melhor do que tem sido. Foi criado à imagem e semelhança do Criador, por meio dEle você pode todas as coisas. Que tal pensar em escrever realmente a sua verdadeira biografia?

Escrevo isso pensando no quanto as narrativas são atrativas e poderosas. Portanto, se você for um daqueles palestrantes que usa o *Powerpoint* com mil slides, ninguém suporta assistir à sua palestra. Porque as pessoas querem histórias reais, para se sentirem atraídas, para se conectarem. É por isso que digo que já passou da hora de trazer a sua história à existência!

Um dos melhores filmes a que já assisti foi *Forrest Gump* - *O Contador de Histórias*, com Tom Hanks. A habilidade do protagonista em cativar as pessoas ao contar suas crônicas é incrível. Se você não assistiu, recomendo. É muito bom!

Existe uma técnica para se contar histórias. Algumas pessoas, mesmo sem a conhecerem, têm o dom e isso é muito especial. *Storytelling* é o nome dessa técnica.

Em 2006, anos antes de conhecer essa técnica, eu atuava como instrutor de suporte técnico e dava treinamento à equipe. Todos que assistiam aos meus treinamentos ficavam impressionados por aprenderem facilmente o que eu explicava. Mas o que eu fazia era narrar fatos e, no final das contas, este é o segredo: contar histórias.

A força de uma boa narrativa

Quero compartilhar uma dessas histórias. E, por incrível que pareça, sei que é contada até hoje na Brasil Telecom. Naquela época, os clientes precisavam ter um provedor de autenticação para acessar à internet. Eu estava tentando explicar isso a uma cliente, mas ela não entendia o porquê de pagar BRTurbo e Brasil Telecom para conseguir o acesso, já que eram empresas do mesmo grupo. Como eu sempre fiz questão de deixar tudo esclarecido, diante da falta de entendimento da cliente, decidi fazer uma analogia.

E aqui está uma forma poderosa de fazer *storytelling*: usar analogias ou alegorias. Analogia é uma comparação

e alegoria é uma construção com outras figuras, ou outras narrativas, por exemplo, uma fábula ou parábola.

Expliquei por meio da seguinte analogia: “A internet que a Brasil Telecom oferece para a senhora é um rio, e o provedor BRturbo é o barco. Por isso, a senhora tem um rio disponível, mas para acessar esse rio a senhora precisa do barco”. Quando ela me ouviu, disse: “Meu Deus, é por isso que as pessoas sempre falam ‘navegar na internet!’” Pronto! Ela havia entendido. Naquele dia nós contamos uma história juntos. **Quando você cria uma história, faz as pessoas entenderem o que antes era aparentemente impossível.**

Nunca vou me esquecer dessa ligação. Assim que terminei a analogia e a senhora entendeu o que eu estava contando, apertei o botão *mute* e dei um grito: “Que história louca!” Tempos depois, passei a contá-la nos treinamentos. Até hoje, mais de uma década depois, ela ainda é repetida na companhia.

Simplesmente faça!

Construa a sua própria biografia, eu já fiz e recomendo. Homens e mulheres que estão escrevendo suas autobiografias não “pisarão” nos seus nomes, muito menos em seus destinos, porque todas as vezes que eles escreverem e disserem que farão algo, eles mudarão a própria história. Qual é a história que você está contando? **Sei que você tem uma para contar.**

Alguns fatos da minha biografia trouxeram um diferencial imenso à minha vida e às minhas realizações. Uma das proezas que consegui foi ser o executivo mais novo do país na Brasil Telecom. Isso me rendeu uma história importante. Outro destaque foi não ter saído dessa companhia após ser agredido fisicamente por uma executiva acima de mim e por não ter processado a empresa depois disso. Por incrível que pareça, esse fato tornou minha história ainda mais poderosa.

Certa vez, desfiz um contrato de consultoria no qual ficava quatro horas por semana na empresa, ganhando oitenta mil reais por mês. Só tive coragem de fazer isso para ter uma história “cabulosa” para contar. Eu queria muito, apesar de ter sido doloroso porque ninguém me apoiou na época – nem meu sócio, nem minha esposa. Contar essa história me dá um enorme prazer, porque eu não sou motivado pelo dinheiro e essa decisão fortaleceu demais a minha história de vida.

Num outro momento, trabalhei em um escritório de advocacia, e não ter continuado lá me fez crescer, enriqueceu a minha história. Nunca ter processado ninguém, mesmo sendo um jurista, me faz também ter uma história significativa.

O fato de ter me casado com minha primeira e única namorada, a Ana Carolina, me deu uma história poderosa. Ter feito o lançamento do meu primeiro livro na Alemanha me deu uma história incrível, assim como dos outros três livros.

Você precisa construir três boas histórias: espiritual, profissional e principalmente a sua história pessoal, que envolve a sua família.

Se você tem filhos, por favor, não deixe que eles durmam sem ouvir uma boa história. Certa vez li uma pesquisa afirmando que se nós não contarmos histórias para os nossos filhos antes de eles dormirem, eles não desenvolverão a imaginação de forma produtiva. Isso quer dizer que seus filhos podem não avançar na vida, por sua responsabilidade. Então, conte histórias!

Comprometa-se

Contar a sua história, fazer o seu *storytelling*, significa comprometer-se a colocar a sua vida num trilho, pegar um caminho para o sucesso e fazer essa história vir à tona.

O passado é um vagão muito pesado, por isso solte o pino e conte uma nova história. Refaça sua própria realidade, não minta sobre o seu passado e reescreva o seu **agora** para ter um futuro diferente!

Comece a escrever a sua biografia, deixe de desculpas para não fazer o que precisa ser feito. Para Deus não existe ninguém mais importante que você. Acredite nisso! Você carrega uma partícula dEle aí dentro do seu coração, da sua alma.

Quando tiver medo de fracassar, fracasse! Como conversamos no capítulo anterior, é importante se permitir

essa lição, porque a sua narrativa será diferente depois disso. Você precisa instalar esse “*drive mental*” para não ter mais medo de errar. É por causa dos erros – seus e dos outros – que você mais aprenderá. O que as pessoas mais valorizam umas nas outras é a história e a “ficha” de seus fracassos. Quanto mais fracasso se teve, mais sucesso se tem, porque **o seu sucesso é a soma dos seus fracassos!** Eu sei que você está pronto para isso!



Agora é com você

Neste espaço, comece a escrever a sua biografia. Escreva também três boas histórias – espiritual, profissional, familiar – que você tenha. Leve este exercício adiante e veja quantas coisas boas construirá!



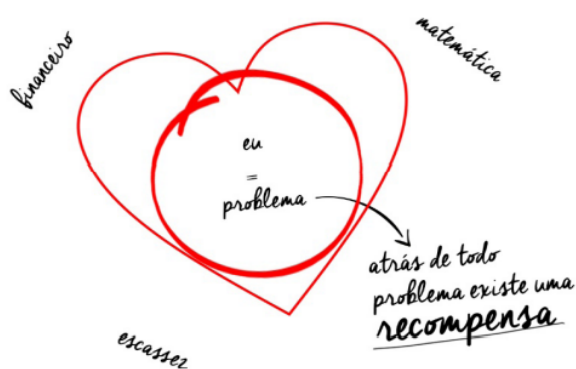
10

**Pelo que você será
lembrado?**

**“O MAIOR
PROBLEMA DO
MUNDO SOU EU!”**

Licenciado para:

Pense no propósito da sua vida. Pelo que você será lembrado? Qual o seu legado? Atrás de todo problema existe... Imagino que você esteja vivendo no automático e já pensou: "solução". Mas está errado! Atrás de todo problema, existe uma recompensa. **Você será lembrado por duas coisas: os problemas que cria e os que resolve.**



Você é o maior problema do mundo, então precisa aprender urgentemente a **amar problemas**. Este é o segredo: se amar os problemas, amará a própria vida! Quando você cria um problema, tem um potencial energético para fazer uma coisa maravilhosa, que é resolvê-lo.

Repita a seguinte frase: **“O maior problema do mundo sou eu!”**

É possível ganhar dinheiro sem trabalhar propriamente. Existem pessoas que ganham dinheiro apenas por uma ideia, e os outros é que vão trabalhar por elas. Essas pessoas estão criando problemas. Se você entendesse que atrás de todo problema existe uma recompensa, estaria criando problemas. Pense nisso!

Enquanto pessoas reclamam de combustão com petróleo fóssil, muitos já estão terminando de popularizar o veículo movido à água. Enquanto você está dizendo que a água doce acabará e teremos apenas a salgada, já existem diversos países dessalinizando a água e tornando-a boa para o consumo.

Você precisa aprender a “trocar a lente”. Isso significa tirar a lente com a qual você enxerga o mundo e usar outra, sob uma nova visão, uma nova ótica. Se você nunca foi a um país diferente do que mora, sinto muito informar, mas você é uma pessoa com baixa qualificação para criar problemas, pois está muito limitado a uma única visão de mundo.

Você está lendo este livro apenas porque eu resolvi criar esse problema. O que eu quero dizer é que você será

lembrado pelos problemas que criar e pelos que resolver. Você só cresce se amar problemas. Repita em voz alta: “Eu amo problemas”.

A partir de agora, comece a amar problemas, abraçe-os. Agarre-os mesmo! O maior problema do mundo é você! É pela resolução desse e de outros problemas que você será lembrado. **Este será seu legado: os problemas que criar, resolver e construir. Pegou esse código? Ame problemas! Eu me amo; e você, se ama?**



Agora é com você

Escreva, nas linhas a seguir, sete problemas que você precisa criar e três ações para resolver cada um deles. Eu sei que você consegue.



PARTE 2

PARA SER UM PROFISSIONAL DE *NETWORKING*





11

**Cinco pedras
preciosas em
sua coroa**

**SEU CORPO DEVE
OBEDECER AO SEU
COMANDO.**

Vivemos até aqui em busca da **chave mestra** para o seu sucesso. Já fizemos uma viagem ao nosso interior. Definimos o que é importante para um bom autoconhecimento e assim caminhar rumo àquele “boom” que você tanto deseja. Agora quero falar de fatores que envolvem especificamente você e o relacionamento com os outros.

Se você quer crescer no seu *networking*, precisa ter as cinco pedras preciosas na sua coroa. Você as tem? Imagino que não, por isso coloque no seu cotidiano os cinco elementos que discutirei. Tenho certeza de que eles levarão as pessoas a se impressionarem com você e, conseqüentemente, aproximarem-se:

1. Conexão com Deus

Antes que você pense qualquer coisa preconceituosa, quero deixar muito claro que não estou falando em religião. Estou dizendo que é preciso ter uma conexão com Ele, o Criador dos céus e da terra, da forma que você o conhece, e ponto final.

A sua conexão com Deus não é dentro de igreja ou de uma religião, é com Ele dentro de você. Não é você dentro de lugares, é você “mergulhando para dentro de si”. As pessoas – até os ateus – admiram aqueles que têm conexão real com Ele, não uma conexão religiosa.

Ler a Bíblia é uma forma de se conectar a Ele; conectar-se com pessoas que estão conectadas a Ele é outra forma; fazer uma reza, uma prece ou uma oração é fundamental.

2. Acordar cedo

Esse é um segredo que, em qualquer cultura, impressiona. Se você não tem tempo para nada, levante-se duas horas mais cedo todos os dias; logo você terá 730 horas disponíveis. São dez horas a mais. Algo como se você ficasse um mês inteiro acordado. Confie em mim, o melhor horário para se acordar é às 4 horas da manhã.

Existe um livro que pode ajudar você nessa tarefa de entender o que acontece quando se acorda mais cedo. É *O Milagre da Manhã*, de Hal Elrod. Leia! Eu não

conheço um que não tenha sido despertado para tal necessidade depois dessa leitura. Esse é um dos livros que você pode ler e mudar a sua mentalidade completamente. Lembre-se de que o pensamento o qual você teve antes de dormir será o mesmo ao acordar; então, cuide dos seus pensamentos.

3. Atividade física

Você precisa se conectar com o mundo, com outras pessoas. Para isso é preciso ter um ***shape legal, ter energia e ser modelo para alguém***. Muitas pessoas têm preguiça de cuidar do próprio corpo, isso é um fato: comem doce e gordura excessivamente. Se você é alguém que cuida da sua saúde, saiba que esse é um dos fatores mais poderosos de geração de valor.

Seu corpo deve obedecer ao seu comando. Tome banho em água natural. Quando me refiro à água natural, estou falando de temperatura ambiente. Agora, não pense que seu corpo se acostuma, porque isso não acontece. Mas será algo que você precisará fazer todos os dias para que ele lhe obedeça. Acredite, os benefícios são enormes! Acelera o metabolismo, traz mais disposição, ajuda no combate a doenças comuns, ameniza sintomas da depressão, além de contribuir para a recuperação muscular de atletas e ser um despertador natural para o corpo.

4. Tempo de qualidade com a família

Eu sei que tudo o que você tem feito é com o objetivo de levar recursos para a sua família e dar a ela uma melhor qualidade de vida. A questão é que, muitas vezes, é difícil demais ter tempo de qualidade com eles. Eu sei e entendo que você está numa fase de crescimento, mas sua família nunca pode ficar de lado.

Comprometa-se a almoçar todos os dias com a sua família ou faça uma refeição com eles. Faça algo para viver em um tempo real e de qualidade ao lado deles. Mude a sua vida, quem manda nela é você.

Seja alguém que ama e prioriza a família, porque – ao final de todas as coisas – o que você realmente tem é seu cônjuge, seus filhos e seus familiares.

5. Publicar o próprio conteúdo

Antes de você nascer, já existiam diversos materiais a que você tem acesso, mas depois que veio ao mundo, você já contribuiu com conhecimento ou ideias? Já criou um curso? Escreveu um livro? Uma apostila? Uma música? Um vídeo para o YouTube?

