

PABLO PAUCAR



MENTALIDADE

BLINDE A SUA MENTE
PARA ENCHER O SEU BOLSO

**VOCÊ TEM
O PODER DE
MUDAR A
SUA HISTÓRIA
HOJE**

Gente
editora

Este é um arquivo de divulgação para uso e distribuição exclusiva do autor.

É proibida a distribuição ou comercialização do mesmo.

Este arquivo possui um dispositivo antipirataria (DRM) que pode rastrear a sua distribuição indevida.

PABLO PAUCAR



MENTALIDADE

BLINDE A SUA MENTE
PARA ENCHER O SEU BOLSO



Este é um arquivo de divulgação para uso e distribuição exclusiva do autor.
É proibida a distribuição ou comercialização do mesmo.
Este arquivo possui um dispositivo antipirataria (DRM) que pode rastrear a sua distribuição indevida.

Diretora	Rosely Boschini
Gerente Editorial	Marília Chaves
Assistente editorial	Juliana Cury Rodrigues
Controle de Produção	Karina Groschitz
Redação e pesquisa	Dayane Muhammad
Preparação	Geisa Mathias de Oliveira
Projeto Gráfico e Diagramação	Balão Editorial
Revisão	Adriana Bairrada
Capa	Vanessa Lima
Impressão	Rettec Gráfica
	Copyright © 2017 by Pablo Paucar Todos os direitos desta edição são reservados à Editora Gente. Rua Pedro Soares de Almeida, 114, São Paulo, SP – CEP 05029-030 Telefone: (11) 3670-2500 Site: www.editoragente.com.br E-mail: gente@editoragente.com.br

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Angélica Ilacqua CRB-8/7057

Paucar, Pablo
Mentalidade: Blinde a sua mente para encher o seu bolso / Pablo Paucar. –
São Paulo: Editora Gente, 2017.
224 p.

Bibliografia
ISBN 978-85-452-0140-3

1. Negócios 2. Sucesso nos negócios 3. Técnicas de autoajuda 4. Motivação
5. Autorrealização I. Título

16-1482

CDD-650.1

Índice para catálogo sistemático:

1. Sucesso nos negócios : Administração 650.1

Dedico este livro à minha linda esposa, Suelen Fraide, por seu amor e apoio constante, e às minhas duas princesas, Yali Emanuelle e Antonella, que são inspirações contínuas para eu dar o melhor de mim e deixar esse legado em suas vidas.

Este é um arquivo de divulgação para uso e distribuição exclusiva do autor.
É proibida a distribuição ou comercialização do mesmo.
Este arquivo possui um dispositivo antipirataria (DRM) que pode rastrear a sua distribuição indevida.

AGRADECIMENTOS

Quero agradecer a tanta gente que não sei por onde começar. Acredito que a gratidão é a chave que abre todas as portas. Nunca poderia concluir uma obra como esta sem a ajuda de outras pessoas. Quero começar mencionando os meus pais e meus irmãos, pois a minha família é muito especial: minha mãe, que sempre me apoiou desde meus primeiros anos como empreendedor; meu pai, que me deu exemplo de honestidade e trabalho árduo; meu irmão Marcelo, que trabalhou comigo por muitos anos e fez parte das minhas primeiras vitórias no mundo dos negócios; meu irmão Santiago, que é meu braço direito, e eu não poderia nem imaginar fazer o que fiz até hoje sem ele; minhas cunhadas, minhas sobrinhas e todos os que sempre acompanharam meus passos com carinho, especialmente meu primo Alex e os meus sogros, que me dão a maior força em tudo o que empreendo.

Agradeço aos meus mentores, Jim Rohn e Eduardo Salazar, que prepararam o caminho e me deram as ideias e instruções para me converter na pessoa na qual me tornei. E o gênio Brendon Burchard, que me ensinou a colocar meu conhecimento em forma de áudios, vídeos, cursos e, agora, por meio deste livro.

Existem muitos amigos queridos que apoiaram a ideia e a realização desta obra: Mario Fugihara que, desde os princípios do sucesso que foram extraídos de um programa de áudios em 1999, me auxiliou com ajuda e patrocínio; Cesar e Beatriz Baggio, que me receberam em Curitiba; Kim Celidonio; o grande Conrado Adolpho; e todos os colegas do nossos *mastermind* que me incentivaram a me tornar um autor e produzir algo que perdure no tempo e seja um material de estudo contínuo para quem quer atingir o sucesso.

Agradeço o Roberto Shinyashiki, Rosely Boschini, Danyelle Sakugawa, Marília Chaves e todas as pessoas da Editora Gente pela sua guia e dedicação na produção, edição e correção dos textos deste livro. O amor por aquilo que fazem e a paciência de vocês são enormes.

Agradeço à minha querida amiga, Dayane Muhammad, pelas horas investidas comigo arrumando milhares de ideias que precisavam fazer sentido. Sua ajuda foi tão preciosa que posso afirmar que, sem você, não teria conseguido entregar o texto final a tempo. Muito obrigado mesmo, juntos fizemos este material ficar acima das expectativas.

Às pessoas que estiveram comigo nos últimos doze meses, como meus parceiros, Marco Maciel e Amanda Passavante. Cada um teve uma contribuição única para que meus alunos e seguidores pudessem receber os meus conhecimentos para melhorarem suas vidas. Serei muito grato sempre pelos momentos que passamos juntos como amigos, os ensinamentos e o apoio.

Se você chegar até o último capítulo, vai conhecer a história de como eu conheci a minha esposa. Pois bem, enorme gratidão para meu amigo Cleverson Daleffe que me levou naquela turnê em que eu a conheci.

Agradeço também às pessoas que me ajudaram a dar os primeiros passos no mundo digital: meu amigo Daniel Dias e sua esposa Taiara, que cuidaram do meu primeiro curso on-line, dos meus alunos e do suporte.

E finalmente agradeço a você, leitor, que é o real motivo desta obra existir, pois a partir de agora você se torna parte desta corrente do bem que pode espalhar esta mensagem para mais e mais pessoas que podem ver suas vidas transformadas, se seguirem com disciplina os conceitos aqui apresentados.

Desfrute da leitura.

PABLO PAUCAR

SUMÁRIO

Prefácio	09
Introdução	13
1 A armadilha dos 40 anos	25
2 Sua mentalidade vem pré-formatada	39
3 Sua balança mental está desregulada	57
4 Clareza dá poder	81
5 O sucesso não é uma casualidade	99
6 Metas definem o seu destino	121
7 Apenas ganhar dinheiro não faz você rico	157
8 Nossa sociedade precisa de líderes	175
9 Constância	195
10 Como identificar as necessidades humanas	209
Bibliografia	221

PREFÁCIO

Sou direto com qualquer pessoa que me pergunta qual é o segredo do sucesso e respondo: a mente.

Trabalhar a mentalidade humana é o primeiro requisito para fazer qualquer coisa. É comprovado que as pessoas fracassam não por falta de vontade de vencer ou de trabalhar arduamente, mas pela ausência de um modelo mental adequado. Por exemplo, quando analisamos competições esportivas de alta *performance*, podemos observar grupos de atletas que possuem um tipo físico parecido, treinadores competentes, rotinas de treino parecidas, preparação e força similares. Mas o que faz a medalha de ouro acontecer? A cabeça. O mais preparado é aquele que consegue manter a blindagem mental sob pressão, que não se desvia do objetivo e mantém o emocional positivo em direção à meta.

Quem tem a mentalidade certa já está a meio caminho de conseguir aquilo que deseja. Pablo Paucar nos ensina logo no começo do livro que o ser humano muitas vezes

pode não ter os recursos para atingir aquilo que sonha, mas ele é recursivo por natureza. Isso significa que para a pessoa que possui a persistência e a mentalidade certas não existem limites. Você pode não falar outra língua, entender nada sobre negócios, internet, marketing ou vendas; você pode estar sem dinheiro, não ter os contatos certos, tampouco as habilidades para aproveitar uma grande oportunidade e, mesmo assim, acabar dando certo naquela empreitada, porque, mais do que tudo, você tinha a essência necessária para não desistir de forma alguma daquilo.

Uma história conta que um velho Cherokee certa noite dava lições de vida aos seus netos. Ele explicava às crianças:

— Dentro de todos nós se trava uma luta feroz, uma luta terrível entre dois lobos. Um é o medo, a cólera, a inveja, a tristeza, o remorso, a arrogância, a autopiedade, a culpa, o ressentimento, a inferioridade e a mentira. O outro é a paz, a esperança, o amor, a alegria, a delicadeza, a benevolência, a amizade, a empatia, a generosidade, a verdade, a compaixão e a fé. A mesma luta está se travando dentro de vocês e de todas as outras pessoas...

As crianças puseram-se a refletir sobre o assunto, e uma delas perguntou ao avô: “Qual dos lobos vencerá?”.

O ancião respondeu: “Aquele que você alimentar...”.

No dia a dia todos nós encaramos a luta feroz entre dois lobos: um que diz que podemos realizar tudo o que pensarmos e o outro que diz que nada vai dar certo.

Qual lobo você tem alimentado?

Durante diversos momentos da vida o meio ambiente vai tentar dizer para alguém o que essa pessoa deveria fazer e quem deveria ser. Vai empurrá-la com todas as forças para seguir determinados passos ou se contentar com menos porque assim poupa a dor de cabeça que é sair da zona de conforto em direção à tempestade de uma grande batalha. O mundo vai falar da forma mais dura possível que seus sonhos são, no melhor caso, ridículos. Quem quer vencer precisa ir na contramão das ideias preestabelecidas sobre o que é possível ou o que é o sucesso. Precisa se fortalecer, entender o que realmente importa e filtrar seus pensamentos.

Você vai aprender com Pablo Paucar como construir as atitudes vencedoras para que sua cabeça tenha uma conexão automática com o raciocínio do sucesso. Além de encontrar as respostas que procura, vai entender como criar a disciplina para executar seu plano, sair do papel e não se deixar ser parado por obstáculos.

Em determinado momento da vida, Pablo começou a enxergar que precisava fazer mais pelo futuro que esperava para si mesmo até que, aos 18 anos, foi exposto ao mentor que mudaria a sua vida. Com os conselhos desse mentor, lendo e pesquisando histórias de sucesso, ele descobriu que existem princípios universais do sucesso que se repetem nas histórias de famílias muito ricas. Os princípios já foram ditos e repetidos muitas vezes ao longo dos tempos, mas a grande diferença está em quem consegue

agarrá-los para além da mesmice e entender em profundidade o significado deles.

O que é a luta de quem tem a mentalidade certa? Por trás de frases que muitas vezes podem parecer algo comum, existe o segredo de quem conseguiu romper padrões e conquistar a vida com a qual sonhou. O futuro é de quem consegue aprender e caminhar nessas palavras, adaptar esses ensinamentos ao seu dia a dia e gerar uma mentalidade automática que sempre aponte para o sucesso, sempre decida em favor próprio, sempre enxergue a saída dos problemas.

Aqui você encontra palavras que, por mais comuns que possam parecer, têm o poder de mudar vidas. Todos os ensinamentos apresentados neste livro foram testados na vida do autor e na de milhares de pessoas, e vêm enriquecendo mentes privilegiadas há décadas. Você já se pegou desejando ter a disciplina necessária para uma história ou para um negócio de sucesso, para ter orgulho de si mesmo? Este é o momento de encontrar o segredo para vencer essa grande luta na qual o maior adversário é você mesmo. Assim como o ancião Cherokee ensina na história que contei, é a minha vez de pedir a você: alimente o lobo que vai realizar seus sonhos, é hora de fazê-lo lutar pela vida que você sempre mereceu.