Na verdade, nada se cria, tudo são transformações. Lavoisier, um cientista francês, ficou conhecido pela frase: *“Na natureza nada se cria, nada se perde, tudo se transforma”*. E isso é verdade. Nós estamos transformando as coisas, dificilmente criando. Comece a gerar conteúdo, a transfor-

mar o que tem aprendido e agregar valor à vida de outros. As pessoas irão procurá-lo por isso. Gere valor!

O Método IP é uma das coisas mais poderosas que já “criei”. Sou fruto da modelagem de mais de duzentas pessoas; fruto de mergulhar na Palavra do Deus vivo; de um investimento de quase 1 milhão de reais das empresas para as quais trabalhei ou por mim mesmo. Então, eu sou fruto de transformação e de investimento de muitas pessoas. Sou fruto de estar conectado à vida de uma igreja também. Hoje posso contribuir porque tudo o que tenho aprendido, tenho convertido em ferramentas para auxiliar outras pessoas.

As cinco pedras preciosas em sua coroa são para você apenas! Quando você estiver bom nessas cinco modalidades, perceberá que as pessoas irão procurá-lo para saber qual o segredo do seu sucesso. No entanto, muitos querem a fórmula, mas não querem executá-la. Existem pessoas que querem malhar comigo às 4h30 da manhã somente para se conectar comigo. Elas acham que tenho algo especial. Mas sou apenas alguém que pratica esses cinco hábitos diariamente.



Agora é com você

1. Conecte-se com o Criador, leia a Bíblia, converse com alguém que já se conectou a Ele. Faça uma oração e depois escreva abaixo como foi a experiência.

2. Leia o livro: *O Milagre da Manhã*, de Hal Elrod. Comece a acordar cedo e, uma semana depois, escreva aqui como têm sido os seus dias.

A CHAVE MESTRA DO UNIVERSO

3. Escreva, na sequência, qual atividade física você vai começar hoje. Não se esqueça de tomar banho natural.

4. Tenha tempo de qualidade com sua família. Escolha uma refeição para fazer com eles e escreva aqui como foi a experiência dessa genuína conexão.

5. Comece a desenvolver seu próprio conteúdo. Escreva, nas linhas a seguir, sete temas sobre os quais você irá falar ou escrever nas redes sociais. Marque uma data para começar essa atividade.

Licenciado para:



12

Como você se
apresenta?

**FALE APENAS
QUANDO AS PESSOAS
PERGUNTAREM,
SE NINGUÉM
PERGUNTAR,
CALE-SE!**

Quando você está frente a frente com um desconhecido, o que diz a respeito de si mesmo? Já fui executivo na Brasil Telecom, liderei mais de cinco mil pessoas e fiquei lá por oito anos. Atualmente estou envolvido em vários projetos multimilionários, sou bom em tudo o que faço e não conheço ninguém mais habilidoso que eu.

Infelizmente, é desse jeito que muitos se apresentam. Percebe como é chato iniciar uma conversa falando tudo a seu respeito? Apesar de eu não ter escrito nenhuma mentira, essa é uma atitude orgulhosa e desagradável.

No livro de Provérbios, escrito pelo sábio Salomão, podemos ler o seguinte: *“Não seja a sua boca que te louve”*. Deixe os outros falarem de você; aprenda a ficar de boca fechada! No mesmo livro de Provérbios, também encontramos: *“O*

tolo sempre fala antes do sábio". Nunca fale demais, quando você faz isso, está dando subsídio para o outro dominá-lo. Aprenda a estar no controle, sempre!

Já ouviu o ditado popular, "O peixe morre pela boca"? O que acontece é que o peixe morre porque sempre está com fome. Você é o "peixe", está com fome de conexão, por isso mendiga atenção. Essa mendicância é quando você fala demais sobre si mesmo.

O que acontece e talvez você não saiba é isto: ao falar demais sobre si, você demonstra insegurança, arrogância e cria um distanciamento das pessoas que nem o conhecem ainda. Então, se ninguém perguntou, não fale.

Para aprender a falar menos, você pode fazer perguntas. Por dia, passam mais de vinte mil pensamentos em seu cérebro. Como reflexo deles e das situações que vivencia, você fala, em média, cinco mil palavras. Se quiser deixar de ser escravo, pensará menos e transformará seus pensamentos em perguntas para transferir a pressão.

Se você está se sentindo pressionado por alguém, transfira isso ao outro por meio de perguntas e não de "falatório". Fale apenas quando as pessoas perguntarem, se ninguém perguntar, cale-se!

Você precisa gerar valor para que as pessoas façam perguntas. Não é o fato de você falar de forma reiterada que levará pessoas a formularem perguntas. Não "entregue todo

o ouro". Como você vai comprar algo se já gastou todo o seu dinheiro? O seu recurso é aquilo que você não fala, entenda.

Quando vou comprar um carro, faço inúmeras perguntas ao vendedor. E se vou vender um carro, pergunto ao comprador: "O que você está procurando?" Dependendo do que ele me disser, eu afirmo: "O que eu posso falar é que esse carro tem defeito, e, se você quiser saber, eu falo, não é um carro perfeito, porque ele é usado e já rodou tantos mil quilômetros, você quer saber alguma coisa?"

As pessoas dignas sempre compram quando falo isso, você acredita? Porque elas não aguentam mentiras.

Lembre-se de que quanto mais você fala, menos se comporta. Repita isto em voz alta: "As minhas palavras falam bem mais baixo do que o meu comportamento". Tenha em mente que quando se fala demais se vende insegurança. Você quer que os outros reconheçam as suas dificuldades?

Aprenda: na próxima vez em que se conectar a uma pessoa, você não vai falhar nisso, porque já falhou antes. Sendo assim, você já tem o troféu dessa falha, desse fracasso e agora está pronto para acertar!



Agora é com você

1. Mapeie três momentos em que você falou demais e, por isso, perdeu amizades, situações, promoções, seja lá o que tenha sido.

Licenciado para:

2. Conecte-se a alguém de seu interesse e faça três perguntas para essa pessoa. Fale menos e aprenda a perguntar.



13

**Qual é o seu índice
de sucesso ao
abordar alguém
pela primeira vez?**

**A MELHOR
FORMA DE SE
CONECTAR A UMA
PESSOA É COM UM
SORRISO GENTIL
E LEGÍTIMO.**

O título deste capítulo é uma pergunta para que você reflita a respeito de como tem se aproximado das pessoas. Vou compartilhar várias dicas sobre o que você pode fazer para chegar até alguém e ter sucesso em sua conversa.

Diz a sabedoria popular que um “sorriso abre portas”. Um sorriso sincero “desarma” até mesmo os seus inimigos. A primeira dica é simples: **sorria!** Ao se aproximar de alguém, sorria. Você receberá de volta o sorriso e estará estabelecida a primeira conexão.

A segunda dica: **faça perguntas.** Seja elegante e discreto. Aprenda a questionar sobre temas que fazem sentido para aquele com quem você está se conectando. Afinal, essa pessoa precisa desejar responder, porque só assim a comunicação irá acontecer.

Quando alguém se conecta a uma outra pessoa, a primeira pergunta que se faz, nesse caso, é sobre a atividade, a profissão. Não comece perguntando o que ela faz da vida. Pergunte: “O que você mais gosta de fazer?” Ela vai responder: “Ah, eu gosto de jogar bola”. Então a pergunta seguinte será: “Esse é o seu trabalho?”

Quando se faz uma pergunta desse tipo, é possível tomar conta da gestão emocional da pessoa. Gerir emocionalmente o outro é ser empático. Ter empatia não é estar de acordo, mas se esforçar para entender e se identificar com a outra pessoa, e é exatamente isso o que leva a se estabelecer uma relação, criando verdadeiramente uma conexão.

Então, digamos que a pessoa responda: “Não, eu sou médico”. Você pode prosseguir e perguntar: “Você gosta de ser médico?”. Possivelmente ela revelará bastante sobre si mesma nessa hora. No entanto, tome cuidado para não transformar a conversa em um interrogatório. Lembre-se do que eu disse sobre a elegância nos capítulos anteriores e seja **sutil!**

A partir das perguntas que você fizer, será possível descobrir quem é a pessoa **com quem você está conversando**, e essa é a terceira dica. Se a pessoa for famosa, pesquise sobre ela anteriormente, isso trará mais facilidade para o momento da conexão.

Antes de me conectar a alguém famoso, rapidamente acesso à internet para descobrir o que preciso sobre a

pessoa. Isso facilita conversar sobre assuntos dos quais ela gosta e está envolvida. Sendo assim, a conexão acontece de forma mais simples, mais leve. Por isso, procure saber mais sobre quem você está buscando se relacionar.

A quarta dica é: **crie um vínculo**. Todos possuem talentos. É necessário identificar o talento de quem conversa com você para que a linguagem, no diálogo, seja a mesma. Já abordei a necessidade de entrar no “mapa de mundo” do outro. A ideia é a mesma aqui: criar um vínculo, descobrir como o outro se conecta. Assim será mais fácil ter um relacionamento.

Quinta dica: **preserve a sua integridade**. Não mude os seus valores para agradar alguém, independentemente de quem seja. Quando isso acontece, é nítido e desagradável. Uma pessoa íntegra é ética, não se esqueça disso. E ser ético é uma característica que abre muitas portas.

Cuidado com o tranco!

A autenticidade de uma conexão começa com um sorriso. Já falei, anteriormente, sobre o poder do nome. Por isso use o nome da pessoa várias vezes no meio da conversa. Chamar as pessoas pelo nome transmite confiança e mostra o valor que elas têm. Tudo isso é importante, assim como se manter fiel aos seus princípios, ser ético e íntegro. Seja sempre você mesmo!

Se você se aproximar de alguém indelicadamente, a conexão será prejudicada. É como tentar fazer uma

máquina funcionar no “tranco”. É possível, mas talvez trave a engrenagem.

Certa vez, um amigo pegou escondido o carro do pai para sairmos. No caminho, a bateria do carro acabou. Jovens e inexperientes, resolvemos fazer o motor pegar no “tranco”, porém o câmbio travou. Foi terrível! Dar “tranco” muitas vezes funciona, mas pode ser que de repente trave alguma coisa. Por isso não chegue no “tranco” em ninguém. Lembre-se sempre de que a melhor forma de se conectar a uma pessoa é com um sorriso gentil e legítimo. Você tem esse sorriso convidativo?

Invista e acredite em você

Se o seu sorriso é amarelado ou falta um dente em sua boca, resolva isso. Não é brincadeira. Recomendo que vá ao dentista, faça um clareamento, cuide-se. Você não imagina a importância que o seu sorriso tem. Além disso, faça uma análise do que você come e evite alimentos que amarelam os seus dentes.

O sorriso é a única “fratura exposta” que você tem no corpo. Ele é a energia que você libera, produzindo uma luz que ilumina quem está próximo a você. Portanto invista nele e em si mesmo!

Última dica: para se conectar pela primeira vez com uma pessoa, seja ela quem for, não é preciso ficar tenso, emocionado e, muito menos, nervoso. Isso não deve ser assim.

A CHAVE MESTRA DO UNIVERSO

Se você se conectar com uma pessoa muito famosa, lembre-se de que ela não tem um crânio mais forte do que o seu; vocês são iguais. Vocês dois são filhos do Criador. O que atrapalha é o que você imagina a respeito dessa pessoa. Por isso, você acredita que é menor do que ela. O detalhe é que ela está apenas algumas horas à sua frente em fama, dinheiro, beleza. Portanto acredite em você e no seu potencial!



Agora é com você

1. Estipule uma data para começar a cuidar do seu sorriso, seja ir a um dentista, fazer um clareamento ou algo parecido.

- Escolha alguém para se conectar e estude a vida dessa pessoa. Depois se conecte por meio das redes sociais ou pessoalmente. Descreva nas linhas a seguir como foi essa experiência.

Licenciado para:



14

**Capitalize sua
presença em
eventos**

**PONTES SÃO
PESSOAS QUE
PAVIMENTAM
E CONSTROEM
ACESSOS PARA
VOCÊ.**

Neste capítulo quero ensinar você a valorizar a sua imagem e a sua presença com dicas de experiências vividas por mim, mas que podem ajudá-lo muito. Sei que alguns não concordam com o que digo e está tudo bem.

Evite cancelar sua ida a um evento para o qual tenha sido convidado. Não precisa ir a todos, nem dizer “sim” para todas as pessoas; mas, àqueles que fizerem sentido para você e que tiverem a ver com a sua verdade, vá. Afinal é nesses encontros que você pode se conectar a novas pessoas. Priorize a sua ida a compromissos sociais com o objetivo de realizar novas conexões, porque não existe um evento tão ruim no qual não haja alguém com quem você não possa se conectar.

Não chegue no horário programado. Parece besteira, mas a impressão que você passa com essa ação é a de

que está desesperado para ser convidado para uma festa. Festas não foram feitas para a pontualidade; a não ser que seja um evento formal ou com hora marcada.

Chegue com uma margem de atraso. Se quer valorizar a sua imagem, não fique quatro horas no local. Preste atenção! Quanto custa uma hora sua? Você já fez esse cálculo? Você pode argumentar de novo: “Mas para fazer *networking* eu tenho que chegar antes e tenho que estar lá”. Tudo depende do evento. Se for corporativo, chegue mais cedo; se for uma festa, chegue durante!

Para se conectar às pessoas que deseja, não cumprimente todas. Claro que essa dica não se aplica a eventos informais, com poucas pessoas. Porém, numa festa com muitos convidados, escolha o local onde estão aqueles que despertam o seu interesse e se associe a quem você já conhece para ser validado por ele. Por ser visto com essa pessoa, você já carrega um pouco da imagem dela para se conectar a outros convidados.

Certa vez fui a um evento em que uma pessoa famosa estava presente. Eu jamais me apresentaria a ela porque seria tratado como um fã. Essa não era a minha intenção. Porém um conhecido nos apresentou, a conexão aconteceu e, inclusive, realizamos projetos juntos.

Você precisa ser ponte para outras pessoas e ter várias pontes para chegar onde quiser.

Pontes são pessoas que pavimentam e constroem acessos para você.

Hoje você pode ser ponte para quem?

Entenda que você não vai a lugares, palestras e eventos para aprender com o palestrante apenas, mas para se conectar com pessoas, para crescer. Pare com esse negócio de “panelinha”. Isso é infantilidade!

Em eventos, conecte-se com pessoas o mais rápido possível. Estabeleça um tempo de qualidade nessas conexões, caso contrário, não há sentido. Claro que, em grande parte dos encontros, não dá para se conectar a todo mundo. Por isso é aconselhável fazer um mapeamento do evento. Aprenda a usar algumas técnicas para se conectar a pessoas que estarão no mesmo evento, como as mídias sociais e outros. Observe quais serão as pessoas mais importantes para o seu propósito. Como você vai chegar até elas e quem será sua ponte para isso?

Lembre-se sempre de que uma reunião social não é feita para curtir, mas para potencializar conexões e melhorar seus resultados diários.

Fique atento à sua agenda. Se não houver nenhum evento programado, tome uma atitude. Posicione-se a fim de ser convidado para algum evento relevante. Porque, se você não sair de casa, não será possível conhecer novas pessoas. É preciso sair de sua bolha. Você pode fazer isso!



Agora é com você

1. Lembre-se de um evento em que você foi e não se conectou a ninguém. Descreva como foi essa experiência.

2. Faça um levantamento do próximo evento em que irá e das pessoas importantes com as quais deseja se conectar lá.



15

**Capture os códigos
das pessoas de
sucesso**

**A SUA ADMIRAÇÃO
IMPEDE VOCÊ DE
CRESCER.**

Falo constantemente sobre códigos, em minhas palestras e vídeos. Capturar o código é o mesmo que modelar. Imagino que você já tenha ouvido falar a respeito desse termo. Mas vou abordar o que entendo ser importante em modelagem. Antes de saber o que é, torna-se necessário saber o que **não** é.

Modelar não é o mesmo que copiar. Há pessoas que falam de forma igual às outras, você já percebeu? Elas se inspiram em oradores, líderes religiosos ou políticos e gesticulam ou impostam a voz da mesma maneira. Isso não é modelagem, isso é cópia. Quando se perde o estilo particular, nota-se que está havendo uma **modelagem falsificada**.

Modelagem é a arte de reproduzir, por meio da observação e de determinadas técnicas, o que outra pessoa faz bem-feito. Por meio dela é possível **acelerar o seu processo**

de aprendizagem. Mas, sem perder sua essência, atuando em uma versão menos bloqueada e limitada.

Você sabia que existem super-homens e supermulheres? São os que conseguem modelar várias pessoas. Eles aprendem os códigos daqueles com os quais se conectam e aplicam na própria vida sem perder sua essência e identidade. Esses caminham para o sucesso!

Você já deve ter entendido que modelar é pegar o código de alguém. Mas observe este exemplo bem simples: o portão eletrônico da sua casa tem um controle? Existe um código lá dentro e é possível você pegar outro controle e codificar para que dois controles abram o mesmo portão. Compreendeu? É isso.

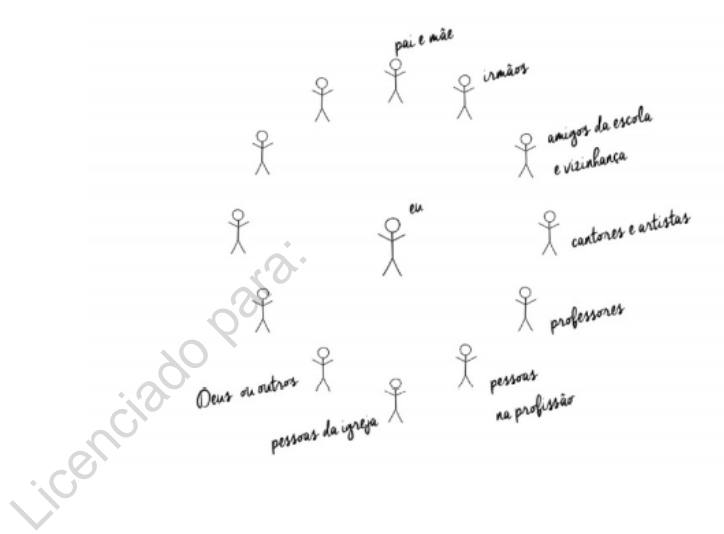
Quem sou?

Vou revelar quem eu sou. Meu nome é Pablo Marçal. Existem pelo menos duas centenas de pessoas com quem fui aprendendo e modelando. E, dessa forma, peguei e decifrei os códigos de cada uma. O que estou escrevendo aqui não é invenção, e você está fazendo modelagem comigo por este motivo: porque quer avançar.

Você poderia estudar sozinho tudo o que está escrito aqui, porém levariam algumas décadas para aprender. É exatamente por isso que você deve continuar lendo livros e se envolvendo em treinamentos de autoconhecimento, encurtando o tempo para o aprendizado. Se você fizer as

A CHAVE MESTRA DO UNIVERSO

tarefas ao final de cada capítulo – essa é a proposta – modelará mais rápido ainda.



Esse desenho ficou como um relógio. Eu estou no meio e uso o meu exemplo para facilitar o seu entendimento. Quem foram as primeiras pessoas que modelei? O meu pai e a minha mãe. Como sou o filho mais novo, meus irmãos foram os próximos que modelei. Depois vieram os amigos da escola e da vizinhança. Em seguida, comecei a admirar alguns cantores e artistas famosos, professores, pessoas do trabalho, da igreja – então chegou a fase de valorizar Satanás ou Deus; essa escolha é de cada um.

Nesse desenho faltam quatro ponteiros para fechar o círculo. O relógio representa as pessoas chaves para você modelar. No meu “relógio”, existem mais de duzentas pessoas.

Costumam me perguntar se tenho todos os códigos das pessoas que modelei. Eu continuo modelando. Também me perguntam quais são as melhores pessoas para modelar, porém isso depende da área que se deseja aprender.

Quando modelamos uma pessoa, a primeira coisa que acontece é a idolatria. As pessoas ficam impressionadas achando que as outras são mais importantes que elas. Depois que essa fase passa, **você se torna capaz de pegar o código que aquela pessoa carrega e avançar, trazendo à sua personalidade o que aprendeu.**

Certa vez me encontrei pessoalmente com Tony Robbins, que foi uma das pessoas que já modelei. Como fiz isso? Li todos os livros e tudo o que ele produziu. Também ouvi vários áudios, suguei tudo o que pude, modelando. O último dia que eu modelei esse homem foi quando o encontrei, num evento dele, com treze mil pessoas.

Ali me conectei pessoalmente com ele. Quando olhei aquela cena, falei: “Aquele ali é um vaqueiro que descobriu o segredo da mente humana”. Você pode pensar que falei isso por maldade, ou porque tenho inveja, mas não. Minha fala veio de saber que o mentor de Tony Robbins, o Jim Rohn, esse sim era um vaqueiro de verdade e se tornou bilionário.

Quem é Pablo Marçal? Eu sou apenas um atendente de *call center* que descobriu o poder da mente humana, atendendo as pessoas e estudando sobre PNL (Programação

Neurolinguística) por conta própria, por sede de conhecimento e sem influência de ninguém. Tudo porque fazia faculdade de direito e não queria mais fazê-la. Porém foi em uma aula de psicologia que conheci o livro *Inteligência Emocional*, de Daniel Goleman. Depois, li livros de John Seymour e Joseph O'Connor. Esse conhecimento transformou a minha vida, me fez sair das várias bolhas em que me encontrava. Também aprendi muito com Richard Bandler. Recomendo que você estude os livros desses autores!

Data e hora final

Quem você já modelou? Modelar não é ter admiração. É tomar como exemplo as coisas que deram certo na vida dessas pessoas, aprender, pegar os códigos e continuar a jornada. Entenda uma coisa: a modelagem tem que ter data e hora para acabar! Se não for assim, a pessoa que você está modelando deixa de ser modelo e se torna o seu mestre ou guru. Se isso acontecer, já era!

Eu sei o que o dicionário diz a respeito da palavra mestre: indivíduo que ensina. E você precisa aprender o que esse “mestre” tem a ensinar. Mas, ao aprender, conecte-se a outro para não se tornar o eterno discípulo de uma pessoa só. Quando se tem apenas uma pessoa no topo e o olhar voltado somente para ela, não é possível avançar. Aprenda: **a sua admiração impede você de crescer.**

É provável que você tenha participado de algum curso meu, de palestras presenciais, ou assistido a vídeos no

YouTube. Sei que há uma certa admiração. Mas isso não pode existir. Você tem que modelar! Preste atenção ao que deu certo na minha vida, pegue os códigos e siga em frente. Isso é modelar!

Depois que aprendi como se faz, passei a modelar rapidamente as pessoas para me desconectar delas, inclusive, emocionalmente. Se você não fizer isso, acabará se tornando um refém emocional, como um pássaro que fica dentro de uma gaiola com as portas abertas.

Veja meu exemplo: eu “ficava doido com um cara” que tinha lido três mil livros, na época; hoje ele deve ter lido mais de cinco mil livros. Em algum momento, decidi que leria os meus próprios livros em vez de ficar “baban-do” pela realização dele.

Preste atenção! Sempre que você se emocionar com alguém, produza uma ação positiva com o que o emocionou. **Faça algo por você. Você pode!**

Até o momento, já li mais de oitocentos livros. O que estou dizendo é que, se tivesse ficado apenas admirando aquele indivíduo, eu não teria lido tudo o que já li até agora.

Pegar códigos é isto: você admira, aprende e faz!

Depois de ler muito, comecei a escrever meus livros. E você, já está escrevendo seus livros? Se não estiver, é porque não lê, se não estiver lendo é porque continua apenas confiando nas pessoas que leem.

Quais códigos você possui?

Você possui o código daqueles que “malham” diariamente? Tem os códigos de pessoas que prosperam? Qual código você possui? Tem todos? Você precisa de quê? Necessita de códigos para realizar todas essas coisas. Caso contrário, **continuará paralisado**, exatamente do modo **como tem vivido!**

Por que pensa que sou mais poderoso que você? Ou, por que se impressiona comigo? Pare! Você pode ser muito mais do que tem sido.

Se você tem medo de cuidar da sua vida, recomendo que leia dois outros livros: *Antimedio* e *Vá cuidar da sua vida!* A dica que dou é: depois de ler bons livros, comece a rascunhar “pílulas diárias” e modele escritos. Aprenda com eles!

Você não nasceu sabendo, mas pode aprender!

Fique em paz, você será melhor do que todas essas pessoas, porque já carrega a si mesmo e o comportamento destravado de cada uma delas. Cuidado com a modelagem, ela poderá libertar você! E sei que você está no caminho certo para isso.



Agora é com você

Quais as cinco áreas da sua vida em que você mais precisa de modelagem? Escolha uma pessoa para cada área e comece logo!

Licenciado para:

16



Você é tóxico?

**SAIA DA SUA
BOLHA E FAÇA
POR VOCÊ!**

Licenciado para:

Decidi falar sobre este tema depois de abordar o assunto “pegar códigos”, para que você entenda a importância de quem e como modelar, e para que você repare no que está transmitindo a outros. Enquanto escrevo, me pergunto se algum amigo já disse que você é tóxico. Geralmente, quando temos comportamentos tóxicos, não nos damos conta.

São tóxicas aquelas pessoas que ignoram limites, tomam sem dar, pegam sem pedir, manipulam, não são honestas e ainda gostam de se fazer de vítimas. Portanto, se você apresenta esse tipo de comportamento, significa que seu *networking* está correndo um grande perigo. Há “sintomas” mais sutis também. Quero abordá-los e peço que os corrija quanto antes, se os tiver!

Admiração. Aparentemente é algo bom, mas sabe realmente o que acarreta? Uma distância criada entre você e o outro, quase que um vale de distanciamento. E você fica lá embaixo, idolatrando essa pessoa.

Amargura e mágoa. A amargura, como o próprio nome diz, é um sabor travoso na boca. Ela fere o coração. A mágoa é uma “má água” no seu organismo. Significa que você tem sentimentos negativos relacionados a outras pessoas. Por isso, pare de carregar os outros. Tenha certeza de que essa água represada dentro de você gerará um cheiro fétido, um azedume.

Bajulação. Gente famosa e importante odeia bajulação, e os íntegros também repudiam essa toxina. Bajular significa elogiar por interesse.

Idolatria. Admiração exagerada por alguém ou por algo. É quando você acha que aquela pessoa é “master”. Pare com isso! Pessoas são iguais, o que diferencia umas das outras são a essência e os valores que cada uma carrega. É você que pensa que não tem valor e fica “babando” em quem tem.

Gere valor!

Saia da sua bolha e faça por você!

Medo. Esse sentimento é uma semente plantada apenas na mente de quem é improdutivo. Uma forma de se livrar do medo é agir, propor novas atividades. É produzir.

Mentira. Mentir aponta para insegurança, não interessa o nível. Quando você mente, demonstra que não tem segurança em si mesmo. O exagero também é uma mentira. Outro tipo de mentira são as **desculpas**. Elas são as mentiras *gourmets* que você conta para os outros, mas ninguém acredita. Nem você mesmo. Então para que continuar usando essa muleta? É preciso extirpar essa toxina do seu comportamento.