ROBERTO SHINYASHIKI

Psiquiatra e palestrante, é autor de best-sellers como *Problemas? Oba!* e *O sucesso é ser feliz*

INTRODUÇÃO

Caro leitor,

O que você lerá neste livro faz parte de uma coletânea de áudios que mudou minha vida há mais de uma década. Essa coletânea trata dos princípios de empreendedorismo e de lições de vida atemporais. As informações aqui contidas fizeram-me ver o mundo de uma maneira diferente.

Para um menino de 18 anos, o aprendizado aqui contido causou uma transformação mental. Por já ter passado pelo processo, acredito que esses ensinamentos podem fazer a diferença na sua vida também.

As ideias apresentadas neste livro já ajudaram mais de um milhão de brasileiros a melhorar a autoestima e a acreditar mais em si mesmos e em seus sonhos. Tenha certeza de que aqui estão os princípios que guiarão você na conquista do sucesso que sempre almejou. Desejo que o efeito dessa mudança de mentalidade seja o mes-

mo que eu tive – e que foi incrível! O segredo é iniciar o processo passo a passo, para, depois, os novos hábitos criados obrigarem você a continuar mudando. A decisão está em suas mãos.

A origem deste livro começa com minha história. Você vai saber quem eu sou, de onde venho, como consegui minha independência financeira e por que estou compartilhando isso tudo com você.

Considero que minha vida empreendedora começou quando eu tinha 17 anos. Eu estava procurando uma maneira de ganhar algum dinheiro para poder usar o carro que meu pai deixou para trás, quando se separou de minha mãe. Eu precisava de dinheiro para colocar combustível e assim poder usá-lo nos finais de semana para sair com meus amigos.

Minha primeira motivação foi essa. Se você não estiver motivado, nenhuma ação será tomada. Você precisa ter motivos para se mexer, para mudar ou progredir. Se isso não estiver entre as suas prioridades, nada vai acontecer na sua vida e você vai continuar do mesmo jeito. Eu queria ganhar dinheiro, porém sabia que não conseguiria um emprego, porque ainda não tinha me formado no Ensino Médio e não tinha experiência em nada. No entanto, sempre me considerei empreendedor. Sabe aquele menino cheio de ideias? Pois é, era eu!

Quando adolescente, com meus 15 anos, tinha vontade de ir à praia; então, pedia emprestada uma camionete e saía pelo bairro catando papelão, jornal velho e revistas,

de porta em porta, para vender e ganhar uns trocados. Isso já era o suficiente para eu viajar e me divertir com meus amigos. Viver com pouco e de forma descomplicada pode ser uma maravilha, em alguns casos. Eu simplesmente não me importava com viagens de carona ou de ônibus no melhor estilo pau de arara, sem portas nem janelas, algo típico daquela época em meu país, o Equador – até galinha se levava no teto desse tipo de ônibus!

Com 17 anos meu instinto empreendedor estava mais aguçado, e minha necessidade de dinheiro era ainda maior. Foi quando me lembrei de meus vizinhos, que antes guardavam os jornais e as revistas para eu vender, e fui procurá-los novamente, dessa vez para falar sobre entrega de queijo. Isso mesmo! O pai de um amigo tinha uma fazenda e ele produzia laticínios – queijos, iogurtes e outras coisas. E lá fui, oferecer o serviço de entrega em domicílio, com o argumento de que isso os pouparia de enfrentar longas filas no supermercado.

Desde muito novo percebi que oferecer solução para um problema até então não percebido pode se tornar um negócio e uma fonte de renda. Eu estava oferecendo o benefício da obtenção do queijo sem o desconforto e o esforço de sair de casa. Usando a mesma lógica, eu vendia o iogurte para meus colegas de aula. Eles iam jogar futebol no recreio e, no final, lá estava eu, com o iogurte fresquinho, poupando-os de subir até a cantina, que ficava no último pátio da escola, para tomar refrigerante. Eles compravam porque eu os convencia de que consu-

mir iogurte era a opção mais saudável, além de dar muito menos trabalho.

Era engraçado que, mesmo sem saber, eu estava iniciando uma atividade que iria gerar muito dinheiro em minha vida. Estava literalmente criando meu destino, definindo o que eu iria fazer o resto da minha vida. Depois dessa história, pode-se imaginar que não fazia o menor sentido eu me formar em uma faculdade e simplesmente me jogar em um emprego estilo CLT, não é mesmo? Eu gostava de pessoas, de comércio, de vendas e, é claro, de dinheiro entrando no meu bolso todos os dias.

Pouco tempo depois, eu ainda estava procurando meios de expandir, de progredir e de continuar empreendendo. Eu já estava perto de me formar no Ensino Médio e sabia que se fosse para a faculdade, como minha mãe tanto queria, iria precisar de mais dinheiro. Caso eu fosse montar um negócio próprio, como meu pai tanto queria, também iria precisar de capital inicial.

Eu acredito que quem procura, acha. Portanto, minha pergunta para você é: Você já encontrou a oportunidade que vai cuidar de você e de sua família no futuro? Se a resposta é não, a próxima pergunta é: Quanto tempo você investe semanalmente procurando essa oportunidade? Se você diz: “Quero mudar”, mas não busca esse sonho com persistência, isso tudo pode se tornar uma ilusão, pois nada que vale a pena acontece por acidente ou por milagre. Você não vai topar com o sucesso da noite para o dia, o sucesso não é uma casualidade, a fe-

licidade não vem por acidente, a riqueza não acontece por acaso. São metas e objetivos bem planejados e de longo prazo.

Preciso deixar claro uma coisa: muitas pessoas confundem orientações para o sucesso com autoajuda. Não é isso que eu quero que aconteça aqui – embora ambas sejam necessárias, pois como definir “mudança de vida” sem um pouco de autoajuda? Por exemplo, essa mudança pode significar perder peso. Para conquistar esse objetivo, é lógico que você vai precisar de motivação, e, ao mesmo tempo, de instrução, método e da sequência certa de ações que levarão você na direção apropriada... Por isso, acredito, sim, na autoajuda (motivação) e nas instruções (informação concreta e prática do que fazer). Resumindo, você precisa do conhecimento certo e de vontade ou de motivação para iniciar. Contudo, é primordial que os coloque em prática da maneira correta, para então ter o resultado que tanto almeja.

Bem, voltemos à minha história. Certo domingo, achei nos classificados um anúncio de um trabalho que oferecia um pagamento muito bom e que parecia interessante. Era uma proposta bem atrativa, mas não especificava direito do que se tratava. Mesmo assim, compareci à entrevista porque fiquei muito curioso. A pessoa que falou inicialmente comigo e que me explicou sobre o negócio era um médico mexicano; eu saí muito entusiasmado daquela apresentação, com o objetivo de conseguir o capital inicial para começar o empreendimento.

Sabe aquela pessoa que vai mudar sua vida? Ela pode estar mais perto do que você imagina. Aquela frase: “O mestre aparece quando o aluno está pronto”, pode, de fato, ser verdadeira. Sem eu saber, meu mentor estava parado bem ali na minha frente, ensinando-me coisas profundas sobre a vida e sobre o sucesso. Com o tempo, ele se tornou meu amigo e pude compartilhar com ele muitas lições valiosas. Ele me orientou sobre quais livros eu deveria ler, quais cursos fazer, como me vestir, como falar e como pensar, para que minha vida pudesse se transformar. Isso fez total diferença nos meus resultados, pois com ele aprendi a estabelecer metas, a mudar meu modelo mental e a me tornar mais disciplinado, para buscar meus sonhos com persistência.

O ser humano pode não ter os recursos, mas ele é recursivo, isto é, hoje você pode não falar outra língua, entender sobre negócios, internet, marketing ou vendas... Você pode estar sem dinheiro, não ter os contatos, tampouco as habilidades para aproveitar uma grande oportunidade e, mesmo assim, acabar dando certo naquela empreitada. Eu não tinha dinheiro para iniciar, todavia, era engenhoso, tinha imaginação e, sobretudo, sempre fui muito persistente e determinado.

Aquela proposta que meu mentor apresentou requeria um pequeno capital para iniciar e eu não tinha esse dinheiro, porém, naquele dia, quando cheguei em casa, encontrei o cheque da pensão que meu pai havia deixado em cima da mesa da cozinha. Nós usávamos aquele dinheiro

para comprar comida todas as semanas. Como sempre preferi pedir perdão a permissão, peguei o cheque e me lancei naquele negócio que eu tinha visto horas atrás, decidi iniciar. A partir daquele momento, eu fazia parte da equipe de vendas do meu novo amigo e mentor, do qual me tornei um aluno dedicado.

Descobri que aqueles vizinhos que compravam queijo poderiam se tornar clientes dos meus novos produtos. Sem saber, eu estava utilizando uma estratégia de marketing muito efetiva, pois é muito mais fácil vender mais ou novos produtos para alguém que já é seu cliente do que conseguir novos. O que notei com o passar do tempo e em todos esses anos de experiência com vendas é que aquela pessoa que já comprou algo com você tem muito mais chances de voltar a comprar comparado a alguém que nunca comprou antes.

Assim acabei montando minha equipe de vendas, como contarei no Capítulo 8, grande parte dela se desenvolveu na divisa com o Peru. Entretanto, em 1995, houve um conflito entre Equador e Peru que quase se transformou em uma guerra, e perdi todo o trabalho de um ano, pois, como a economia estava instável e havia a iminência de guerra, a equipe desistiu. Isso fez com que surgisse a ideia de sair do país, pois as coisas estavam se complicando.

Então, em 1996, escolhi o Brasil para fazer minha primeira empreitada internacional, sendo Curitiba a cidade eleita. O motivo da escolha dessa cidade nada teve de es-

pecial. Víamos alguns equatorianos buscando estudar em uma universidade de lá, era dessa forma que ouvíamos falar dela, e era tudo o que eu sabia da cidade.

Apenas um detalhe: eu não falava português e não conhecia sequer uma pessoa lá. Cheguei a Curitiba, quase morri de frio no primeiro inverno, deparei com a economia mais cara da América Latina, e as pessoas na cidade eram reservadas, o que tornava meu trabalho muito mais difícil. Comecei a entrar em desespero. Em meio a esse turbilhão, tive a ideia de panfletar para divulgar meu negócio e fazer clientes. Fui parar na esquina do Shopping Mueller com uma bolsa cheia de panfletos, óculos, boné e protetor solar. Foi então que me tornei o panfletista mais maluco do mundo.

Eu ficava nos semáforos e ia correndo entre os carros, entregando os papéis aos dois lados do corredor. Quando o sinal abria, eu voltava para o começo. Após os quinhentos primeiros panfletos, eu esperava que pessoas se interessassem pelo meu negócio ou pelo meu produto... O que não aconteceu. Fiquei muito triste, mas, ainda assim, não desisti. No dia seguinte, entreguei mil deles e, finalmente, algumas pessoas começaram a me ligar. Porém, como eu não falava português, as pessoas não entendiam o que eu dizia, e desligavam na minha cara.

No terceiro dia, entreguei 2 mil panfletos e mais pessoas me ligaram: algumas desligavam por não entender o que eu falava, outras tinham paciência para tentar me entender e outras ainda queriam conhecer meus produ-

tos. Como meu português era falho, eu não conseguia anotar direito os endereços para fazer as visitas e acabava perdido na cidade, sem conseguir chegar até os possíveis clientes. Voltava frustrado e a única coisa que tinha em casa para comer era macarrão instantâneo. Foram dias difíceis. Resolvi mudar a estratégia: decidi entregar 4 mil panfletos em um dia. Foi então que a coisa começou a funcionar. Comecei a conquistar um cliente por dia. Quanto a esse episódio, uma lembrança sempre surge. Lembro-me de uma vez em que uma pessoa desceu do carro e me chamou:

— Ei, menino, vem cá! Quero falar com você.

Eu fui.

— Nunca vi ninguém panfletar como você! Você não joga fora os panfletos no meio do dia em alguma lixeira, para dizer que terminou o trabalho. Você não coloca mais de um panfleto por carro para não desperdiçar e, quando alguém não gosta, amassa e joga fora o panfleto, você o recolhe, desamassa e coloca no carro seguinte. Você sai correndo quando o sinal abre para dar tempo de chegar à frente antes que ele feche para começar tudo de novo. Eu preciso de um menino panfletista como você na minha empresa. Quanto você cobra para panfletar?

Nesse momento, eu não sabia se ria ou chorava, até porque eu lembrava de minha mãe pedindo para eu voltar para casa o tempo todo, e também porque eu sabia qual era a comida que me aguardava todos os dias. Eu sabia que o que eu estava fazendo era definitivamente o tra-

balho mais árduo que eu tinha feito na vida. Foi quando respondi para o senhor:

— Cobro um dólar por panfleto. — Virei e fui embora.

Saí pensando: esse cara não sabe aonde eu vou chegar, e hoje com certeza posso afirmar que esse senhor não conseguiria imaginar os lugares que visitei, as pessoas incríveis que conheci, nem imaginaria que estou escrevendo este livro; eu também nunca mais soube da vida dele, pois ele nunca mais apareceu onde eu panfletava. Por isso, se você vir um menino panfletista na rua, não o subestime, as aparências podem enganar... E muito.

O tempo passou e os ensinamentos do meu mentor aplicados com disciplina e persistência fizeram com que eu liderasse uma equipe de milhares de pessoas espalhada em dez países e conquistasse minha liberdade financeira.

Alguns anos atrás, eu percebi que existia um número enorme de gente iniciando sua jornada empreendedora. Elas, provavelmente, estariam passando pelas mesmas dificuldades que eu passei. Foi então que senti a necessidade de compartilhar meus conhecimentos, por intermédio de áudios e vídeos na internet. O objetivo era encurtar a curva de aprendizado e crescimento dessa nova geração de empreendedores e evitar que cometesse os mesmos erros que eu, ajudando-a a conquistar seus objetivos de maneira mais rápida e sustentável.

A partir de todo o conhecimento adquirido nessa jornada de mais de duas décadas de empreendedorismo, surgiu o meu programa de treinamento: Mentalidade 2.0.

Ele está transformado neste livro e você pode ouvi-lo na íntegra no site: www.cdsmentalidade.com.br.

Tenho certeza de que este livro vai gerar um impacto positivo na sua vida, se você se dedicar a estudá-lo com disciplina. Como eu disse antes, aqui estão todos os princípios que mudaram minha vida e que podem mudar a sua também. O melhor presente que você pode dar a sua família é se tornar uma pessoa vencedora, pois quando você ganha, sua família, seus amigos, seu bairro e até seu país também ganham. Meu desejo é que sua luz comece a brilhar e que juntos iluminemos ainda mais vidas.

1



A ARMADILHA DOS 40 ANOS

Desde pequena, Maria aprendeu que se ela se esforçasse, estudasse, fizesse faculdade e tivesse uma boa formação, ela teria as melhores oportunidades no mercado de trabalho e seria mais competente. Isso significava que quanto mais diplomas ela tivesse, melhor a empresa que atuaria ou até mesmo conseguiria um bom cargo num concurso público... Essa era sua percepção do caminho do sucesso. Assim, ela acreditava que deveria trilhar sua jornada para chegar ao emprego tão desejado, mas aos 40 anos viu-se presa numa armadilha.

Ela sai de casa com os filhos ainda dormindo, enfrenta um trânsito horrível, chega ao emprego e fica lá oito horas com um chefe de quem não gosta. Na saída, mais uma vez o trânsito caótico, para, no final do dia, encontrar os filhos dormindo. Ela literalmente sentia que sua casa estava mais para um hotel, afinal, a única coisa que ela fazia lá era comer e dormir...

Maria liga a televisão apenas para fugir da própria realidade, assiste a *reality shows*, come alguma coisa congelada para não ter de lavar louça. E assim foi durante quarenta anos. Ela viveu tudo isso somente para descobrir que a aposentadoria – aquilo que seria sua garantia de segurança e sucesso e que lhe permitiria viver “seus anos dourados” no melhor dos casos, se tornaria 40% do que ela recebia anteriormente – e seria utilizada, na grande maioria das vezes, para comprar remédios.

Ela se enredou na percepção de que a vida passou, e de que o inconsciente coletivo de fazer o que é socialmente esperado transformou-se em uma prisão. Isso sem contar que podem ter acontecido inúmeras outras coisas: o plano de carreira se perdeu no caminho, ela perdeu o emprego, ficou sem salário fixo, sua renda mensal ficou insuficiente, e era o único suporte que ainda tinha.

Talvez você, assim como eu, já tenha ouvido que estudar é a garantia de sucesso. Talvez tenham te falado que a melhor coisa era ter um salário fixo, pois isso traria segurança. Talvez você seja uma das pessoas que cresceram escutando sua família falar sobre como seria bom ser um funcionário público.

Por que vivemos uma vida assim?

A causa desse problema é a educação tradicional. O século passado foi o século do emprego; as pessoas queriam ser empregadas por grandes empresas e praticamente não existia o termo “empreendedorismo”. Nessa época,

foi ensinado que a maneira de garantir sua estabilidade era estudar muito, acumular o máximo de diplomas e seguir carreira numa empresa de boa reputação, ou no governo.

A geração baby-boomer tinha como principal objetivo acumular dinheiro. Ela surgiu logo depois que os soldados voltaram para casa após a guerra; houve o nascimento de um bilhão de bebês, entre 1945 e 1962, originários dessa geração. Essas pessoas são as que valorizaram o emprego fixo e a estabilidade, tudo com o propósito de juntar riquezas. O resultado disso foi a perda de qualidade de vida, de tempo com a família e, até mesmo, de saúde. Um preço alto a se pagar, com filhos crescendo e acompanhando os pais nessa correria. Essa mentalidade vem passando de geração a geração, e é o que eu costumo chamar de “a herança da mentalidade de empregado”.

A mentalidade de empregado foi originada em função de nossa educação. A escola tradicional foi moldada seguindo o modelo prussiano, o qual era formado a partir de treinamentos para a guerra – o exército da Prússia foi treinado dessa forma. Com a Revolução Industrial, houve a necessidade de treinar pessoas para trabalhar nas fábricas. Então, percebeu-se que adaptando o modelo prussiano para as escolas, conseguiam-se operários para exercer funções repetitivas, mecânicas, impedindo-se, assim, que criatividade, espontaneidade e opiniões atrapalhassem a velocidade de produção.

Dessa maneira foi criada a metodologia de ensino tradicional, que busca moldar pessoas para trabalhar nas fá-

bricas. Veja a quantidade de semelhanças que temos nesse modelo: instalações com muros, horários para entrar e para sair do trabalho e também para breves descansos, uniformes, avaliação baseada num cronograma rígido e predeterminado, silêncio durante as aulas e obediência ao professor.

Então, pergunto a você: Quantas coisas que você aprendeu no passado estão travando seu progresso? A vida evolui se você aprende e desaprende. Nosso cérebro é como um computador que está vazio e vai sendo carregado com arquivos de “terminações.exe”. Essas terminações significam que os arquivos são executáveis; eles vão executar comportamentos. O problema se dá quando esses arquivos são muito antigos, como um PowerPoint, que não roda mais, ou como um WhatsApp, que precisa ser atualizado.

Já pensou se algum deles vier com vírus? Com vírus de descrença, de medo, de incapacidade ou de negatividade? Nós precisamos nos livrar desses programas e desaprender aquilo que não funciona mais. Não ter dinheiro é ruim, mas a ignorância é o pior que pode acontecer a uma pessoa. Agora, imagine estar sem dinheiro e ser ignorante. Vou dizer uma coisa: O sucesso deve ser estudado, tanto quanto a Matemática ou a Medicina. O grande problema é que as pessoas pensam que para ficarem ricas, basta trabalhar duro. E esquecem que a riqueza, assim como a felicidade ou mesmo um casamento feliz, são temas de estudo e podem ser conquistadas seguindo uma “receita”.

Tenha clareza de onde você está e tome uma atitude

Obter a informação e se certificar de que ela esteja correta podem fazer toda a diferença. A informação que vem em forma de livros só pode ajudar se você desenvolver o hábito de ler todos os dias. Porém, algumas pessoas preferem assistir à TV e essa é a mudança que devem fazer. Não existe diferença entre o cego incapaz de enxergar o caminho e aquele que enxerga, mas não quer seguir o guia; os dois se perdem. Assim, também não há diferença alguma entre aquele que não pode ver as letras daquele que mesmo sendo capaz de enxergar não quer ler. Ambos ficarão sem aquela informação. Acredito que o verdadeiro analfabeto poderia ser aquele que, tendo opção de ler e aprender como melhorar seus resultados, ainda assim prefere assistir à novela.

Nós aprendemos com tudo o que nos rodeia. Tudo é informação e ela chega por meio dos cinco sentidos: tudo o que tocamos, vemos, sentimos, ouvimos ou experimentamos é informação. Aprendemos apenas observando, percebendo o que acontece a nossa volta. Uma das melhores maneiras de aprender é observar a nossa vida, nossa própria experiência, nossos erros e acertos. Olhar para nosso passado e deixar que ele nos ensine. Contudo, muitas pessoas o levam como um fardo. Deixe que ele se torne apenas uma fonte de aprendizado. Aquilo que você fez de errado só vai prejudicá-lo se você continuar insistindo no erro. A pergunta é: Se você já descobriu que o caminho que está seguindo não o conduz para onde você

quer ir, quanto tempo mais você vai esperar para tomar uma atitude e corrigir o rumo?

Meu mentor costumava me fazer a seguinte pergunta: Você já pegou um ônibus errado alguma vez? Alguém falou que aquele ônibus levaria você para o destino desejado? Assim como alguém disse que você tinha de estudar, tirar boas notas, fazer faculdade, conseguir o emprego estável, se comportar, cumprir todas as obrigações e esperar a aposentadoria. As pessoas dizem isso o tempo inteiro, a sociedade descreveu esse caminho como sendo florido e com um lindo arco-íris no final.

Entretanto, de repente, você percebe que o caminho não é como o descrito. E que esse arco-íris está mais para uma miragem um tanto cinzenta. Será que o plano tradicional está errado? Nesse momento, você se questiona e descobre que efetivamente o ônibus está indo na direção errada, que, no modelo tradicional, não está a vida que você busca, as férias que sonhou, ou a renda que merece. Nesse momento, você tem três opções:

Digamos que você é positivo. O cara positivo acredita que as coisas vão mudar do nada, afinal ele é otimista. Ele continua no ônibus, porque acredita que no próximo semáforo, ele vai fazer o retorno. Ele acha que o chefe dará um aumento, que o próximo governo resolverá tudo, que a crise acabará, que os preços cairão e que sua situação melhorará. Ele cruza os dedos, esperando que tudo isso aconteça, sem que ele precise tomar uma atitude. É aquele cara que não pagou a conta de luz, mas ele é otimista,

e acredita que a luz não será cortada. Ele quer ir de São Paulo à Bahia com 1 litro de combustível, com a luz do carro piscando e ele acredita que vai dar. É um otimismo ingênuo. Ele é o passivo.