Negativismo. Ninguém suporta ficar próximo de gente negativista. Ter uma pessoa assim por perto é sentir como se ela estragasse o ambiente completamente. A geração mais negativista na história é a que conheceu a televisão. Ligue os canais abertos. O dia inteiro transmitem calamidade, tragédia. Não há como ser positivo com tanta notícia ruim. Portanto, minha dica é: desligue a TV e opte pela leitura.

Opinião. É aquela mercadoria medíocre que você dá sem ter compromisso com o resultado final. Por isso, pare de dar palpite, pare de opinar sem que ninguém peça. E, o mais importante, jamais faça isso com suas novas conexões!

Prolixidade. O prolixo leva de três a cinco vezes mais tempo para falar uma coisa que normalmente levaria dez segundos para ser dita. Prolixidade é um defeito grave, quebra o *networking*.

Reclamação. Isso é coisa de gente que não exerce a benevolência com quem erra. Por favor, pare de ser essa

pessoa “reclamona”, e pare de não permitir que os outros tenham atitudes dentro da maturidade que possuem. Pare de exigir a perfeição que nem você tem.

Se você insistir nessas atitudes tóxicas, as pessoas olharão para você e pensarão: “Esse é só mais um trouxa”.

Todos têm um campo de energia, uma força magnética em volta de si. Quando essa energia é tóxica, não permite que você se conecte às pessoas nem elas a você. Por isso fuja desse campo prejudicial e abandone seus comportamentos tóxicos. Mude a sua vibração!

Minha dica

Comportamentos tóxicos são um assunto muito sério, tanto que escrevi um livro, *Lavagem Cerebral*, para que pessoas sejam libertas definitivamente dessas toxinas que as paralisam. Sugiro que você o leia. São pílulas diárias para ler, mentalizar e realizar as atividades propostas, durante 110 dias.

Este capítulo inteiro foi apenas sobre comportamentos que você não deve ter. Por isso, para você que quer avançar o mais rápido possível, sugiro que releia o capítulo e faça as tarefas.

Acredite, se você tem um comportamento tóxico, isso está afastando os outros de você, pois ninguém suporta pessoas tóxicas. A maioria das pessoas é “boazinha” e, por isso, não fala nada para você. Porém elas tiram o seu

nome das listas legais, você nem pode ir a festas e eventos porque não é **interessante**.

O pior de tudo é que você não sabe disso pois é provável que não tenha bom senso, autoanálise e autocrítica para saber o porquê de estar fora da jogada. Entenda uma coisa: um chato nunca sabe que é chato. Você é chato?

Você sabe alguma coisa a seu respeito? Faça as tarefas e descubra. Você está pronto para avançar na vida? Então, **pare de ser tóxico!**



Agora é com você

1. Identifique pelo menos 12 pessoas tóxicas com as quais você convive e faça uma tarefa para cada uma delas. Coloque, em frente ao nome da pessoa, qual toxina está mais presente na vida dela.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

9. _____

10. _____

11. _____

12. _____

2. Pergunte para cinco amigos o que eles acham de você.

Amigo 1: _____

Amigo 2: _____

Amigo 3: _____

Amigo 4: _____

Amigo 5: _____



17

Como você gasta a
sua energia?

**PARE DE ESTAR
DISPONÍVEL O
TEMPO TODO!**

Segundo Einstein, a matéria não existe; tudo o que existe é energia. Somos seres repletos dela. Tudo o que fazemos está relacionado à energia que gastamos ou trocamos com os outros. E há energia negativa e positiva. Já reparou que você acorda todos os dias com uma quantidade de energia suficiente para atravessar o dia, mas antes que o dia termine já se sente cansado, exaurido? Talvez seja tempo de você fechar seus drenos de energia.

Drenos de energia são situações ou pessoas que levam embora a sua renda, a sua felicidade, o seu sucesso, o seu casamento ou até a sua boa saúde. Por esses drenos escoam todas as boas energias de sua boa vida. Você tem a sensação de que sua vida está indo ladeira abaixo e não avança em nenhum aspecto. Como fechar esses drenos?

Quero que pense em outra questão relacionada a essa primeira sobre fechar os drenos. Você sabe por que existem pessoas que montam a cavalo? Se necessário, reflita por um tempo. Ainda não sabe? É porque existem cavalos.

No capítulo anterior, abordei comportamentos e pessoas tóxicas. Agora quero aprofundar alguns conceitos, portanto não se assuste, pois os cavalos são pessoas como você. E sabe o que é pior? Você é domesticado e deixa os outros “montarem” em cima de você para conquistar o que quiserem a suas custas.

Já se deu conta do quanto gasta a sua energia com os outros? Quantas vezes você tem sido apenas o cavalo de outras pessoas? Já percebeu quantos querem avançar mais rápido montando nas suas costas? Isso é terrível.

Entenda uma coisa: para não ter a sua energia drenada, você precisa começar a cuidar da sua vida.

Qual é a sua raça?

Pare de dizer “sim” a todo mundo. Quando se trata de *networking* e você fala “sim” para todos os convites, fatalmente vai desonrar compromissos porque é impossível cumprir todos eles e, consequentemente, as pessoas não confiarão em você.

Quem fala “sim” para todo mundo é como um cavalo da raça mangalarga. Não. Não mesmo! Mangalarga é uma raça de porte e muito valorizada. Quando você fala “sim”,

para tudo e todos, se assemelha a um cavalo paraguaio. Aquele que faz bonito na arrancada, tira suspiros das pessoas, mas cruza a linha de chegada em último lugar porque vive com outras pessoas montadas em suas costas.

Não faz sentido continuar vivendo desse jeito. Aprenda a dizer “não”. Não é obrigatório se conectar a qualquer custo, mas você precisa se conectar quando aquela relação fizer sentido para ambos. Se continuar dizendo apenas “sim”, ninguém de valor vai se conectar a você. Usurpadores e manipuladores irão atrás dessa conexão, e o que você ganha com isso? Absolutamente nada!

Outro ponto importante é não se tornar a agenda dos outros. Entenda o seu valor. O que você faz é importante. Não obedeça à agenda de outras pessoas, você tem a sua. Sendo assim, seus compromissos serão realizados de acordo com a sua disponibilidade, e não com a dos outros. Acredite, essa postura ajudará você a ser menos procrastinador e a parar de se enganar “pensando” que está no controle, enquanto deixa os outros controlarem você. Quem gera valor não está disponível o tempo todo!

A próxima vez que você receber um áudio de pessoas dizendo, “Estou indo aí”, pergunte: “Indo aonde?” E deixe claro que você tem uma agenda, compromissos, e não está disponível a qualquer hora.

Eu também passo por isso, mas esclareço logo que, para falar comigo, é preciso alguns dias. Isso não é por ser “o

bom”, mas porque não tenho tempo sobrando. Divido meu tempo com a família, com os amigos, com o meu trabalho e com as outras atividades que considero importantes. Acredite, as pessoas não valorizam quem está disponível sempre. Repita, em voz alta, o seguinte: “Só os otários estão disponíveis o tempo todo!”

Deixe de ser capacho!

Para crescer dentro de uma empresa, por exemplo, não é necessário se colocar à disposição o tempo todo. É preciso, sim, ser proativo e resoluto, mas não seja trouxa! Se estiver disponível o tempo todo, as pessoas “montarão” em você. Tenho certeza de que, dessa forma, você entenderá o que eu estou falando.

Deixe de ser otário!

Pare de estar disponível o tempo todo!

Quando alguém fala com você no WhatsApp, espere a pessoa terminar de escrever o que deseja e, só depois, responda. Não seja ansioso! Não se apresse. Eu disse que falar demais é vender insegurança, lembra-se? Esse conceito se aplica perfeitamente aqui. Estar disponível o tempo todo revela a sua insegurança. Você quer agradar, bajular, pensando que assim terá um lugar ao sol. Mas, definitivamente, não é isso o que acontece.

Avalie quem são as pessoas para quem você diz “sim” constantemente. Pode ser que seja o seu chefe, não importa.

Porém, se continuar com esse comportamento, você nunca será promovido, pois já é um capacho.

Pare, terminantemente, de dizer “sim” para coisas imediatas, aquelas passageiras e prazerosas. Diga “não” ao prazer momentâneo e foque no seu amanhã e no prazer que você poderá alcançar, pois esse, sim, será muito maior e melhor. Aprenda a dizer “não”. Eu acredito que você está caminhando para isso!



Agora é com você

Diga “não” a pelo menos três pessoas ou atitudes que drenam sua energia. Liste aqui o que fará a respeito.



18

**Seja a pessoa mais
interessante do seu
círculo de amizades**

**SE VOCÊ
PROVOCAR
HISTÓRIAS E
CRESCER, SERÁ
RECONHECIDO
POR SUAS
PRÓPRIAS
HISTÓRIAS.**

O título deste capítulo foi escrito especialmente para provocar. Tenho certeza de que você está à procura do seu crescimento, de que quer se tornar um profissional de *networking* e deseja ser a pessoa mais interessante do seu círculo de amigos. No entanto, como agir para que isso aconteça? **Provoque as suas histórias.**

Na primeira parte deste livro, dediquei um capítulo para incentivar a construção da sua biografia, lembra-se? Pois esta é a sua hora! Pare de participar das histórias dos outros. Não que isso seja proibido, essa também é uma forma de ser lembrado. Porém é necessário provocar as suas próprias aventuras e crônicas. Fale em voz alta: **“Eu preciso provocar as minhas próprias histórias!”**

Quer saber como? **Faça tarefas. Entre em ação!**

Certa vez, eu provoquei uma história para que uma pessoa de Goiânia participasse do MIP – Método IP – em São Paulo. Ela poderia esperar e fazer em Goiânia, mas disse a ela para fazer logo. E foi aí que nos conectamos. Havia um propósito para esse movimento acontecer e foi muito produtivo.

Preste atenção! Se você provocar histórias e crescer, será reconhecido por suas próprias histórias.

É possível demonstrar vulnerabilidade, em certos aspectos, para não parecer que você é blindado até os dentes. Sim, você é um ser humano. É falho e precisa aprender a ser vulnerável em diversas ocasiões, senão isso custará muito a você. **Aprenda a usar os seus defeitos a seu favor!**

Minha dica

Se você quer ser interessante, invista em conhecimento. **Se eu fosse você**, depois da leitura deste livro, **não ficaria mais um dia sem estudar**. Quer seja lendo um livro, fazendo um curso, ou assistindo a um documentário. Envolver-se com pessoas para discutir conhecimento, conversar e aprender. Conhecimento aplicado é sinônimo de sabedoria. Existe um grande poder em se tornar interessante.

Segundo ponto, **se eu fosse você, nunca mais deixaria de fazer tarefas. Nunca mais deixaria de agir**. Aprendi isso com um juiz de direito, que foi meu professor na faculdade; ele falava que, enquanto

estivesse vivo, estudaria, malharia, trabalharia. **A sabedoria está no fazer, está em se envolver sempre em atividades, reside em partir para a ação. É isso o que faz seu cérebro se romper em novas ideias.**

Agora, quer ser realmente interessante e avançar? **Domine conhecimentos específicos! Duas, três, quatro ou mais habilidades, e ninguém vai o segurar.** Será impressionante. Não se contente com o básico. Transforme esse conhecimento em sabedoria, fazendo tarefas e compartilhando-as frequentemente. Essa é a maneira de você dominar uma habilidade e encontrar paz no que está fazendo. Sabe o que vai acontecer? Eu aprendi isso com o rei Salomão, as pessoas sairão de longe para se conectar a você e sentirão paz em relação àquilo de que mais necessitam. Israel provou um período de paz durante o reinado de Salomão, o sábio, porque ele também tinha paz.

Quer viver em paz? Domine a sabedoria e a compartilhe. Quer realmente ser interessante? Aplique o que compartilhei com você: conhecimento, sabedoria e domínio.

Se você dominar mais de uma área da sua vida, várias pessoas irão procurá-lo. Essa é uma forma de gerar valor para que você consiga construir e destravar a sua rede. Mas algo maior acontecerá: a sua rede, além de se expandir, se conectará a outras. Por isso, provoque histórias. Eu sei que você está no caminho certo para isso.



Agora é com você

1. Conecte-se a três coisas que você precisa fazer para provocar suas próprias histórias. Liste aqui quais são:

2. Liste cinco temas, ou assuntos, que você precisa estudar para aumentar seu conhecimento em alguma área na qual sente que está deficiente.

A CHAVE MESTRA DO UNIVERSO

3. Liste cinco coisas que você não está praticando e deveria estar.

4. Liste cinco coisas nas quais já possui conhecimento e prática suficientes para compartilhar com os outros e continue fazendo-as até alcançar a excelência.



19

A sua *blacklist*

**PRODUZA UMA
TAREFA PARA
CADA TIPO DE
PESSOA QUE ESTÁ
À SUA VOLTA.**

Lienciado para:

Penso que você já tenha uma lista de pessoas com as quais deseja se conectar. Mas e a sua *blacklist* já está pronta? Garanto que você faz parte da *blacklist* de alguém. E, enquanto não estiver em umas mil *blacklists*, não será famoso. Pode parecer paradoxal, mas é a mais pura verdade.

Blacklist, traduzindo ao pé da letra, significa “lista negra”, mas podemos chamá-la de “lista negativa”. Sabe aquele “caderninho” no qual anotamos o nome daquelas pessoas que não queremos no jantar, em nossa casa, de jeito nenhum? Pois é, essa é a ideia. **Acredite, você está na lista negativa de algumas pessoas e precisa ter a sua também.**

Você saberá que está nesse caderninho quando não for chamado para participar de algo. Quantas vezes isso

aconteceu e você ficou “magoad”? Bobagem. Crie proximidade com quem não o convidou e esteja próximo.

Sun Tzu – general, estrategista e filósofo chinês, muito conhecido por seu livro *A Arte da Guerra* – afirma: “Se não consegue ganhar do inimigo, alie-se a ele”. Significa que você não tem que fazer as mesmas coisas que o seu inimigo, muito menos mudar os seus valores, e sim nunca deixar o seu inimigo distante, ele precisa estar sob controle, sob a sua gestão com tranquilidade.

Lemos o mesmo conselho no livro de Salmos, capítulo 23: “Coloque uma mesa perante os meus inimigos, unja a minha cabeça com óleo, o meu cálice transborda.” A ideia é que os seus inimigos vejam a sua prosperidade, o seu crescimento.

Ao criar proximidade com o inimigo, você não faz as mesmas coisas que ele. Apenas o observa. Fique calmo, todo mundo tem um inimigo; mas tenha a tranquilidade de não se importar com isso.

Mantenha segredo

Não diga a ninguém que você acrescentou um nome em sua *blacklist*. Do contrário, isso custará caro. Lembre-se de que segredo é aquele que você guarda. É importante ter a sua lista negativa e saber que estará na de alguém, ou na de várias pessoas. Não pense que isso é errado! Até Jesus esteve na *blacklist* de muitas pessoas. Ele foi odiado, perseguido e desejavam a sua morte.

Não crie treta

Aconteceu comigo, em 2006, na Brasil Telecom. Naquela época não havia material impresso com os conceitos que o colaborador precisava aprender. Sendo assim, elaborei uma apostila e recebi um bom dinheiro por essa atividade. Porém muitas críticas surgiram a meu respeito.

A empresa tinha aproximadamente dois mil funcionários. Eu estava famoso naquele meio, de tal forma que pude ouvir uma moça falando sobre um tal Pablo Marçal. Eu me aproximei para participar da conversa. Ela dizia: “A apostila desse Pablo é um lixo!” A conversa foi longa. Quando finalmente ela descarregou todo o “armamento” sobre o que pensava a meu respeito, eu me apresentei. Não é necessário descrever o constrangimento da moça, certo? Eu estava em sua *blacklist*, e o problema é que ela não sabia quem era Pablo Marçal. Você não é obrigado a gostar de alguém, mas não ofenda.

A *blacklist* existe para os invejosos, falsos, fingidos, interesseiros. Aqueles que querem se beneficiar do que você pode oferecer e não porque querem verdadeiramente sua amizade. Crie a sua *blacklist* oficial e não faça mais projetos com quem faz parte dessa lista. Eu cobro quem me deve, pois nos negócios é assim que funciona. É necessário. Mas se a pessoa insistir na dívida, não faz mais negócio comigo, simples assim! Rapidamente, o nome dela vai para a minha *blacklist* de negócios e finanças.

Esteja atento àqueles que fazem parte de sua lista negativa, pois as pessoas mudam; ninguém precisa viver no erro, arrepender-se e buscar uma vida renovada é direito de qualquer pessoa. Então, com o tempo, é possível reverter alguns casos e tirar nomes da lista negativa.

Crie tarefas

Produza uma tarefa para cada tipo de pessoa que está à sua volta. O melhor é que você consiga convertê-las em amigos de verdade. Mas, se não fizer sentido, esqueça!

Crie tarefas para essas pessoas. Faça algo para estimulá-las a realizar suas próprias atividades. Dessa maneira elas cuidam da própria vida e se esquecem dos sentimentos ruins. Isso é muito econômico.

Depois de fazerem o Método IP, os participantes sentem-se livres. Esse estado causa indignação em quem não participou, revoltando-se contra mim. As pessoas gostam de dominar umas às outras, esse é o problema. E eu entro na *blacklist* de quem não sabe lidar com frustrações. Mas isso, até o dia em que elas também fazem o Método IP.

Tenha proximidade com o inimigo, para gastar menos energia. Conheça os passos dele. Na Bíblia lemos que o diabo fica ao redor, rugindo como um leão, buscando a quem possa devorar. Ou seja, se você entender os passos dele, o verá facilmente. Agora, quando você não o vê, é tragado por suas ações. E só depois de acabado é que se dá conta do tamanho do estrago. Esteja atento e

continue a sua jornada. Tenho certeza de que você está no caminho certo.



Agora é com você

Crie sua *blacklist* para dez pessoas. Crie também uma tarefa para cada uma das pessoas que está na sua lista.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

9. _____

10. _____

Licenciado para:



20

**Sua rede já está
pronta?**

**É PRECISO
ENTENDER QUE
ATITUDES ATRAEM
OPORTUNIDADES.**

Licenciado para:

As redes de relacionamentos são invisíveis, mas quem é bom em *networking* enxerga o poder que elas têm. Digo isso porque conheço bem de perto a força das boas conexões.

Certa vez, eu estava prestes a produzir um grande evento, quando recebi a ligação de um cara que me procurou, simplesmente, porque dois amigos que já participaram desse encontro comigo contaram para ele. É assim que as suas redes vão se entrelaçando, é uma malha de frequência invisível.

Talvez você esteja se perguntando o que é necessário para construí-la. Quero compartilhar a regra da construção de rede 7x7, na qual insiro sete pessoas em sete áreas determinantes da minha vida. Isso é muito bom! No livro de Provérbios, Salomão afirma que “*quem tem muitos amigos é sábio*”.

Aprenda o 7x7

A primeira área de sua rede é a espiritual. Você anda com pessoas que têm conexões espirituais com os mesmos valores que você?

A segunda é a pessoal. Deve ser formada por pessoas de extrema confiança, que não gostam de fofoca. Sim, você precisa ter, em sua rede, sete pessoas com essas características. Seus amigos verdadeiros, por exemplo, com quem você pode abrir o coração.

A terceira é a familiar. Escolha sete familiares dessa rede gigantesca, que são os seus parentes, para serem seus parceiros. Devem ser pessoas com as quais você possa contar, e vice-versa.

A quarta é a profissional. Nesse ponto é importante se associar a pessoas que tenham valores os quais você possa modelar, com o intuito de progredir. Já conversamos sobre modelagem e como codificar as pessoas. Agora são os seus interesses, porque essa é apenas a sugestão de uma rede básica para você “explodir”.

A quinta é a financeira. Uma área poderosa! Por isso, tenha em sua rede pessoas do mercado financeiro. Um gerente de banco, um agente de investimento e por aí vai. Se você tiver sete pessoas nessa área, criará conexões que serão verdadeiros tentáculos e, quando se der conta, estará conectado e envolvido em muitos negócios.

A CHAVE MESTRA DO UNIVERSO

A sexta é a do conhecimento. Conecte-se a sete intelectuais que produzem, geram resultados, que gostam de fazer. Existem pessoas relevantes na área do conhecimento e você precisa se conectar rapidamente a elas.

A sétima e última é a área social. Você precisa servir de energia para outras pessoas. Dessa forma é imprescindível se conectar a quem é comprometido com o serviço de ajudar outras vidas. Minha dica é que nesta área você tenha mais de sete conexões. Pessoas ligadas a ONGs, ao governo, que servem sopão em um projeto social, que cuidam de órfãos e viúvas e, ainda, de usuários de drogas.

Caso sinta necessidade de criar mais redes, fique à vontade; construa as que fizerem sentido para você. Mas o 7x7 são as áreas básicas para você construir sua rede.

Imagino que o que esteja acontecendo com você seja o seguinte: em vez de ter 49 pessoas-base na sua rede de relacionamento – que é o resultado do 7x7 – você deve estar conectado a apenas cinco pessoas para cobrir todas essas áreas.

No entanto, quando a maioria das pessoas aprende essa regra de construção de rede, reconhece: “Eu era um babaca, eu era um zumbi e não fazia nada na vida!” Isso acontece porque tem apenas cinco pessoas para sete áreas. Pior, as mesmas cinco em todas as áreas.

Aprenda uma coisa: tudo o que você precisa está em alguém. Se você precisa de uma roupa, alguém fabricou essa roupa. Se precisa de um remédio, alguém pesquisou a

fórmula e a indústria o fabricou pelas mãos de uma pessoa. Todos nós precisamos de conexões.

Elabore uma lista formal, com todos os integrantes de sua rede e, em seguida, cumpra uma tarefa. Escolha uma pessoa de cada área para se conectar, de preferência a mais difícil da lista. Faça todas as tentativas de conexão, caso seja necessário. Mas conecte-se a cada uma. Não precisa acelerar o processo. Porque você vai se conectando e substituindo as pessoas conforme a necessidade de sua rede, ou adicionando mais pessoas.

Você não está mais na era das oportunidades, mas na era da atitude.

É preciso entender que atitudes atraem oportunidades.

Manutenção

É importante dar assistência à sua rede. Pessoas que se conectam e não são leais, ou não querem as mesmas coisas que você, sairão naturalmente. Então continue alimentando a sua lista de conexões. Essa é a garantia para sua rede continuar crescendo.

O ideal é que você não fique 10 anos com a mesma lista de 49 pessoas; renove seus contatos. Preste atenção! Se você anda com as mesmas pessoas a vida toda, existe algo errado.

Na Bíblia, não encontramos nenhum conceito de estabilidade para ninguém. As pessoas precisam se mover em liberdade, foi para isso que Cristo nos chamou. O que

A CHAVE MESTRA DO UNIVERSO

podemos aprender, então? Deixe as águas do rio fluírem, se solte. Mas tenha a sua base, porque são essas 49 pessoas que levam você a prosperar. Eu tenho certeza de que, se chegou até aqui, é porque deseja crescer. Excelente!



Agora é com você

Vou ajudá-lo. Comece já a sua lista 7x7.

Espiritual:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

Pessoal:

1. _____
2. _____
3. _____

PABLO MARÇAL

4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

Familiar:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

Profissional:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

A CHAVE MESTRA DO UNIVERSO

5. _____

6. _____

7. _____

Financeiro:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

Conhecimento:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

Social:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

21



Por onde começar?

**PARA VALIDAR
O TER, É
NECESSÁRIO
ANTES SER E
FAZER.**

Licenciado para:

Neste capítulo, quero compartilhar uma técnica de visualização que fez muita diferença para mim. Ela se chama Ser, Fazer e Ter. Se você quer ter algo, não comece pelo que quer, mas pelo *ser*, comece por quem você é.

SER

Sua identidade está relacionada à sua *autoimagem*, à forma como você se vê, se reconhece e onde busca energia. Esse é o primeiro ponto relacionado ao **ser**. Se você ainda não entendeu o assunto, sugiro que volte ao primeiro capítulo, aprenda e pratique.

O segundo são seus *hábitos*: os atos repetidos, instalados em seu cérebro e que não precisam mais de disciplina para serem praticados; você os repete de forma natural.

E, por último, o **ser** diz respeito ao seu *comportamento*. Antes de se conectar a uma pessoa, observe como ela se comporta. Esteja atento à forma como cumprimenta alguém, como recebe as pessoas. Explico, se você gosta de abraçar, observe se a pessoa com quem você se conectará também gosta de abraços.

É possível mudar comportamentos? Claro que sim. Da mesma maneira como se pode inativar sua identidade e mudar seus hábitos. Incrível, não? Mas, para isso, é necessário prática e dedicação.

Antes de me conectar a alguém, há pontos que precisam ser analisados, inclusive por meio de perguntas. Em que fonte ele busca sua identidade? Quais são seus hábitos? Dessa forma, consigo me aproximar mais facilmente e sincronizar a minha vida com a dessa pessoa.

Então, a primeira técnica é **ser**, e está ligada à *autoimagem*, aos *hábitos* e *comportamentos* de uma pessoa.

FAZER

O **fazer** está relacionado ao *trabalho*, às atividades que geram renda. Quando perguntam a você: “Qual é o seu trabalho atual? ou “O que você faz hoje?”, o que responde? Se você é daqueles que sentem vergonha de responder, saia dessa situação. Para isso, estude e libere a sua mente, conecte-se com pessoas diferentes para que você deixe de fazer o que está fazendo.

O que mais encontro são pessoas fazendo o que não gostam para sobreviver. **Não faça nada para sobreviver. Faça para viver, e viver em abundância. Foi para isso que você foi criado!**

Existe uma vida de sobrevivência que significa andar se “arrastando” e existe a vida de “andar sobre as águas, deslizando”. Pare de fazer coisas de que você tem vergonha de falar que faz. Você não precisa ter a aprovação de pessoas, se isso o incomoda, ou mexe com os seus valores, deixe de fazer!

O segundo ponto do **fazer** são *tarefas*. Qual é o seu *hobby*? E quais são os *hobbies* da pessoa com quem você deseja se conectar? É bom investigar para saber se vocês têm algo em comum, essa é uma técnica para uma aproximação mais efetiva.

O terceiro ponto são os *alvos*. Se você quer “desarticular” alguém durante uma conversa, pergunte quais são os seus alvos, os seus objetivos de vida, ou o seu propósito. A maior parte delas não sabe nada a respeito de alvos. Quando essa pergunta é feita, elas ficam frágeis e “normais” como você.

TER

Aquele que consegue manter uma conversa fazendo perguntas de maneira elegante até chegar ao **ter** sabe exatamente quem é a pessoa com quem está conversando.

O primeiro ponto do **ter** são as *conquistas*. Então, pergunto: o que você já conquistou? Por exemplo, na Hotmart – uma plataforma de cursos e livros *on-line* – muitas pessoas compraram meu curso antes de terminar a primeira semana do seu lançamento. Esse fato me rendeu o título de 90 graus, representando o volume expressivo de vendas e de aceitação do meu infoproduto. Obter esse título em menos de uma semana é para poucos. Essa é uma das minhas conquistas, entretanto citarei mais uma, dentre várias: a de ser o executivo mais novo do país, na Brasil Telecom. Reflita sobre as suas conquistas. O que tem feito por si mesmo?

Pensando em *networking*, utilize perguntas suaves e leves para descobrir as conquistas de alguém. Você certamente ouvirá histórias incríveis, pois as pessoas têm orgulho de falar a respeito de seus progressos e de suas conquistas.