A segunda opção é você ser negativo. Você reclama, se queixa, responsabiliza os outros, não se conforma de ter entrado no ônibus errado, mas tem medo de descer dele, afinal você está acompanhado de vários colegas. Será que realmente o caminho é o errado? Ele é o reativo.

Por fim, você pode adotar a atitude que as pessoas de sucesso têm: Levantar e pedir ao motorista que pare para você descer. Isso não é fácil e requer coragem e visão. É necessário reconhecer quando uma coisa não faz bem a você, quando um caminho e um rumo não agradam, quando você está se desviando de seu verdadeiro propósito, e ter a coragem de corrigir. Descer do ônibus não é uma tarefa fácil, pois você tem mais vinte conhecidos que estão no mesmo ônibus e que vão dizer que você ficou louco. Porém, preste atenção. Se já estiverem chamando você de louco, pode ser um bom sinal, porque os que estão são não geram as transformações que mudam a vida de milhões de pessoas. Precisa-se de certa dose de loucura para fazer o que Steve Jobs fez, para acreditar no que Walt Disney acreditou, para enxergar pelos olhos de Gandhi.

Você também pode aprender com a experiência dos outros. Pode não ser você a entrar no ônibus errado; você pode ser um mero espectador, assistindo à vida das outras pessoas e aprendendo com isso.

Se estiver em determinada profissão, você não precisa ter uma bola de cristal para saber como será seu futuro. Apenas observe a vida de seus colegas mais antigos e você vai entender para onde o ônibus está indo. Você não precisa fumar durante vinte anos para saber que isso poderá gerar um enfisema pulmonar. Você pode ir a um hospital, olhar para aquela pessoa que fumou por vinte anos e que hoje tem câncer, para avaliar se essa fórmula serve para você. Você não precisa ficar quarenta anos num emprego para só então descobrir que a aposentadoria não foi aquilo que prometeram. Você conhece algum aposentado? Como ele está? Como ele vive? Ele está feliz? Você quer isso para você? Observe o futuro daqueles que já estão onde você quer estar e faça suas escolhas.

Nossa vida é como um barco exposto ao vento das circunstâncias, já dizia meu outro grande mentor, Jim Rohn (um renomado filósofo de negócios estadunidense que conheci com apenas 19 anos, num seminário em Miami, e que, com apenas um par de conversas, pude perceber o quanto era sábio. Pouco tempo depois, fiquei sabendo que ele tinha sido o professor de Anthony Robbins, Brian Tracy, de T. Harv Eker e de outros grandes líderes e treinadores de classe mundial).

Ele costumava dizer que esse vento pode levá-lo a se chocar contra as rochas do fracasso. Você não tem o controle do vento, porém, você pode, sim, mudar a posição de sua vela. Pequenos graus no timão do barco de sua vida podem fazer uma grande diferença nos próximos

cinco ou dez anos. Observar a vida de outras pessoas pode ser como escutar aquele barulho de uma cachoeira quilômetros a sua frente. Imagine uma balsa sem remos nem motor indo em direção a uma cachoeira. Conseguir ver isso com antecedência fará com que você seja capaz de tomar medidas urgentes, pois a 30 metros antes de cair, nada mais poderá ser feito.

Para quem está procurando seguir um novo caminho e ser independente, desenvolver mentalidade empresarial é o maior desafio. Criar novos hábitos e estabelecer muita disciplina, mesmo que tenha de fazer certas tarefas indesejadas, mesmo que apareça uma atribuição difícil, mesmo que tenha medo, mesmo que falte apoio. Este é o ponto em que se diferenciam meninos de homens. Ninguém vai acordá-lo para ir trabalhar, afinal, você não tem mais chefes. Você precisa especificar seus objetivos e metas com maturidade, você escolhe o ritmo de progresso que quer ter e é justamente aqui que a maioria das pessoas desiste, pois não consegue lidar com emoções negativas.

Muitas vezes, quando os resultados não aparecem no início, e depois de algumas tentativas, as coisas continuam a não acontecer, as dúvidas e frustrações tomam conta. Quem conseguir superar essa mudança emocional terá sucesso. Não escute críticas nem opiniões negativas, pois é comum as pessoas a sua volta, que estão cegas e não enxergam a oportunidade vista por você, não acreditarem em seu investimento. Um empreendedor é relativamente solitário em seus inícios e precisa se afastar daqueles que não apoiam

seus projetos. Mas, quando alcançar o sucesso, todo mundo vai querer ficar por perto, e o reconhecimento aparece. Conseqüentemente, ele comprova que estava certo.

Desde o princípio, você precisa demonstrar comprometimento com seus sonhos, trabalhando com seriedade em sua meta, tendo o desejo e decidindo fazer com que ele se torne realidade. A falta de seriedade e de consistência faz com que muitos iniciem o caminho do empreendedorismo, mas poucos terminem.

Lembre que é sua responsabilidade, você precisa assumir 100% do controle de seu novo empreendimento. Não espere que outros façam aquilo que você precisa fazer, aprenda tudo sobre o negócio para depois delegar tarefas ou treinar sua equipe. Nunca pare, por motivo nenhum, apenas faça ajustes e continue.

Colocando o conhecimento em prática

EXERCÍCIO DE AUTOCONHECIMENTO:

VOCÊ SE CONHECE BEM?

Trata-se de uma das principais perguntas que você deve se fazer, pois sua vida é reflexo daquilo que você é e do que acredita. Este livro está cheio de ferramentas que irão ajudá-lo a buscar sua melhor versão. Todavia, você não saberá se os exercícios aqui propostos funcionam, se não os colocar em prática.

Esse é o grande segredo: Tudo depende de você! Ninguém poderá fazer isso em seu lugar, pois ninguém conhece melhor sua vida, seus desejos e sentimentos!

Então, a primeira coisa que você deve fazer é assumir responsabilidades. Sim, este é o primeiro passo. Assuma as rédeas da sua vida, e assim construirá a vida que sempre sonhou.

Para começar, gostaria que você pegasse um papel e uma caneta, pensasse por um momento e respondesse as perguntas a seguir. Elas apontarão uma direção e ajudarão você a ter mais clareza.

1. ENUMERE DEZ FRASES QUE VOCÊ FALA A SI MESMO TODOS OS DIAS, CINCO POSITIVAS E CINCO NEGATIVAS. POR EXEMPLO:

Positivas

Eu sou merecedor de todo meu sucesso.

Estou no controle da situação.

Eu enfrento meus medos.

Negativas

Isso sempre acontece comigo.

Eu sou incapaz de fazer isso.

Eu não consigo.

2. PEÇA FEEDBACK PARA PESSOAS PRÓXIMAS.

Num primeiro momento, esse exercício pode parecer um tanto desafiador e estranho, mas você se surpreenderá com aquilo que tem demonstrado aos outros. Já vou alertá-lo de que muitas pessoas evitam este exercício, pois, no fundo, sentem medo do que vão ouvir.

Porém, gostaria que você não tivesse medo de perguntar. As respostas vão ajudá-lo a melhorar cada vez mais como pessoa, pois você saberá onde precisa tomar uma atitude.

Escolha algumas pessoas em quem realmente confie e que aprecie, que conheçam bem você, e faça as seguintes perguntas:

Você acha que o que eu faço hoje me ajudará a atingir meus objetivos?

Eu poderia melhorar minha *performance* de alguma maneira? Como poderia fazer isso?

Em sua opinião, existe algo que eu deva parar de fazer?

Você acha que posso estar me sabotando de alguma maneira?

3. ANALISE SEUS RESULTADOS.

Tudo o que você faz na vida tem resultados, e eles não mentem. Sim, pode parecer duro ter de encarar esse fato, mas é a verdade.

Agora, gostaria que você parasse para analisar com calma e muita honestidade seus resultados. Você pode se fazer as seguintes perguntas:

Eu estou feliz com o que faço hoje?

Eu ajudo as pessoas que fazem parte da minha vida a serem mais felizes?

Minha vida está organizada? Há equilíbrio nela?

Como está minha saúde? Tenho dormido bem? Tenho disposição para lutar todos os dias pelos meus sonhos?

Como estão meus hábitos alimentares? Estou saudável e em boa forma?

Essas são algumas perguntas que refletem o que seu comportamento tem trazido para sua vida. Tudo o que fazemos tem resultado e efeitos. Basta reservar um tempo para observar o que a vida mostra a você.

2



**SUA
MENTALIDADE VEM
PRÉ-FORMATADA**

Já disse anteriormente que acredito que o cérebro é como um HD virgem de computador, sendo carregado ao longo da vida com arquivos “.exe” – que são executáveis. Alguns desses arquivos foram inseridos lá atrás, por nossos pais quando estavam nos criando, mas são muito antigos e podem não “rodar” mais no ambiente em que nos encontramos. Sabe aqueles programas muito antigos que travam ou até mesmo não funcionam mais quando você tenta abri-los em um computador moderno? Pois é a isso que me refiro.

Você se lembra da armadilha dos 40 anos? Por que meus pais insistiram para que eu estudasse muito, me formassem numa boa faculdade e tivesse um bom emprego? Porque foi exatamente isso que eles aprenderam como modelo de carreira estável e de sucesso. Se eu não tivesse outras fontes de informação sobre o mesmo assunto, é provável que eu também acreditasse nisso como a única opção para ganhar dinheiro e sustentar minha família.

Eu costumo dizer que os pais sempre querem o melhor para seus filhos. Eles são bem-intencionados, porém, às vezes, mal informados. Eles nos passam os conselhos que escutaram quando pequenos, sem perceber que alguns desses arquivos não se aplicam mais à nossa realidade atual e que estão até mesmo proporcionando decepção e frustração para quem ainda insiste em rodá-los.

Existe uma história bastante comum – provavelmente conhecida por você – que exemplifica claramente o que quero dizer.

Um homem foi jantar na casa do amigo na noite de Natal. A mãe do anfitrião aparece com metade de um peru na bandeja. Intrigado, o convidado pergunta ao amigo:

— Por que sua mãe serve apenas a metade?

— Sabe que eu não sei. Minha mãe sempre fez assim.

— Você se importa se eu perguntar?

— De maneira alguma.

— Senhora, por que há apenas a metade do peru na bandeja?

— Não sei bem ao certo, mas minha mãe sempre serviu assim.

Por coincidência, a avó também estava presente. O convidado não aguenta e pergunta:

— Pelo visto, foi a senhora quem criou a tradição, não é? Mas por que servir apenas a metade do peru?

— Veja bem, meu filho. Eu também não sei o porquê; só sei que minha mãe também o fazia — disse a idosa.

O amigo, incomodado com a dúvida, chega ao ponto de perguntar pela bisavó, que, por acaso, estava dormindo. Foram todos acordá-la.

— Bisa, me desculpe por acordá-la, mas a senhora pode nos dizer por que sempre nos servia o peru de Natal pela metade?

— Ai, meu filho, é porque o peru não cabia inteiro no meu forno e eu tinha de parti-lo. Agora me deixe dormir.

E você, será que ainda serve o peru pela metade?