Outra coisa que faz parte do **ter** é a *formação*. Portanto, procure saber o grau de instrução e a formação cultural da pessoa com a qual você deseja se relacionar. Isso certamente agrega valor ao *networking*. Faça perguntas.

Fure o balão/Estoure a bolha

Fracassos são parte da história de qualquer pessoa, bilionária ou não, e uma boa maneira de proporcionar segurança ao seu *networking* é perguntar quais são os fracassos da pessoa. Ninguém resiste a isso: um bilionário,

por exemplo, torna-se uma pessoa meramente comum diante desse questionamento.

Ao fazer essa pergunta, você vai tirar a pessoa da zona de conforto. Vai estourar a bolha em torno dela, tornando-a tão normal quanto você. Isso trará segurança ao seu *networking*.

Resumindo

O que é *Ser, Fazer e Ter*?

Entenda, os ganhadores da Mega-Sena não são milionários, eles não fizeram as tarefas para serem milionários. Apesar de terem executado uma simples tarefa, jogar, ganharam milhões, mas quase todos ficaram piores do que estavam antes de jogar, já notou? E por que isso aconteceu? Porque eles não **eram**, não **fizeram** e não **estudaram** para viver essa fase. Resultado: perderam o que ganharam porque não se dedicaram.

Note que tudo o que você ganha sem **ser** e sem **fazer** significa que não houve aprendizado. Rapidamente você perde o que recebeu. Por isso, para validar o **ter**, é necessário antes **ser** e **fazer**.



Agora é com você

Complete as frases. Quem você é no:

Ser: _____

Fazer: _____

Ter: _____



22

**Acione os gatilhos
cerebrais dos outros**

**APRENDA A
NÃO CAIR EM
ARMADILHAS, MAS
SAIBA ACIONAR
GATILHOS NAS
PESSOAS COM AS
QUAIS VOCÊ SE
CONECTA.**

Quero ensinar, neste capítulo, algo que vai deixá-lo com uma vantagem poderosa entre os terrestres. Preste atenção: alguns gatilhos são instintos cerebrais, quando aprendi isso, passei a fechar negócios que me interessavam e me conectei com as pessoas que desejava.

Robert Cialdini – professor na Universidade do Arizona, EUA, e escritor do livro *As Armas da Persuasão* – descobriu, por meio de um estudo científico, que os institutos/instintos cerebrais, ao serem ativados, levam as pessoas a dizerem “sim”.

Fato é que a maioria das nossas decisões não são racionais. Porém, quem é esperto e está atento a esses gatilhos pode agir racionalmente, mas a maioria das pessoas desconhece a existência deles. Afinal, o que são gatilhos

mentais? São estímulos recebidos pelo cérebro, capazes de influenciar diretamente nas tomadas de decisão. Saber estimular os gatilhos corretamente é uma poderosa arma de persuasão e geração de resultados. Podemos usar vários gatilhos mentais, mas seis são os que considero mais poderosos e vou explicar cada um agora.

Reciprocidade

Se você faz algo por alguém, o cérebro dessa pessoa ficará eternamente em débito com você, mesmo que ela tome a mesma atitude para retribuir. Por exemplo, se você paga um jantar a alguém de forma voluntária, essa pessoa não conseguirá retribuir tal gentileza nem que pague dez jantares a você, porque a sua atitude ativou o gatilho emocional da reciprocidade no cérebro dela.

Coerência e compromisso

Cumpra o que promete. Quando você faz o que diz, essa atitude é validada na mente das pessoas, aí está o gatilho, e elas o entenderão e o aceitarão. Isso não é sobre os outros falarem coisas maravilhosas a seu respeito. Não tem nada a ver com isso. Diz respeito apenas sobre falar e cumprir o que saiu da sua boca: ser coerente com a sua palavra, assumindo o compromisso de honrá-la.

Aprovação social

Você possui aprovação social? Agora, sim, a aprovação social significa que há pessoas falando bem a seu

respeito, tecendo elogios sobre sua vida profissional, aprovando sua conduta e postura. O gatilho da aprovação social, uma vez acionado, fará com que você pareça grande em qualquer lugar aonde for. Por isso, você precisa urgentemente de pessoas importantes falando bem a seu respeito.

Carisma

Carisma é uma palavra que, na sua essência, significa ser irresistível. Você precisa ser sedutor em suas palavras – já falamos sobre isso – e no seu comportamento, para que as pessoas queiram ouvi-lo. Esse é um dos gatilhos mais poderosos.

Autoridade

Autoridade não é algo tomado ou conquistado. Para tê-la é preciso construí-la. Você pode ser filho de um rei, mas, se não tiver o comportamento de um príncipe e não construir a sua própria nobreza, o seu reinado nunca será validado. Mesmo que tenha sido legitimado, dificilmente você será respeitado.

Preste muita atenção: a autoridade valida a sua participação em muitos atos. Por exemplo, quando você grava um vídeo com alguém mais famoso que você, a sua autoridade aumenta. Por isso, conecte-se a pessoas que estejam em níveis acima do seu para ter mais autoridade.

E por último, fechando o ciclo de Robert Cialdini, o sexto gatilho é a escassez.

Escassez

A sensação de perda ou a ideia de que algo poderá ficar indisponível a qualquer momento ativa o gatilho da escassez em seu cérebro a ponto de você sentir necessidade daquilo.

Aprenda a não cair em armadilhas, mas saiba acionar gatilhos nas pessoas com as quais você se conecta. Não é maldade, é assim que funciona o mundo. No início deste capítulo, eu afirmei que quem aprende a dominar os gatilhos pode ser racional e agir para progredir. Afinal, você adquiriu este livro para aprender técnicas que o façam crescer. Se você tiver sabedoria, vai usá-las de forma correta, mas precisa aprendê-las nua e cruamente para não cair mais em armadilhas.

O fato é que as pessoas, a indústria e o mundo estão agindo dessa maneira o tempo todo, sabia? Não permita mais que isso aconteça com você para não se sentir dominado pelos outros, pois quem aprende não depende.

Na verdade, Robert Cialdini escreveu o livro para nos ensinar a não cair nos gatilhos emocionais dos outros. Quem domina as ferramentas e a técnica vai agir. Então esteja preparado também para fazer com que as pessoas entendam você e comprem seu produto ou sua ideia. Tenha valor, não precisa ser mentiroso, nem manipulador,

mas saiba que existem técnicas de acionamento mental. Aprenda e execute, você pode.



Agora é com você

Leia o livro *As Armas da Persuasão*, de Robert Cialdini, e para cada gatilho faça uma tarefa:

Reciprocidade: desperte a gratidão nas pessoas.

Aprovação social: tenha doze pessoas falando bem de você.


Coerência e compromisso: não prometa nada fora do comum e cumpra a sua palavra. Não transfira a responsabilidade.

Carisma: o que você pode fazer para tornar-se irresistível?

A CHAVE MESTRA DO UNIVERSO

Autoridade: escreva um livro; faça palestras. Conecte-se a pessoas poderosas nas áreas de seu interesse; publique coisas relevantes nas redes sociais.

Escassez: mostre a alguém que você é importante e que ele está fazendo um excelente negócio.



23

A sua versão digital
vai muito mais
longe

**COMPARTILHE
TUDO O QUE
FOR RELEVANTE,
NÃO RETENHA
CONTEÚDO DE
VALOR.**

Licenciado para:

No capítulo anterior, conversamos sobre acionar os gatilhos mentais nas pessoas com as quais nos conectamos. Incentivei você a agir, a deixar sua marca, a produzir conteúdo e a escrever um livro. Acredito plenamente que qualquer pessoa pode ser o que desejar, e é por esse motivo que, durante todo o percurso rumo à **chave mestra**, venho provocando você a progredir.

Neste capítulo, quero ajudá-lo a ir mais longe por meio da sua versão digital. Fato é que com o crescimento da tecnologia e por estarmos todos conectados a ela quase 24 horas por dia, livros, palestras, conteúdos passaram a ser digitais. Sendo assim, todos podem postar seu conteúdo digitalizado. E acredite: a sua versão digital tem o poder de chegar muito mais longe do que as suas pernas.

Agora, para isso dar certo, é preciso estar atento a algumas regras e técnicas.

A primeira técnica sobre o mundo digital é **conhecer o seu público**. Quais são as pessoas que ouvem, assistem ou leem você? Se são adolescentes, use técnicas e linguagem específicas para essa idade. Se é a melhor idade, use um tipo de comunicação ideal para a sua plateia. Por isso, é importante descobrir a faixa etária do seu público, a idade mínima e a idade máxima, para que você se comporte de acordo com o que atrai esse público. Feito isso, identifique as dores daqueles que consomem o que você produz, isso é muito importante. **As pessoas têm dores e você tem o remédio para curá-las**, não se esqueça disso.

Você também sente dores e me procurou, por meio deste livro, para aprender a se conectar com os outros. E, neste exato momento, estou sendo o seu remédio. Logo, tome a sua dose regularmente, fazendo as tarefas propostas.

Depois do desejo pela resolução do problema, acontece a interação. É nesse momento que você simplifica algumas situações, aumentando o engajamento da sua audiência.

A segunda técnica digital mais utilizada atualmente são os **micromomentos**, ou seja, “pílulas” instantâneas daquilo que você está fazendo no momento. Traduzindo, são os *stories* das redes sociais. Vídeos curtos, fotos, músicas e tudo aquilo que revele um pouco do seu dia.

Confesso que eu detestava falar da minha vida para os outros, mas entendi que isso é uma tendência. Como as pessoas não vivem a própria vida, elas querem viver a sua. Você pode achar maldade, mas é apenas uma oportunidade. Sim, se as pessoas não querem viver a vida delas, comece a mostrar a sua e viva melhor, para que elas possam segui-lo. Dessa forma, você poderá ajudá-las com o conteúdo que compartilhar.

Aproveite essa tendência para gerar e multiplicar valor. As pessoas irão se interessar por esse conteúdo. Pode ser que você tenha a desculpa de que não faz uma *live* porque não é famoso. Mas, como eu disse, isso é apenas uma desculpa. Você não precisa **ser**, para ajudar os outros. Comece a investir em seus *stories* e veja a quantidade de pessoas que passarão a segui-lo.

Pode ser que a sua desculpa seja: “Eu não sei o que falar numa *live*”. Isso é muito simples de resolver. Pegue um livro que você tenha lido e goste e compartilhe esse conteúdo em sua rede social. Vá por mim, as pessoas estão famintas por isso.

Compartilhe tudo o que for relevante, não retenha conteúdo de valor.

Outra técnica para a sua versão digital é usar uma *hashtag*. Não sabe o que é? *Hashtag* é uma palavra antecedita pelo símbolo # que significa “etiqueta de uma ideia”. É uma palavra-chave. Explico, porque muitas pessoas não sabem disso.

E como se usa uma *hashtag*? Vou dar o meu exemplo. Quando faço um evento, desenvolvo uma *hashtag* e começo a seguir tudo o que é postado com ela. Sugiro que tenha uma *hashtag* de suas atividades principais. Acredite! É possível encontrar o seu público num mar de pessoas que estão pensando as mesmas coisas que você, por causa de uma *hashtag*. Sim, use uma para rastrear pessoas.

Finalizando, os grupos de engajamento do *WhatsApp* são uma técnica digital que muitos não gostam, mas que funciona. Isso acontece porque as pessoas não saem do *WhatsApp*.

Por isso, minha dica é: coloque os seus grupos em silêncio, mas não saia deles, ou tenha um segundo número e um segundo *WhatsApp* apenas para lidar com seus grupos. Mas saiba que é ali que as pessoas estão conectadas. Dessa forma, é possível avisá-las, rapidamente, a respeito do que você vai realizar. Quando produzo grandes eventos, faço parte da divulgação pelos grupos do *WhatsApp*. O sucesso é garantido.

A conexão está em suas mãos

As ferramentas digitais servem para comunicação no maior canal do mundo, a *internet*. Aquilo que você conhecia até hoje como estrutura, operações gigantescas, já caiu. Estamos na era do faça você mesmo, e o digital traz a possibilidade de criar as coisas do seu jeito, com a sua assinatura.

Entenda: suas redes sociais são para fazer negócios. Elas são seu maior poder de conexão. Sim, às vezes, você pode usá-las para postar algo da sua família, ou algo que você esteja sentindo, como: pensamentos, sentimentos, atividades que realiza. Mas o foco deve ser sempre o negócio.

No contexto “negócios”, minha dica é não fazer cartão de visitas. A não ser que você trabalhe com os chineses, pois eles prezam pela troca de cartões. Mas se esse não é o seu caso – e imagino que não seja –, não mexa com isso. Há situações em que usará o cartão. No mercado financeiro, por exemplo. No entanto, recomendo que, imediatamente, aprenda a se conectar pelo digital, pois a força das conexões está na versão virtual de cada um.

O cartão de visita digital é simples: basta inserir suas informações em um arquivo no formato PDF. Quando trocar contato com alguém, você envia a imagem contendo as informações e a pessoa poderá contatar você através de um clique.

Até aqui você aprendeu que o importante é **gerar valor**. Por isso, você não precisa ter cartão de visita, mas se conectar às pessoas e disponibilizar imediatamente seu contato.

Quando você precisar salvar o contato de alguém, faça isso por categoria, ajuda muito. Dessa forma, ao pesquisar, aparecerão todas as pessoas daquele grupo. Por exemplo, para os contatos de fornecedores, escreva primeiro “fornecedor” e depois o nome da pessoa.

Estou convencido de que, se caminhar para construir sua versão digital, você crescerá muito mais.