O perigo da chamada e tão sonhada “estabilidade”

Talvez, no passado, aposentadoria fosse uma maneira de se manter seguro, mas acredito que hoje seria muito perigoso contar apenas com seu emprego para se sentir protegido. Este século requer que você desenvolva múltiplas habilidades, que se torne polivalente, que esteja disposto a empreender, que seja criativo e sempre alerta às mudanças contínuas do mercado, da economia, do seu país ou do seu nicho de interesse. Atente-se às necessidades das pessoas, ao que compram e, mais importante, às profissões que têm data de validade próxima de expirar.

Nesse ponto, preciso esclarecer uma coisa importante, caro leitor. Muitas vezes, no decorrer deste livro, vou falar sobre empreendedorismo. O que preciso que fique bem claro é que não considero empreendedor somente aquela pessoa que tem ou está disposta a abrir uma em-

presa. O empreendedorismo vai muito além: Empreender é uma atitude! Você pode ser um empreendedor tendo um emprego, pois isso depende da maneira que exerce suas funções e busca soluções para os problemas que surgem. Empreender é uma maneira de ver as coisas com outros olhos, é ser proativo, é ser protagonista e buscar resolver os problemas que aparecem sem esperar que os outros peçam. É pesquisar inovações e aplicá-las, correr riscos calculados e enxergar diferentes maneiras de fazer o que sempre foi feito, visando melhorar os processos. Preciso esclarecer isso agora e ter ciência de que você entende o que eu chamo de empreender: é a atitude empreendedora e não somente o ato de ter uma empresa ou um negócio, como esse tema é comumente usado.

Imagine se alguém pudesse prever que indústrias inteiras poderiam vir a desaparecer, como aquelas ligadas à produção de máquinas de escrever, de fitas cassetes, de fax e outras tantas que fabricavam coisas que caíram em desuso. Se você tiver menos de 20 anos, vai ficar perdido com tudo isso aqui, mas pergunte ao seu pai, ele vai contar a você. Empresas gigantescas, como Blockbuster – uma loja famosa de aluguel de vídeos –, foram substituídas pela Netflix – o maior portal de aluguel de filmes por assinatura. Quem poderia imaginar? Por isso, Jim Rohn sempre dizia para observar e aprender o máximo do seu meio ambiente, do que acontece com a economia, com as tendências e com a experiência de outras pessoas, pois ninguém conhece o amanhã.

Robert Kiyosaki, autor de *Pai rico, pai pobre*, diz que aquele que só procura segurança paga muito caro por ela, pois segurança se paga com liberdade. Por causa do salário pago por seu chefe, ele decide se você vai poder sair mais cedo para o programa na escola de seus filhos ou não, se você poderá ter o dia livre no aniversário deles ou não. Ele possui o controle sobre seu horário de chegada e de saída, sobre o intervalo para o almoço e quantos minutos tem para se alimentar, o tipo de férias que você tem, o uniforme que usa na empresa. Tudo isso acontece porque você decidiu trabalhar pela segurança de um salário.

A menos que você use seu emprego como fonte de aprendizado, e seu espírito empreendedor faça você trabalhar com atitude de dono. Certamente, isso fará com que você ganhe muitas promoções dentro da empresa e cresça dentro dela. Se agir assim, seu salário aumentará muito e compensará o tempo dedicado. Com a mentalidade certa, você vai administrar esse dinheiro corretamente e, no final, vai poder se tornar independente mediante um projeto próprio e ainda deixar outras pessoas da sua empresa inspiradas com seu exemplo.

Quem vive buscando segurança no emprego fica numa posição muito frágil. A maioria das pessoas, em vez de sentir a verdadeira segurança, vive com medo de ser demitida, com medo de que a empresa reestruture seu quadro de funcionários e que perca suas regalias, ou até mesmo seu cargo. Isso não acontece somente com os empregos

básicos e de início de carreira, ocorre também com altos executivos que deram sua vida pela empresa, porém se acomodaram e acharam que eram insubstituíveis, e que em algum momento de crise econômica do país são demitidos. De fato, muitas empresas dispensaram grande parte de seus colaboradores. Uma pessoa que tinha alto salário, às vezes não pela sua capacidade ou *performance* atual e sim pela sua trajetória e pelo seu tempo de serviço, dificilmente consegue o mesmo salário em outro lugar.

Em outros casos, empresas trocam de colaboradores para diminuir custos. Elas substituem alguém com plano de carreira avançado por pessoas mais jovens que possuem pós-graduação, falam três línguas e entram na empresa ganhando a metade dos outros colaboradores com vinte anos de carreira.

De onde vem tudo aquilo que você sabe hoje?

Nosso conhecimento atual origina-se de tudo o que vemos, sentimos, cheiramos, ouvimos ou degustamos, ou seja, dos nossos cinco sentidos. Quando nascemos, tudo é informação, o frio, o calor, a fome, a dor, o carinho, o prazer, tudo... o cérebro registra absolutamente tudo. Quando crescemos, escutamos o que nossos pais falam, o que os vizinhos dizem, o que nossos colegas de aula comentam, o que ensina o professor, o rádio ou a televisão. Tudo o que lemos ou experimentamos se torna informação, porém ela pode vir infectada por alguns tipos de vírus: da descrença, da incapacidade, do medo, fazendo com que

surja o fracasso. Isso porque, assim como um computador que executa programas, o cérebro recebe as ideias, as transforma em pensamentos e executa o comportamento e as ações, gerando resultados oriundos desse processo.

Lembre-se de que as coisas não são como nós as vemos. Elas são vistas como NÓS SOMOS. Todos aqueles arquivos instalados em nosso cérebro executam comportamentos e determinam resultados. Tudo aquilo que decidimos está predeterminado por nossas crenças, pela nossa mentalidade.

O medo e a dúvida geram a negatividade e o pessimismo

O medo funciona da mesma forma que ter um par de óculos de lentes verdes. Tudo a volta passa a ser verde. Se aparecer um carro branco, ele será percebido verde-claro, se aparecer um carro preto, ele será verde-escuro, mas, ainda assim, verde. Entretanto, isso não está errado, pois é a cor realmente enxergada e percebida, é a sua realidade. Se a pessoa usar os óculos de crise, é crise que ela enxergará, e não oportunidades. E se trocássemos por um par de outra cor? O do sucesso. E se você passar a enxergar oportunidade quando aparecer crise? Você poderia ficar atento e tirar proveito da crise generalizada antes que ela acabe. Não seria legal aprender como fazer isso?

Em tempos de crise, é possível ficar rico? Sim. Contudo, como isso é possível se todo mundo está em crise? Bom, cada vez que vou a um restaurante elegante e não há lugar para estacionar, digo para quem estiver comigo:

“Olha a crise!”. Daí, você vai para uma boate cara e não tem como andar lá dentro de tão cheia que está: “Oh, a crise!”. E um show da Madonna ou do U2 com preço de ingressos absurdos, lotado e esgotado: “Olha a crise!”. Nas Olimpíadas, será que alguém quis ficar de fora? Pessoas do mundo todo chegaram e gastaram uma fortuna em passagens, hospedagens e alimentação, sem contar os ingressos, para bater palmas para suas equipes favoritas. Dá para entender que quando a pessoa quer, a crise desaparece? Que é uma questão de foco? Aliás, onde está seu foco? Quando o país está prosperando, há pessoas que estão quebrando, e quando o país inteiro está em crise, há pessoas que estão ficando ricas. Isso significa que não tem relação com as circunstâncias exteriores, e sim com nosso modelo mental, com nosso interior, com nossa visão, nossas decisões econômicas e com nossa atitude.

Seus resultados externos são apenas uma representação de seu mundo interior, de seus pensamentos e de suas emoções. Como diria T. Harv Eker, escritor e palestrante, seus frutos são o resultado das sementes que estão embaixo da terra. Nós não podemos modificar o fruto no galho da árvore, o que podemos fazer é plantar novas sementes de frutos diferentes.

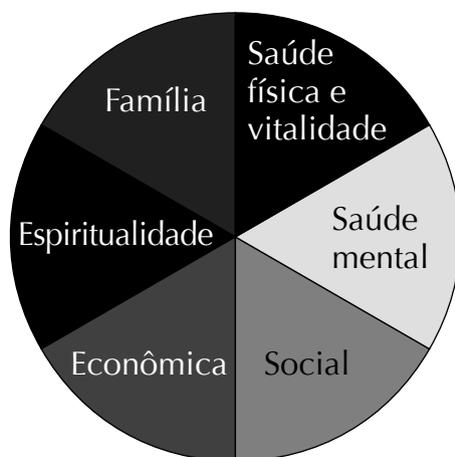
Seja consciente de que a felicidade é um fruto, a riqueza é um fruto, a saúde e a sabedoria são frutos e, do lado oposto, a doença, a ignorância, a pobreza e a tristeza são frutos também. O que muda são as sementes que você planta todos os dias.

Crenças limitantes

Por conta de arquivos antigos e com vírus, muitas pessoas desenvolvem um modelo mental em crise e com limitações. Entre as muitas crenças ligadas ao dinheiro e ao sucesso, existem três principais que costumo abordar em minhas palestras. A primeira diz que o dinheiro não traz felicidade. Nesse ponto, quero esclarecer que sucesso não é medido em quantidade, é um estilo de vida em que todas as áreas convivem em equilíbrio. No lugar de olharmos apenas para nosso saldo bancário, como uma métrica de felicidade, deveríamos adotar uma pontuação para diversas frentes: condição física, ligada à saúde e à vitalidade; intelecto ligado à saúde mental; qualidade das relações, ligada à saúde social; finanças pessoais, ligadas à saúde econômica; relação com o criador, ligada à saúde espiritual e, por fim, a área familiar.

Veja abaixo um gráfico bastante utilizado pelos *coaches*.

Roda da Vida



Este é um arquivo de divulgação para uso e distribuição exclusiva do autor.

É proibida a distribuição ou comercialização do mesmo.

Este arquivo possui um dispositivo antipirataria (DRM) que pode rastrear a sua distribuição indevida.

Todas as áreas são importantes e o sucesso em uma frente não compensa o fracasso nas demais. Quando dizemos que o dinheiro traz ou não felicidade, estamos misturando as áreas. Seria o mesmo que dizer: “um bom relacionamento familiar vai me trazer mais músculos”. Músculos são trabalhados com atividade física, na academia. Um relacionamento duradouro pertence à outra área. Seria o mesmo que querer criar músculos para ficar mais inteligente, são áreas diferentes. Felicidade está na área espiritual, e dinheiro, na econômica. Sendo assim, o dinheiro não traz a felicidade. Eu costumo brincar que se a pessoa está andando na rua e encontra uma nota de 100 reais jogada no chão, como ela ficaria naquele dia? E se o cara não recebeu seu pagamento na data certa e está com várias contas atrasadas, como fica naquele dia?

Mas voltando ao nosso assunto: do mesmo jeito que existem pessoas ricas e felizes, há pessoas ricas e trancadas no quarto com depressão. Enquanto isso, entre as pobres, existem as que são felizes e as que ficam se queixando do preço do feijão. Agora, se você escolheu ser infeliz de qualquer jeito, é melhor chorar em Paris...

O ponto que quero que você preste atenção é o seguinte: mais do que felicidade, o dinheiro traz conforto. Há quem faça a viagem da Bahia para São Paulo de ônibus e feliz, mas é claro que de avião é mais rápido e confortável. Precisamos ser mais práticos na vida. Se eu acreditar que muito dinheiro me fará infeliz, minha mente me leva-

rá a fazer de tudo para ficar pobre. Esse processo acontece no subconsciente.

A segunda crença limitadora em relação ao dinheiro que mais trava as pessoas é de que ele não é o mais importante. É lógico que existe uma lista de coisas “mais importantes” do que o dinheiro: amor, realização, paz, felicidade, saúde, entre outras; mas nenhuma delas substitui o dinheiro. Não posso ir à farmácia e comprar remédios pagando com 1 quilo de amor. Não dá para ir à concessionária e pagar uma parte de um carro com felicidade, uma parte com satisfação, e o restinho que faltar com dinheiro. Se os sapatos que você usa são adquiridos com dinheiro, ele é importante; se a escola de seus filhos é paga com dinheiro, ele é importante; se a comida que você compra é paga com dinheiro, ele é importante.

Acredito que temos de viver com certas regras, e o dinheiro é o meio de troca de bens e serviços que precisamos todos os dias. Se você entender primeiramente isso, vai corrigir sua atitude em relação ao dinheiro e, dessa maneira, quando ele chegar em suas mãos, inconscientemente você vai desenvolver uma relação saudável com ele. Para mim, ganhar dinheiro significa ter maior capacidade para cuidar de outras áreas e também mais tempo livre. Aqueles que repetem e acreditam que o dinheiro não é importante às vezes têm dois empregos, lutam, se esforçam e dão duro na dupla jornada, para, no fim do mês, conseguirem aquilo que eles achavam que não era importante. Isso não faz sentido, você compreende? Seria

como acelerar o carro com freio de mão puxado. Fica difícil avançar desse jeito.

A terceira crença mais comum é de que o dinheiro muda as pessoas, e acredito que o dinheiro, assim como o álcool, só amplifica aquilo que a pessoa já é. Se ela é boa, quando tiver muito dinheiro ajudará os outros, auxiliará crianças e financiará hospitais. Se a pessoa já é ruim, ela ficará pior, pois agora ela tem poder. Se a pessoa gostava de viajar, ela vai conhecer o mundo. Se gostava de álcool, ela beberá uísque. Por isso, mais importante do que TER é SER, porque quando tiver muito dinheiro, seu SER será amplificado, e aí vamos admirá-lo ou vamos nos desapontar.

Você atrai o que emite (cuide das vibrações de seus pensamentos)

Assim como a mente é feita de arquivos, cada arquivo em nossa mente produz uma vibração, que pode ser de alta ou de baixa frequência. Na verdade, somos como antenas de rádio que captam e emitem vibrações, e cada vibração recebida pela nossa mente gera pensamentos, que atraem outros pensamentos semelhantes. Se a energia recebida for positiva, tornamo-nos um ímã para que pessoas e circunstâncias de acordo com tais vibrações apareçam em nossas vidas.

Ao tirar fotografias com uma câmera (especial) microscópica, o pesquisador japonês Masaru Emoto descobriu que gotas de água congeladas, que foram expostas a di-

versos tipos de mensagem ou de vibração, formavam imagens totalmente diferentes. Assim, por exemplo, uma gota de água exposta à mensagem “odeio você” tinha uma forma estranha e escura, e uma gota de água exposta à palavra “obrigado” tinha uma forma luminosa, harmônica e bonita. Sua teoria afirmava que, como seres humanos, somos formados por 80% de água, e, portanto, estaríamos fortemente influenciados pelas vibrações daquilo que escutamos ou do que dizemos a nós mesmos. É isso o que vamos abordar nos próximos capítulos.

Nada acontece por acaso. Tudo o que acontece é por causalidade. Alguma coisa que você descobriu não foi por acaso, você já estava procurando mentalmente, e ela foi apresentada a você. Você a atraiu de forma mental.

Napoleon Hill, escritor estadunidense influente na área de realização pessoal, em seu livro *Pense e enriqueça*, falou muito sobre a visualização, o desejo e a autossugestão para atrair as coisas que você procura. Você se torna o ímã que atrai o tipo de vida que tem, os carros que dirige, a casa em que mora e até as amizades que possui. Você atraiu tudo isso.

É muito comum ver pessoas que reclamam de tudo se conectarem com outras que reclamam; pessoas fofoqueiras se juntam a outras que ficam falando da vida alheia, e pessoas negativas adoram se relacionar com outras que vejam o mundo da mesma maneira que elas. Faz parte da mesma frequência, elas ficam sintonizadas no mesmo canal. Já as pessoas positivas, que se conectam e vibram

em uma frequência totalmente diferente, entendem que a mente é uma fábrica de imagens e que os pensamentos ajudam a alcançar o que concebem. Por isso, Napoleon Hill diz que tudo o que a mente é capaz de imaginar, é capaz de conquistar.

Da mesma maneira, aquela pessoa que sai em uma segunda-feira e tem como objetivo receber uma promoção em seu trabalho, conseguir mais clientes para sua empresa ou fechar um negócio importante, mas acaba deixando entrar uma semente de dúvida em sua mente corre o risco de, na terça-feira, ter pensamentos destrutivos. Basta ela começar a pensar: “E se meu chefe não me receber? E se meu cliente não comprar? E se eu não conseguir fechar o negócio?”. Pensamentos que vibram em uma energia baixa atraem sentimentos de medo.

Essa emoção e esse sentimento de inferioridade são captados pelas pessoas a sua volta, assim como um cachorro sente quando uma pessoa está com medo dele. As coisas param de se encaixar, você perde clientes, não fecha negócios e até mesmo vê outros recebendo promoções no trabalho e você ficando para trás. Assim, suas palavras na sexta-feira acabam sendo: “Eu sabia que meu chefe não me reconheceria, ele não gosta de mim. Eu sabia que este negócio não ia virar com a crise. Eu sabia que esses clientes não iam comprar, eu não sirvo para vender mesmo”, e coisas desse tipo. Dessa maneira, sem perceber, você aceita e justifica seus resultados, quando, na realidade, a única coisa que aconteceu foi a materiali-

zação de seu pensamento gerador das dúvidas que você permitiu que se instalassem na segunda-feira. Seu resultado foi a validação de pensamentos e emoções daquela semana. Um barco só afunda quando determinado número de compartimentos se enche de água.

Não permita que sua mente se encha com pensamentos de dúvidas e de medo. Essas ideias são como pássaros voando em cima da sua cabeça, não deixe que se aninhem. Você deve colocar ideias que modifiquem seu estado mental, deve repetir e reafirmar aquilo que quer conquistar, imaginar e visualizar cada página no livro de sua vida, cada capítulo do filme em que você é o protagonista.

A chave é treinar sua mente para eliminar pensamentos e ideias negativos, porque as pessoas de sucesso também recebem ideias negativas. A diferença é que não ficam muito tempo com elas na cabeça, essas ideias não criam raízes, são eliminadas, substituídas por ideias boas, pela fé de que as coisas irão dar certo. As pessoas fracassadas usam a mesma capacidade mental para fazer justamente o contrário. Elas também recebem ideias de sucesso de vez em quando, ideias positivas e pensamentos de prosperidade e de progresso se criam em sua mente, porém, automaticamente surgem ideias de medo: “E se isso não funcionar? E se eu perder tudo? E se eu não vender? E se me criticarem?”. Esses pensamentos de dúvida fazem com que bons projetos nunca sejam iniciados e grandes empresas nunca sejam formadas, pois eliminam qualquer possibilidade de empreender, de ir em frente com uma

ideia boa; eles tiram o fôlego antes mesmo de iniciar a corrida, pintam um quadro mental de derrota antes de começar a batalha. É justamente isso que a mente faz. Portanto, você deve se certificar de que sua mente está treinada, de que você controla seus pensamentos.

Colocando o conhecimento em prática

QUESTIONÁRIO DE CRENÇAS

Quais são as crenças que circundam sua vida?

No capítulo anterior, você listou as frases que mais fazem parte de seu dia a dia, aquelas que ocupam sua mente sem que muitas vezes você as perceba de maneira consciente.

Agora chegou a hora de analisar o que isso diz sobre você e como vem afetando sua vida.

O que você diz para si mesmo ao longo do dia? Releia as frases que você escreveu anteriormente e pense a respeito delas. Isso é muito importante, afinal, devemos tomar o controle de nossos pensamentos. É nossa total responsabilidade fazer isso.

Observe as frases que listou e seja honesto ao responder as seguintes perguntas:

De que maneira você acha que essas frases afetam seu desempenho?

Quais as frases que aparecem mais vezes na sua mente? São positivas ou negativas? Reflita sobre isso.

Você sabia que pode ressignificar essas frases? Sim! As frases negativas têm poder para atrapalhar seu potencial. Entretanto, você pode reverter isso e transformar as informações em positivas, mesmo que ache que isso pode não funcionar. Com o tempo, seu cérebro começará a acreditar nelas como se fossem verdades, por isso devemos sempre dizer palavras construtivas a nós mesmos.

Agora, faça uma lista com cinco frases que o fortaleçam. Você usará essa lista e a repetirá para si mesmo todos os dias. Se você quer mudar aquilo que diz a si mesmo, terá de lembrar-se constantemente do que gostaria de dizer. Você pode colocar a lista em locais de fácil visualização, perto de sua cama, no espelho do banheiro... Faça uma pequena lista e carregue na sua carteira, isso o ajudará a lembrar-se diariamente de suas novas afirmações fortalecedoras.

3



**SUA BALANÇA
MENTAL ESTÁ
DESREGULADA**

Nossa mente é como uma fábrica, que recebe matéria-prima – as informações – e, então, realiza a categorização entre importante e supérfluo. Dependendo da qualidade da matéria-prima, a mente pode criar as ideias mais incríveis, os planos mais fantásticos e os projetos mais ambiciosos. O milagre da riqueza é possível quando proporcionamos à mente os ingredientes corretos, assim como o milagre da saúde é possível se fornecermos ao nosso corpo os nutrientes adequados.

Cada semente que você coloca em sua mente levará a novas ideias similares, novas conclusões e novas respostas. Portanto, certifique-se de que os ingredientes – as informações – sejam da melhor qualidade possível, pois isso vai gerar pensamentos de qualidade superior, ideias boas, objetivos claros, metas corretas e, conseqüentemente, resultados positivos.

Os adultos tendem a não querer aprender coisas novas, eles querem confirmar o que já sabem. O que estiver

de acordo com o que acreditam será aceito. O que for contra, será rejeitado. Porém, e se a balança estiver mal calibrada, isto é, você receber ideias e somente pesá-las na sua mente colocando etiquetas com a palavra “importante” ou “não importante” de acordo com o “peso” que sua balança mental deu a elas, se as etiquetas estiverem bagunçadas e se, na verdade, o que você considera importante não é, e o que você marcou como descarte é o caminho do sucesso? Você já pensou nisso?

Existe um conto de que gosto muito que fala sobre este ponto, é sobre o aprendiz e o mestre. Vou contá-lo para você agora.

Um aprendiz foi encontrar um mestre. Ele queria muito que ele o aceitasse como discípulo e, por isso, insistiu para que o mestre o recebesse para um chá. Durante o encontro, o aprendiz começou a falar de todas as coisas que ele já tinha feito, estudado e aprendido... O mestre, ouvindo o aprendiz, começou a servir o chá. Foi colocando a água na xícara do aprendiz e, aos poucos, a água foi enchendo a xícara, até atingir a borda, e logo transbordou. Nesse momento, o aprendiz, que continuava falando, silenciou, olhou para o mestre e disse:

— Mestre, você não viu que a xícara está cheia?

E o mestre respondeu:

— Esta xícara é você. Você está cheio de verdades, não há mais espaço para meus ensinamentos. Se você quiser ser meu aprendiz, terá de esvaziar sua xícara.