Agora é com você

1. Pense: como você pode investir em suas mídias sociais? Anote suas ideias.

2. Liste três formas de se conectar às pessoas de maneira eficaz, em sua versão digital.

24



Ative a lei da
atração

**NÃO DÁ PARA
OUVIR O QUE SE
QUER, ESTANDO
NA ESTAÇÃO
ERRADA.**

Na introdução, falei sobre física quântica e recomendei que você estudasse mais sobre isso. Neste capítulo quero falar, brevemente, sobre a lei da atração, que nada mais é do que a física quântica em si. Chamo sua atenção para esse assunto importante e recomendo que você busque se aprofundar nele. Essa área da física não era muito estudada. Mas atualmente muitas pessoas estão sendo obrigadas a entendê-la, porque ela é comprovada cientificamente.

Então, basicamente, a lei da atração é a forma como você prepara o seu cérebro para receptionar uma informação. Ele vai agir mediante o seu comando. Existe um campo gravitacional, um campo energético em volta de você. Assim, se você estiver na frequência certa do seu campo energético, atrairá aquilo que a sua

frequência está buscando. Portanto, o cérebro humano age por meio de comandos.

Gosto de usar o rádio como exemplo. Geralmente sintonizamos as frequências AM ou FM. É provável que você tenha uma estação preferida, mas não vai ouvi-la em outra frequência, não é possível.

Acompanhe o meu raciocínio. Seu cérebro é um “frequencímetro”. Sendo assim, ele precisa estar sintonizado exatamente naquilo que você quer. É impossível ouvir a rádio da riqueza, estando na da pobreza. **Não dá para ouvir o que se quer, estando na estação errada.**

Então seja sincero consigo mesmo. O que você quer? Quer realmente crescer? Quer mudar seus resultados e “explodir” na vida? Coloque-se na frequência do *networking*, continue avançando e se conectando com pessoas que você deseja.

Quero sugerir que faça *O Pior Ano da Sua Vida*: um programa sobre metas, objetivos e alvos definidos. Se você já fez, possivelmente se lembrará de que a segunda aula se intitula: *O Poder de Escrever as Coisas*. O que é transmitido nessa aula é que quando você escreve, está sintonizando a rádio das coisas que deseja. E a lei da atração é exatamente esta: sintonizar a rádio desejada e vibrar na mesma frequência.

Aprenda com a experiência de Jó

Certamente você ouviu a história de Jó. Se não, não se preocupe, pois vou contar alguns detalhes dessa narrativa. Ele era rico, próspero e possuía uma família abençoada. Então o diabo foi até Deus e pediu autorização para tentar Jó. Deus respondeu: “Faça o que quiser. Só não o mate”.

Muitas pessoas não entendem o porquê de Jó ter passado por tantas provas. Mas, no final da história, é muito interessante o que ele diz: “Aquilo que eu mais temia me sobreveio” (Jó 3:25). Este é o grande segredo teológico da história de Jó: ele tinha medo de vivenciar aquelas experiências. E foi exatamente por estar sintonizado nelas que elas aconteceram. *Nesse caso, confirma-se também a lei da atração.*

Por isso, quando surgir um pensamento ruim em sua mente, trate de excluí-lo rapidamente. Corte a frutificação desse pensamento. Quando vier o medo de não prosperar, ou de não se conectar com alguém importante, tire depressa o cérebro dessa frequência. Mude a “estação” dessa rádio. Pense: “Eu vou alcançar o que desejo, porque sou um vencedor. Preciso ter essa experiência para chegar mais perto do meu sucesso. Eu estou aprendendo”.

Não tenha medo! É importante saber que o seu cérebro vibra doze vezes por segundo. Isso quer dizer que há uma explosão atômica por segundo, criando um campo

vibracional específico. Segundo Einstein, a matéria não existe; tudo o que existe é energia. Pois é, esse grande físico já sabia que a energia está concentrada em nós. Sendo assim, se você é negativista, atrai a negatividade e as pessoas do mesmo tipo no seu campo gravitacional. O mesmo acontece se você é uma pessoa positiva.

É interessante a argumentação da física quântica sobre atração: você atrai e conquista o que deseja. Você pensava que a fé era quem exercia o poder de atração. Mas a fé é comprovada pela física quântica, pois é crer e atrair, imaginar e atrair, vibrar e atrair.

Como você usará a lei da atração? Simples. Para se conectar a uma pessoa, imaginará: “Eu quero a atenção daquela pessoa. Quero que ela venha até mim”. Apenas isso.

Você duvida? Eu não, porque já experimentei e darei dois exemplos do que vivi. O primeiro se refere a uma pessoa com quem eu precisava muito me conectar, mas não me lembrava o nome dela para buscar nos meus contatos, então mentalizei o rapaz vindo até mim, e isso aconteceu. Em pouco tempo, ele me procurou. O segundo exemplo é o oposto: diz respeito a uma pessoa que gostaria de se encontrar comigo na Alemanha. Fui categórico ao dizer que não iria até lá, mas ele desejou tanto, cercou meus amigos, assistiu a todas as minhas *lives*, na época, e ainda disse que seria meu sócio. Isso aconteceu, e hoje somos sócios na Plataforma Internacional, na Europa.

Sei que não existe lógica nessa história. Eu não estava interessado em expandir minha empresa, mas o rapaz me atraiu, na vibração da mente dele, com a física quântica.

O seu desejo

O que você deseja? Pense e atraia. Vibre nesse sentido. Tenho certeza de que você se lembrará de quantas oportunidades perdeu, pensando que não eram para a sua vida. **Entenda: a física quântica atrai pessoas até você.**


Estude essa área da física para se beneficiar desse conhecimento. Pare de ser um mendigo de atenção aonde você chegar. Mas, para isso, é preciso ter valor em excesso, ser transbordante. Desse modo, as pessoas vão se conectar a você por ser uma alma livre, ter sabedoria, domínio e paz.



Agora é com você

Liste dez coisas que deseja atrair para você. Depois passe a vibrar nesse sentido.

Licenciado para:



25

Pavimente pontes

**CONSTRUA E
SEJA A PONTE DE
OUTRAS PESSOAS!**

Estamos chegando ao final da nossa busca pela **chave mestra** e há muitas dicas e detalhes ainda a serem transmitidos, então prossigamos.

Se você já está fazendo *networking*, está agindo em coisas para as quais ainda não está totalmente preparado. Portanto, tenha calma, não faça o que ainda não sabe, dê tempo para esse conhecimento maturar, repita-o diversas vezes.

Quando comecei a minha escola de Negócios, Inteligência Emocional e de Desenvolvimento Pessoal, a escola de sabedoria que é a Plataforma Internacional, um concorrente disse-me, ironicamente, que eu não investia na captação de alunos, pois contava apenas com o meu limitado *networking* para isso. Concordei, mas pensei: “Ele deve estar me abençoando, ou será que ele quer me deixar mal?” Confesso que fiquei mal por cinco segundos, mas em seguida peguei a

minha apostila do Método IP e escrevi: *A Ponte*. Ou seja, produzi. Eu agi a partir do que ele me falou.

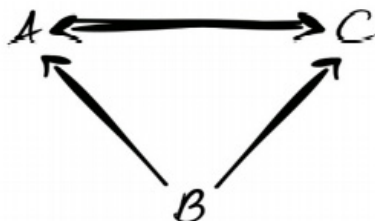
Pensar que o *networking* é limitado significa que você não está agindo, esse foi o código que essa conversa me rendeu, então decidi que construiria uma ponte por dia.

A lição

O que quero dizer, a partir dessa experiência, é que você precisa se conectar a novas pessoas, todos os dias.

Eu construo pontes para os outros e, quando faço isso, conquisto crédito para que essas pessoas construam novas pontes para mim também. Lembra o que expliquei sobre o gatilho da reciprocidade? Esse conceito se aplica perfeitamente ao que digo. Se você faz algo por alguém, o cérebro dessa pessoa ficará eternamente em débito com você, mesmo que ela faça a mesma coisa para retribuir o que você fez. Sendo assim, se eu construo uma ponte por dia, eu a deixo liberada para trazer pessoas para o meu lado. Esse é o segredo. E é isso o que você tem que fazer.

Vou te explicar como funciona a ponte, por meio de um triângulo.



Existe uma pessoa **A** que quer falar com **C**. Dificilmente essas pessoas conseguirão falar uma com a outra, então existe o **B** que é você. O **A** se relaciona com você e o **C** também. Sendo assim, o que fazer? Não é apenas ligar para o **A** e dizer que **C** quer falar com ele, é preciso criar um interesse.

Esta é a palavra-chave: **interesse**.

A, que é a pessoa que quer se conectar com **C**, vai falar comigo. E eu, que sou o **B**, irei transferir para **C** o relacionamento que tenho com **A**, criando interesse de **C** por **A**. Fazendo isso, **C** e **A** se conectam e eu sou a ponte dessa conexão.

Esse conceito mudou o meu entendimento sobre *networking* e, conseqüentemente, a minha direção também. Construir pontes é o segredo. Quando eu construo uma ponte, apresento alguém dos meus relacionamentos para o outro. Não perco absolutamente nada, apenas envio o contato e ganho créditos por isso. Esse é o segredo do investimento. Construa e seja a ponte de outras pessoas!



Agora é com você

Construa pelo menos cinco novas pontes em várias áreas de sua vida. Essas são pessoas com as quais você abrirá novas conexões.

Licenciado para:



26

**Coloque pessoas em
seu circuito**

**QUANDO O
CIRCUITO SE
FECHA, A CONEXÃO
ACONTECE.**

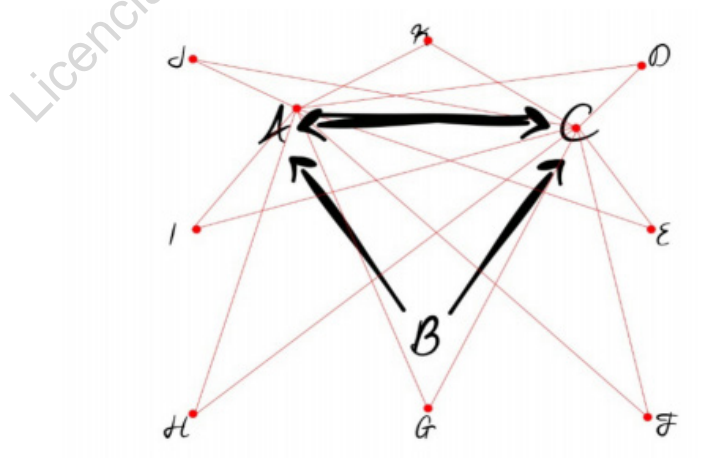
Circuito é uma linha fechada que limita uma superfície, uma trilha, um espaço, um contorno, um perímetro. Pode ser também um campo de atividades, interesses e possibilidades, como uma rede. E ainda, um desenho que você faz em uma placa com diodo – dispositivo eletrônico feito de silício ou germânio que tem como função transformar corrente alternada em corrente contínua. Se você entende de informática, de *hardware*, sabe do que estou falando. As pessoas que são boas nessa área fazem os circuitos para conectar capacitores e transistores¹.

O que significa fechar o circuito? O primeiro conceito que apresentei de circuito foi uma linha fechada,

¹ **Transistor:** dispositivo semicondutor; são blocos fundamentais na construção dos dispositivos eletrônicos modernos, sendo usados em *chips* de computadores e smartphones. Possui duas funções básicas: **amplificar** a corrente elétrica ou **barrar** a sua passagem. Fonte: Brasil Escola. Disponível em: <https://brasilecola.uol.com.br/fisica/transistor.htm> Acesso em: 20/04/2021.

uma trilha. Portanto, fechar um circuito seria fechar uma trilha, um espaço.

Vou usar novamente o desenho do triângulo para você entender. O ponto **A** quer chegar no **C** e usa o **B** para isso – falamos sobre isso no capítulo anterior. Mas aqui você é o ponto **A** e quer encontrar o **C**, então usa o **B**, que é a ponte. Eu sou a sua ponte. Ainda assim, os encontros podem não dar certo. Então como fazer para o circuito ser fechado? Encontrando os pontos **D**, **E**, **F**, **G**, **H**, **I**, **J** e **K** e tentando, por meio de cada um deles, chegar no **C**.



Quando o circuito se fecha, a conexão acontece. Reveja o exemplo do triângulo.

Entenda, você é um satélite e existem várias coisas à sua volta, na órbita. Para se conectar à pessoa com quem você quer se relacionar, é preciso fechar o circuito. Isso é

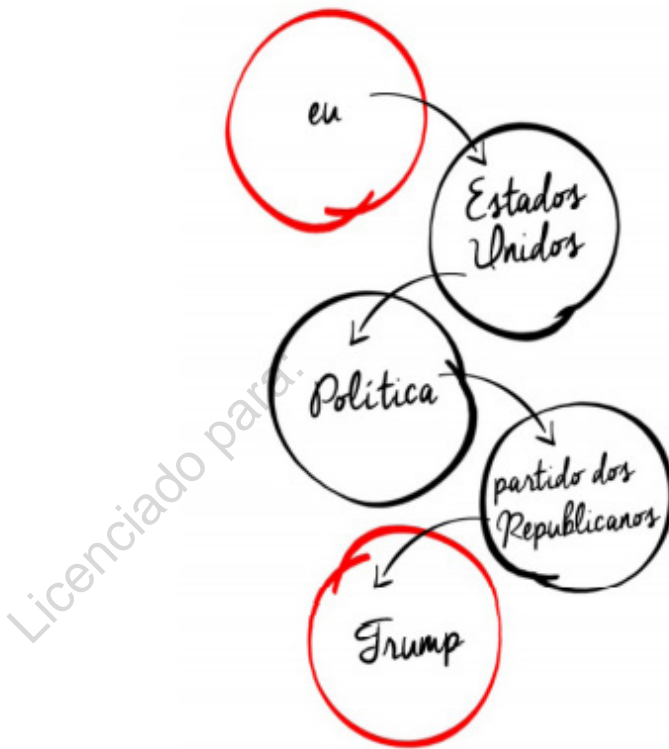
uma das coisas mais poderosas em *networking*. Existem pessoas que aprendem a usar a órbita. Como? Se não funcionou em um ponto, vá para outro, abra vários pontos, se necessário, até chegar ao Z. E quando chegar ao Z, não pense que acabou, pois você pode misturar letras e números, tornando o seu circuito infinito.