Quer outro exemplo bem claro do que acontece a todo momento na vida da grande maioria das pessoas? Elas tomam decisões baseadas naquilo que acreditam ser importante para elas no momento, como a necessidade de um salário fixo, a televisão de 50 polegadas para assistir a vinte horas por semana de conteúdo absurdamente inútil, a comida de que gostam mesmo que seja pouco saudável e possa se tornar um grande problema. Então essa balança mental dentro de nossas cabeças que atribui pesos às ideias funciona da seguinte maneira: chega uma ideia, que é pesada em nossa balança e tem 100 quilos, e nós a colocamos numa gaveta com a etiqueta de importante; chega outra ideia, que pesa apenas 1 quilo, e nós a colocamos numa outra gaveta com a etiqueta de menos importante. O que acontece depois disso? Nossa cabeça passa então a direcionar a atenção para aquelas gavetas com a etiqueta importante e ignorar todas as outras.

Imagine que, para algumas pessoas, fumar está marcado como importante e, por isso, elas fumam todos os dias. Imagine que, para outras, atividade física está classificada como descarte. Para alguns, assistir à TV está no topo da lista, mas ler não tem importância, tanto que já esqueceram a última vez que pegaram um livro nas mãos. Você consegue enxergar a magnitude de tudo isso e como esse conceito é aplicado nas mínimas coisas em sua vida?

O sucesso e o fracasso são dois extremos do mesmo caminho e ambos requerem dedicação, disciplina e persistência. A mente não necessariamente sabe discernir o

que é construtivo do que é destrutivo; a única diferença percebida são os resultados.

Digamos que você tenha se disciplinado a fumar um maço de cigarros por dia; portanto, dedica tempo, recursos e atenção nisso durante dez anos. Parabéns, você teve o sucesso que buscou: um enfisema pulmonar. Sucesso para o lado errado. Muitas pessoas estão caminhando nessa direção e atingem suas metas, mesmo sem muitas vezes saber que são diretamente responsáveis por esses resultados: doença, estresse, relacionamentos falidos... e assim vão naufragando com seus sonhos.

Quer ver só? Desafio você agora a responder as seguintes perguntas com toda sinceridade:

- Você já se pegou fazendo algo que sabe que faz mal a você, e mesmo assim continuou fazendo?
- Você já se questionou por que outras pessoas progredem e você não?
- Você fica procurando a dieta da moda ou algum milagre para perder peso em pouco tempo?

Por influência do meio ambiente, aquilo que foi dito por outras pessoas – e aqui incluo principalmente os pais – pode ter sido etiquetado por eles como de grande importância. Se você cresceu escutando que as pessoas bem-sucedidas devem estudar muito, procurar um emprego com

salário fixo e esperar pela aposentadoria, você colocou uma etiqueta de importante em tais informações. Ou, ainda, se você escutou que empreender é sinônimo de risco, isso foi colocado em seu modelo mental, se tornou uma crença e é muito improvável que você vá se lançar no risco do empreender.

Os valores da nossa cultura

Preste atenção: pesquisas apontam que 95% das pessoas não têm sucesso econômico. Se vivemos rodeados das pessoas que não sabem como conquistar o sucesso econômico, existe uma probabilidade muito alta desse modelo mental contaminar nossa forma de pensar.

A origem do nosso comportamento vem de nossas necessidades primárias. O que almejamos, em especial durante os primeiros 15 anos de vida, é: aceitação, importância, afeto e segurança. Desde pequenos buscamos pertencer a algum grupo, e ali está o perigo. Em idade escolar, queremos ser aceitos pelas crianças que nos rodeiam, e nos “encaixar” na turma passa a ser a coisa mais importante. Nossos comportamentos são vinculados ao meio ambiente que nos rodeia. Assim sendo, o adolescente começará a imitar seus amigos, rirá das mesmas coisas, se vestirá com as mesmas roupas e se comportará da mesma maneira que o grupo de referência. Contudo, ele não está imitando os líderes e sim seguindo a multidão; o grupo errado está exercendo influência e moldando seu comportamento e determinará o que ele vai fazer com seu futuro.

Se o jovem entrar no serviço militar, continuará copiando comportamentos. Lá dentro, o impacto é ainda maior. A uniformização faz com que ele se veja exatamente igual aos outros. Se ele sair do exército e conseguir um emprego indicado por um amigo, vai continuar agradando as pessoas a sua volta, deixando que outros decidam sobre o que ele deve fazer e sentindo-se confortável com isso. Só que ele não está prestando atenção à atividade que vai gerar renda, ele está dando a mesma importância à seleção do seu trabalho a que daria à compra de um videogame.

Dentro da empresa, ele ainda quer fazer exatamente a mesma coisa que seus colegas. Isso significa que se eles chegam mais tarde ou se saem antes, se ficam nas redes sociais ou se perdem tempo com outras coisas, ele vai adotar os mesmos hábitos, não vai fazer nada de diferente. Depois, quando ele volta para casa, assim como seus colegas, vai jantar e assistir à TV durante o resto da noite. Assim vão passando os dias, as semanas e os anos.

Com o emprego “estável”, pode conhecer alguém e se casar, juntando dois salários conseguem comprar um apartamento, um carro e geralmente adquirem uma dívida para o resto da vida. Sofrem para pagar os cartões de crédito, lutam para comprar coisas desnecessárias, com dinheiro que eles não têm, para agradar pessoas de que não gostam. Eles entraram no mundo do status.

Vamos analisar os fatos: as estatísticas nos mostram que depois de quarenta anos de trabalho, quando a maioria das pessoas chega aos 65 anos, somente 1% é rica e apenas

4% são financeiramente independentes. Por que somente 5% da população mundial conquistou a liberdade financeira, se os outros 95% poderiam dizer que gostariam disso também?

Como nossa tendência é falar, pensar e atuar como as pessoas que nos rodeiam, se somente 5% são bem-sucedidos, as probabilidades de que alguém esteja rodeado dos 95% de pessoas que não dão importância alguma ao assunto econômico são muito altas. Sejamos francos, estamos rodeados das pessoas erradas! As pessoas não chegam quebradas ao final de suas vidas por falta de oportunidades, ou por quererem isso, e sim porque foram moldadas por um grupo que não dava a mínima importância para o sucesso.

Complementando o que disse antes, nosso cérebro é como um computador que recebe matéria-prima, que é a informação, a classifica e a separa. Esse é o processo mental: pegar a informação e a entregar em forma de ideias, de conceitos. Tudo o que você lê ou escuta é comparado, e esse é o problema: comparado com o quê? Com sua informação prévia, que você adquiriu durante toda a vida.

Cada conceito novo e cada decisão que você vai tomar são confrontados com o que se refere ao mesmo assunto dentro de sua mente. É como se alguém falasse sobre conseguir um emprego e se aposentar quarenta anos depois. Dentro da cabeça, existe uma espécie de Google, que automaticamente utiliza seu buscador e filtra toda a informação que você tem a respeito de “trabalho e apo-

sentadoria". Então, você lembra que seus pais falavam sobre a importância de tirar boas notas na escola para poder conseguir um emprego estável, que o mais importante é a "segurança" que um emprego convencional propicia, e, claro, a maravilha de ser aposentado, pois o governo manterá você, que receberá todos os benefícios de lei.

Mediante essas informações prévias, que foram armazenadas no seu Google mental, automaticamente você toma uma decisão em relação à sua atividade, à sua renda, e a como as coisas devem ser em sua vida. Essa é a maneira como sua mente funciona.

Blinde sua mente

A chave para solucionar tudo isso é selecionar o meio ambiente, porque tudo e todos que nos rodeiam fazem parte da informação que entra em nossa mente, que nos faz tomar decisões e nos comportar de certa forma todos os dias. É mais fácil, e rápido, você rever suas companhias, rever ao que assiste na TV ou vê na internet, os livros que lê e as informações que escolhe adquirir do que procurar soluções paliativas que minimizem seus resultados ruins. Seu entorno faz toda a diferença.

A solução para você regular sua balança mental é encontrar pessoas que já conquistaram os mesmos resultados que você almeja em suas áreas de interesse. Eu devo seguir as opiniões e os conselhos de quem tem mais vitórias do que eu, quem já possui conquistas na área que tenho interesse em crescer e me desenvolver, pois essas

pessoas já acharam as soluções e chegaram às conclusões mais acertadas. Por que eu ficaria me batendo em tentar descobrir como funciona o mecanismo do scanner ou de um computador se alguém já se deu ao trabalho de pensar e fazer aparelhos que funcionam? Entende a lógica do pensamento? A ciência é muito prática nesse sentido, o mundo avança porque cada novo cientista pega os trabalhos de pesquisa publicados anteriormente e continua avançando a partir dali, não perde tempo invalidando o que já funciona para fazer tudo de novo. Se ele faz isso, por que você quer reinventar a roda?

Com o sucesso acontece a mesma coisa. Devemos aprender com quem já tem sucesso, com quem já tem os resultados que queremos obter. O xis da questão é limpar sua mente de ideias erradas e ter vontade de aprender com quem sabe o caminho do sucesso. Só com essa mudança você pode fazer grandes avanços em sua vida: ter o desejo de aprender e escolher as fontes corretas.

Existem instruções de como ter sucesso, a diferença está em sua própria visão do futuro, na crença que você tem sobre suas capacidades, em sua fé de que tudo dará certo. Saia do presente e viaje uns anos à frente. Quero que você imagine isso agora: Você consegue se enxergar morando na casa dos seus sonhos ou fazendo aquela primeira viagem internacional? Dirigindo o carro que você tanto deseja? Com liberdade financeira e totalmente feliz ao lado da sua família? Consegue visualizar isso no seu futuro? Essa é a diferença. Quando você faz isso, volta ao

seu presente feliz e inspirado para trabalhar duro e conquistar aquilo que sua mente visualizou.

O computador que nós temos em nossa mente é programado com comandos que se tornam ordens executáveis. Lembra-se disso? Tudo aquilo que você repete para si mesmo se torna uma ordem, são frases e palavras que causam efeito em você. Até mesmo músicas que você canta sem pensar! Sabia? Você pode conhecer músicas do sertanejo mais melancólico que repetem frases do tipo: “Seu guarda, eu não sou vagabundo, eu não sou delinquente, sou um cara carente [...]”.¹ As músicas imediatamente colocam sua mente numa vibração ruim, e assim agem como uma emissora de rádio que, a partir desse momento, vai atrair pensamentos e emoções de depressão ou de tristeza e até motivarão você a ingerir álcool ou ficar bêbado para afogar as mágoas. Não é assim?

Se prestar atenção a tudo o que fala sem pensar, ou aos comentários que faz (aquele teste que foi feito no capítulo 1), você vai perceber que, na maioria das vezes, muitos deles são negativos. São frases de medo, que agem da mesma maneira que a fé, só que ao contrário, pois você tem uma expectativa de que se realize uma coisa ruim, e a fé é a certeza daquilo que não se vê, a convicção daquilo que se acredita. Quando você fala, “se melhorar, estraga”, ou cumprimentam você com um “bom-dia” e você responde “o que tem de bom?”, provavelmente são frases

1. “Dormi na praça”, música de Bruno & Marrone.

automáticas, que você escutou de alguém e achou legal repetir. Por exemplo, quando alguém pergunta, “como vai você?” e você responde, “ah, empurrando com a barriga”, o que isso significa? Já pensou alguém falar isso? Depois não entende por que sua vida é exatamente como declara que é todos os dias.