Para alcançar sucesso na sua conexão, busque contato com as pessoas que vocês têm em comum.

Profissional em fechar circuito

Existem profissionais em fechar circuitos. O ponto é que, quando você fecha essas conexões, pessoas ficam no meio, e é impossível sair de lá. Preste bastante atenção, se você é profissional em *networking* e está lendo este livro para se aperfeiçoar, **aja rapidamente**. Esse, inclusive, foi o conselho que Daniel Goleman, doutor em Psicologia pela Universidade Harvard, EUA, e autor da teoria da Inteligência Emocional, deu a uma garota da minha equipe, pessoalmente, na ocasião de um encontro presencial. Aja rapidamente. Eu me conectei a todas as pessoas que desejei até hoje.

Garanto que é possível conectar-se a quem quer que seja. Você está a uma distância de “cinco contatos” de amizade para “chegar” a qualquer pessoa, podendo diminuir para quatro. Antes da internet, eram sete, mas diminuíram por causa do Instagram e de outras grandes redes sociais que “explodiram” no mundo.



Propósito x conexão

Com quem você quer se conectar? Não interessa, seja com quem for, é possível.

É fundamental saber qual é o propósito para que uma conexão aconteça de fato. Certa vez, um aluno me disse, em tom desafiador, que gostaria de conhecer um DJ famoso. Então eu o questionei a respeito do seu propósito para com esse encontro e ele me respondeu que queria apenas subir no palco com o artista. Veja, esse é um típico exemplo de

A CHAVE MESTRA DO UNIVERSO

falta de propósito para uma conexão. Afinal o rapaz queria apenas e tão somente subir ao palco sem propósito, sem possibilidade de estabelecer qualquer relacionamento, logo, sem conexão.


Aprenda: sem propósito, sem conexão! Fazer conexões, fechar circuitos e alcançar o que deseja é mais simples do que se imagina. Porém é necessário prática para ter autoridade.



Agora é com você

Faça uma lista das pessoas com quem você precisa se conectar e descreva o propósito para cada uma.

Licenciado para:



27

**Patrocine e seja
patrocinado**

**OS PATROCINADORES
O PROMOVERÃO
SE TIVEREM
RESPEITO POR
VOCÊ E HONRAREM
A SUA VIDA**

Neste capítulo quero falar sobre patrocinadores. O significado de patrocinador, segundo o dicionário Oxford Languages para o Google, é: indivíduo, ou empresa, que arca com os custos da realização de um espetáculo, competição esportiva, programa de televisão ou de rádio etc. Mas o conceito que quero apresentar é mais amplo e profundo. Na minha opinião, patrocinadores são pessoas que gratuitamente o elogiam porque têm uma aliança com você e, independentemente de erros ou acertos, o promovem, pois estão no mais alto nível do seu networking, na sua rede.

Você tem patrocinadores? Eu patrocino várias pessoas. Inclusive, quando sei que alguém é meu patrocinador, automaticamente me torno patrocinador dessa pessoa também.

Os patrocinadores o promoverão se tiverem respeito por você e honrarem a sua vida, porque essa é uma questão que envolve virtudes e valores. Sou muito grato aos meus patrocinadores, aliás, a minha lista é extensa e eclética, ela passa por pessoas queridas, e todos são: desde o meio artístico, envolvendo várias de suas áreas, a executivos e empresários; amigos e parentes; conterrâneos e estrangeiros, reverendos e políticos.

É importante estar próximo de pessoas que o aprovem socialmente e elogiem sua conduta porque acreditem no seu potencial e confiam no seu trabalho.

Se você tiver patrocinadores, aqueles que – em vez de dinheiro – investem energia em você, o seu crescimento será exponencial. Sugiro que você tenha pelo menos doze desses apoiando o seu trabalho.

Grande parte dos meus patrocinadores não investiu dinheiro em meus negócios, eles fizeram muito mais, empenharam-se para sustentar uma imagem que sabem que é verdadeira. Então, se você tem esse tipo de patrocinador, tem tudo.



Agora é com você

Quem são os seus patrocinadores? Liste os nomes de doze pessoas que você patrocina e que o patrocinam também.

Licenciado para:

28

Multiplique!

**O CAMINHO É:
CONHECIMENTO,
SABEDORIA E
DOMÍNIO.**

Se você chegou aqui e fez todas as tarefas propostas, está prosperando em *networking*. Estamos quase no final da nossa jornada e quero falar sobre **multiplicação**. Esse é o único sinal da matemática disponível para sábios e prósperos. Porém é o que existe dentro de você que precisa ser multiplicado até transbordar, afetando outras pessoas. Saia desta leitura fazendo algo por você, porque os “fazedores” prosperam.

Lei da sementeira

Quero falar de uma lei que não cessará enquanto a Terra existir: a lei da sementeira. É preciso plantar para colher muitas vezes mais. Você tem feito isso? Existe um poder na sementeira e na colheita, mas só conhece a colheita quem participa da sementeira.

Uma das histórias de que mais gosto é a da maçã. Todas as maçãs que abri, até hoje, continham números diferentes de sementes, porém contáveis. Ou seja, é válida a frase: “Ninguém sabe quantas sementes há em uma maçã”. Na maioria das vezes, esse número será diferente, porém é preciso abrir a maçã. O mais interessante é que é impossível contar quantas maçãs nascem a partir do plantio das sementes. Ou seja, a semeadura e a colheita não têm fim.

Se você investir dinheiro na lavoura, ficará assustado. Quando a lavoura é plantada numa terra rica, com boa semente e manutenção, qualquer pessoa pode enriquecer em cinco anos. Isso por plantar, colher e replantar.

Você só avançará no *networking* quando multiplicar e transbordar os frutos. É exatamente o que estou fazendo agora. Confesso que me sinto leve em transmitir meus conhecimentos a você porque, quanto mais eu ensino, mais pessoas avançam estabelecendo novas redes e se lembram de quem abriu o caminho para elas.

Assim como o fluxo das águas, quando o rio é liberado, os peixes sobem pela correnteza. Por isso, quando houver pessoas à sua volta, não retenha nenhum tipo de informação. Entenda que hoje você ainda não é próspero porque estava rodeado por pessoas que não sabiam o que é *networking*. Como já aprendeu, passe a informação adiante para que outros façam o mesmo. Multiplique! Se fizer isso, você encontrará um “oásis”.

Minha dica

Caso esse assunto seja novo para você, ou as tarefas estejam difíceis, retome essa jornada desde o início e releia todos os tópicos com calma para “viver o agora” sem devaneios sobre os assuntos que você leu. Não permita que a ansiedade tome conta de seus pensamentos. Não existe milagre para isso. Lembre-se do que eu expliquei a respeito do *Ser, Fazer e Ter*. Pois é, para *ter*, antes de qualquer coisa, é preciso *ser* e *fazer*. Por isso, comece já! Aja até a hora da sua colheita. Repita o processo inúmeras vezes para gerar domínio. O caminho é: **conhecimento, sabedoria e domínio**.



Agora é com você

Faça uma lista das pessoas com quem você multiplicará o que aprendeu neste livro.

Licenciado para:



29

**Uma chave que
destranca todas as
portas, mas não
abre nenhuma**

**PESSOAS SÃO
ASTRONAUTAS
E PODEM IR AO
PLANETA QUE
QUISEREM.**

Seja bem-vindo ao fim. E, segundo a Palavra: *"O fim é melhor que o começo"* (Eclesiastes 7:8). Sim, o fim de todas as coisas é melhor porque é no fim que se acerta o alvo. E você acaba de atingir mais um objetivo, a leitura deste livro.

Nas linhas finais desta nossa jornada, entrego a você dicas e aprendizados. Antes, porém, confesso que esse tempo que passamos juntos foi uma honra para mim. Sinceramente, espero que você passe mais tempo comigo até que este conteúdo transborde a partir de você.

O Criador ama conectar pessoas. Ele as criou à Sua imagem e semelhança. No livro de Gênesis, há o relato do princípio de tudo e está escrito: *"Façamos o homem à nossa imagem e semelhança"* (Gênesis 1:26). Isso significa que Deus disse que *faria alguém tão bom quanto Ele*.

Nesse momento você pode estar pensando: “Mas só Deus é bom, eu não sou”. Certamente, você está cheio de falhas e Ele não. Mas, ainda assim, você é imagem e semelhança dEle. Arrependa-se e, ao destravar todas as suas falhas humanas, todos os seus erros, você chegará à estatura de “varão perfeito”, conforme ensina a Palavra.

Por isso você pode errar em tudo o que faz, mas é fundamental reconhecer o erro e não voltar a ele. Uma coisa é certa: quanto mais você falha, mais cresce. Mas escolha não falhar nas mesmas coisas, jamais.

E quer que eu diga? Estava ridícula essa sua vida de não se conectar com ninguém. Por isso, aprenda logo a se conectar com pessoas novas. Estabeleça um prazo para as conexões que deseja fazer. Não pense em negócios em primeiro lugar, mas em pessoas. Dessa forma, você colherá poderosamente.

Tem sido um prazer passar esse tempo com você, compartilhando o que está dentro de mim. Um dia alguém multiplicou esse conhecimento, ofertando-o na minha vida, como faço agora na sua. Se você entender o poder da multiplicação, nunca mais voltará atrás.

Espero tê-lo ajudado. Se você fez todas as tarefas, está bem próximo de viver um novo nível na sua vida. Acredite.

Valorize a única coisa que Deus valoriza, os **relacionamentos**. O *networking*, traduzido em uma só palavra, significa relacionamento. Portanto, a **chave mestra para**

o Universo chama-se **RELACIONAMENTO**. Ela destrava qualquer porta, a do inferno e a do céu, qualquer porta que o homem inventar onde quer que seja.

Perceba, ela destrava, porém não abre nenhuma. Para abrir, é preciso ativar um elemento dentro da pessoa com a qual você se conecta, a **confiança**. Esse é o segredo capaz de abrir portas pelo lado de dentro para que você entre.

“Eis que estou à porta e bato, se você abrir, entrarei e terei amizade com você.” Essa é uma paráfrase das palavras do Mestre que estão em Apocalipse 3:20.

No entanto, se você assimilou o que eu ensinei, fará com que as pessoas tenham uma conexão de confiança contigo. Assim as portas se abrirão e você terá um relacionamento verdadeiro com elas.

Agora volte à capa do livro e observe-a com atenção. Qual é a inspiração? É um astronauta. Pessoas são astronautas e podem ir ao planeta que quiserem. Você não precisa fazer parte daquele universo ou nascer lá, você só precisa se adaptar para entrar nele. O próprio Deus vestiu uma “roupa de astronauta” quando, por meio de Jesus, veio à Terra agir como um humano. Ele se reduziu a um embrião e vestiu roupas diferentes da de costume. O que precisamos para avançar são trajes especiais para nos conectar com qualquer pessoa do mundo.

Para cada ocasião, é necessário um traje. O astronauta veste uma roupa específica, pois está saindo completamente

da órbita dele. A respiração dele vai mudar, e ele precisa, portanto, de um traje especial, e espacial, inclusive. Sendo assim, vista seus trajes especiais e adapte-se.

Lembre-se de que a **chave mestra** cabe somente na sua cabeça, pois a fechadura é a sua própria mente. A porta é a sua janela mental. Com a leitura deste livro você acabou de adquirir uma chave para destravar coisas dentro da sua cabeça e agora é só se aproximar de quem você quiser, transbordando valor. E assim que ela ativar a confiança em você, ela abrirá a porta por dentro.

Não se esqueça do versículo que citei, de Apocalipse 3:20:

“Eis que eu estou à porta e bato; se alguém ouvir a minha voz e abrir a porta, virei a ele, e cearei com ele e ele comigo.”

Jesus quer ser seu amigo e levar você a construir novas pontes com quem também é amigo dEle.

Lembre-se, até o último dia do seu respirar, de amar a única coisa que Deus ama, as pessoas, e não as coisas. É por isso que você se conectará a pessoas de valor que o levarão a transbordar o que já existe dentro de si.

Tamos junto!

Abraço do Titi.



A última tarefa

Olhe para a capa deste livro e descubra se a sua chave mestra destravou o seu cérebro. Caso contrário, **releia** todo o livro, focado, principalmente, em cumprir as tarefas propostas.

Licenciado para:

Licenciado para:



Esta edição foi impressa em formato
fechado 160x230mm e com mancha de
110x180mm. O texto foi composto em
Book Antiqua 12/18 e os títulos em
Antiqua Std Bold 30/40.

OUTUBRO DE 2023

Você já se perguntou como algumas pessoas parecem atrair oportunidades incríveis, enquanto outras lutam para avançar em suas carreiras e vidas? A resposta está na chave mestra para abrir portas no universo das conexões humanas: arte poderosa do *networking*.

Neste livro esclarecedor, você aprenderá como as relações que você constrói podem moldar o seu destino. Não importa sua área de atuação, o *networking* é a habilidade que pode abrir portas e acelerar seu crescimento pessoal e profissional.

Se você é do tipo que não gosta de lidar com pessoas, neste livro encontrará como romper com essa barreira que tem impedido você de alcançar o sucesso. Não perca mais tempo e aprenda a usar essa chave que só cabe em uma fechadura, que não abre portas, mas tem o poder de destravar. Quer saber como? Embarque nesta leitura!