Outros cantam: “Esse coração idiota, parece que gosta mesmo de sofrer. Sofro a cada momento, cada pensamento que me leva a você [...]”.² Você já parou para pensar no que está dizendo? São frases que, sem perceber, vão desenhando um estado mental propício a atrair ideias tristes e de desânimo que atrapalham um dia produtivo. Progresso requer energia, produção; bons resultados requer entusiasmo, e nada disso combina com essas ideias ou frases negativas que as pessoas repetem, mesmo que de maneira automática e sem querer no decorrer do dia.

E aquelas pessoas que falam coisas negativas para os próprios filhos? Será que isso também tem influência? É claro que sim! Há pesquisas que apontam que uma criança com 8 anos já recebeu milhares de não em sua vida: “não faça isso, não faça aquilo, cuidado...” etc. Se considerarmos que muitas dessas crianças escutam de seus pais ou de seus colegas de aula: “Você é tolo, você é ruim no futebol, você é burro, tudo o que você faz dá errado, você não presta para nada, você é bobo”, condicionamentos começam a programar futuros comportamentos e

2. “Coração idiota”, de João Bosco & Vinícius.

as influenciam na idade adulta. Se a linguagem dentro de casa for agressiva, isso gerará filhos tímidos, depressivos ou com problemas de autoestima, rebeldes ou violentos.

Existem também pessoas que, consciente ou inconscientemente, se acostumaram a receber palavras empoderadoras, de afirmação, ideias de sucesso. Essa poderia ser a história de Robert Kiyosaki, empresário e autor multimilionário. Ele teve essa influência desde pequeno, tendo um pai biológico que era educado e assalariado (ele o chamou de “Pai Pobre”) e o seu “Pai Rico”, que não teve estudo formal, porém era um grande empresário. Cada um lhe dava “conselhos” opostos, ele escolheu escutar o seu pai rico e isso fez toda a diferença em sua mentalidade e em seus resultados. Afinal, aquelas vibrações positivas recebidas do “Pai Rico” desenvolveram um modelo mental de riqueza, que fez com que novas ideias chegassem até a sua cabeça, projetos e negócios que o tornaram bem-sucedido.

Assim como Robert Kiyosaki, você deve começar a modelar-se nas pessoas que o enriquecem com seus conselhos. O peso que elas atribuem para certas ideias precisa ser o mesmo que você atribui. Por exemplo, se o peso que elas dão para atividade física é importante, isso deve ser para você também. Se ler é algo importante para elas, você deve decidir que isso está certo e agir assim também. Modelando sua balança mental na delas, você a calibra.

Escolha seu estado mental

Uma das maiores sacadas que me passou meu amigo Miguel Cavalcanti, quando assistiu ao show do The Rolling Stones no Brasil, foi sua impressão sobre a banda que marcou tantas gerações: independentemente da produção de marketing e do investimento em comunicação, foi o verdadeiro estado mental que ela provoca em seus fãs. Quando palavras, ou músicas nesse caso, colocam você de forma automática em um estado mental ou em uma vibração, isso é muito poderoso. Você conquista multidões para sua causa e a lealdade se perpetua. Você tem de estar ciente de seu estado mental, porque alegria é um estado mental, tristeza é um estado mental, ansiedade é um estado mental, euforia é um estado mental. São os pensamentos que dominam sua cabeça na maior parte do dia que determinam seu estado mental.

Ninguém coloca você para baixo, você é que permite que aquilo aconteça dentro de você. Ninguém irrita você, você se irrita sozinho. Ninguém estressa você, você é que escolhe ficar estressado. O que importa não é o que acontece com você, e sim o que você faz a respeito. Seu entendimento, quem você escolhe ser naquele momento e seu comportamento sempre serão condizentes com a visão que você tem de si mesmo. Uma versão melhorada de si mesmo em cinco anos na sua mente pode gerar um melhor comportamento hoje.

A mudança começa com deixar de se autoenganar

Se a pessoa não aceitar que está com fome, ela não vai procurar o pão. Se ela não aceitar que está com sede, não procurará água, e se não admitir que tem problemas financeiros, ela não vai procurar melhorar. Você precisa se permitir, reavaliar seus resultados e ver se está deslocado em relação ao trajeto original, aquele que deveria estar seguindo e que levará você ao seu verdadeiro objetivo. Para chegar a isso, o primeiro passo é parar de se enganar. Sabe aquela pessoa que está com sobrepeso e quando alguém fala a respeito ela responde: “Existem outras pessoas mais gordas do que eu”? Isso pode até ser verdade, mas não justifica sua falta de cuidado com a própria saúde. A chave é identificar onde você está, qual é sua situação atual, qual é seu nível hoje. Pare um pouco e reflita sobre esses aspectos: Qual é sua pontuação nas áreas de saúde, relacionamentos, finanças, espiritualidade, mentalidade? Que notas você se daria? Para isso, use a roda da vida que ofereci no Capítulo 2. Seja honesto consigo mesmo. Digamos que essas sejam as escalas, como você classifica sua vida em cada área citada? Escolha sua escala, esse deve ser seu mapa.

E a pergunta mais importante aqui que você deve fazer a si mesmo é: Por que apresento essa pontuação em cada área?

Qual é o motivo de você viver assim?

Eis algumas possíveis respostas:

Este é um arquivo de divulgação para uso e distribuição exclusiva do autor.

É proibida a distribuição ou comercialização do mesmo.

Este arquivo possui um dispositivo antipirataria (DRM) que pode rastrear a sua distribuição indevida.

Você gosta disso. Existem muitas pessoas que gostam dessa situação, ou talvez que se acostumaram tanto com aquele entorno, aquela vida, aquele sobrepeso, que parece que gostam daquilo, que gostam desse meio ambiente, ou daquela casa bagunçada, ou até mesmo daquela falta de dinheiro. Eu costumo falar sobre um programa do Discovery Home & Health que se chama “Acumuladores”. Você já assistiu? O programa mostra pessoas que chegaram a um ponto crítico em suas vidas e adotaram comportamentos estranhos. Elas acumularam tantas coisas em suas casas que literalmente não dá para ver o chão, cada centímetro está coberto com bagunça ou entulho, e a pessoa precisa tirar um monte de coisas da cama para poder encontrá-la, e isso acontece todos os dias. Sinceramente, não acredito que essa pessoa goste de verdade de viver assim, acredito que ela se habituou a esse ambiente até o ponto em que perdeu o controle. Isso aconteceu sem ela perceber, foi aos poucos, e agora ela precisa de ajuda profissional. Algumas vão aceitar ajuda, outras, infelizmente, não. As coisas se parecem com seus donos, são um reflexo da sua mentalidade. Os guarda-roupas se parecem com seus donos, as casas se parecem com seus donos, os carros se parecem com seus donos. Sim, um carro todo descuidado se parece com seu dono. Uma casa descuidada, assim é o dono. Uma conta bancária bagunçada, assim é o dono. E sabe o que mais? Pode acontecer com um bairro inteiro. Como estão as ruas? Como estão os jardins dali? Se parecem com quem? Com seus moradores. Com as cidades é a mesma

coisa, elas se parecem com as pessoas que moram ali. Elas fizeram dessa cidade o entorno que se parece com quem? Com elas.

Você não sabe o que fazer nem como agir. Outra possível resposta para o motivo de você se encontrar em tal situação poderia ser não saber como sair dela, ter chegado num ponto em que não percebe que caminho tomar, ter feito várias tentativas e nenhuma ter dado certo, ou tantos caminhos se apresentaram a sua frente que você ficou perdido e não sabe o que fazer. Isso se chama labirinto do sucesso, labirinto do emagrecimento, labirinto da falta de produtividade. Sinceramente, você não sabe como se organizar, como emagrecer, como ter sucesso. Você quer sair dessa condição, porém não sabe como.

Você tem medo do desconhecido. Quem sabe o seu caso é você até querer sair, mas ter medo. Você não sabe o que vai encontrar do outro lado, não sabe o que implica ser magro ou ser bem-sucedido, talvez associe essas coisas com dor, com preocupação, com problemas. Como nunca esteve lá, você não conhece outra maneira de viver, ou outro lado da vida. É normal ter medo daquilo que não conhece. As pessoas de sucesso também têm medo, mas elas não paralisam por causa disso. Elas aprendem a tomar riscos calculados e caminham rumo à conquista de seus sonhos. Valentia não significa não ter medo, significa agir apesar do medo.

Você se sente incapaz. Talvez a pessoa não supere a situação, porque sua sensação de incapacidade faz com que

não tenha para onde ir. Ela pensa que sua capacidade não é suficiente para aquele empreendimento, para aquele projeto, mesmo para aquela melhoria de sua condição física ou de seu peso, para aquela promoção em seu trabalho, pensa que acabaram as oportunidades, que não tem para onde ir por causa da falta de estudo, porque é muito velho ou muito novo, porque não tem experiência, ou porque não tem as habilidades necessárias. Essa poderia ser a diferença entre as pessoas que fracassam e aquelas que têm sucesso, as circunstâncias serão as mesmas, sempre vão chegar oportunidades que aparecem com requisitos de habilidades ou de recursos que precisam ser desenvolvidos ou adquiridos. A pessoa diz: “eu não falo outra língua”, “eu nada sei sobre tecnologia”, “eu não sei vender”, “eu não conheço muitas pessoas”, “eu não tenho dinheiro para iniciar” e muitas outras coisas desse tipo. Quando a pessoa de sucesso olha para essas circunstâncias, ela as coloca em seu prato, em sua mesa de trabalho, em suas mãos, ela define as coisas que estão “fazendo falta” para conquistar seu sonho e, a partir desse momento, sua tarefa, seu trabalho, sua prioridade é “resolver” as questões que a separam da conquista de seus sonhos. Já as pessoas que fracassam têm a mesma oportunidade, mas desanimam quando olham as dificuldades, colocando-as como as responsáveis pelo seu insucesso, e nada fazem para mudar esse quadro, simplesmente culpam e se justificam dizendo que por causa disso ou daquilo elas nada conquistaram na vida. Acredito que é uma questão de foco. Quando seus sonhos são maiores

que suas dificuldades e problemas, você vai direto ao encontro de seu sucesso.

Então, por que você está aí? De repente, você quer sair, mas não te deixam. Quem não deixa? Familiares negativos? Circunstâncias adversas? Seus próprios medos, suas próprias dúvidas? Suas crenças? Quem não deixa você avançar, mudar ou progredir? Será que você mesmo é seu maior sabotador? Costumo contar a história de Harry Houdini, o famoso escapista ou mágico húngaro, aquele ilusionista do início do século passado que falava para todo mundo que não existia uma corrente, um cofre ou uma prisão do qual ele não conseguisse escapar em no máximo três minutos, se o deixassem entrar com a roupa que vestia. Pois bem, uma nova prisão foi construída numa pequena cidade da Inglaterra e afirmaram que dela nem o famoso mágico escaparia. O desafio foi lançado e Houdini aceitou-o sem pensar duas vezes, chegou muito confiante de que conseguiria escapar no máximo em três minutos. A cela foi fechada e ele tirou de sua roupa um pedaço de aço muito flexível que usava como chave mestra para abrir qualquer fechadura, e começou seu trabalho. Depois de um minuto, seu rosto confiante começou a mudar, em três minutos, ele começou a suar, depois de duas horas, ele literalmente desmaiou e encostou-se na porta da cela, que vagorosamente se abriu! A porta nunca esteve trancada, mas na mente de Houdini ela estava, e muito. Por isso, se você, em sua mente, acha que não

consegue mudar de nível, aumentar sua renda, emagrecer ou superar seus desafios do dia a dia, nem Houdini vai poder destravar os cadeados mentais que você mesmo colocou e que estão impedindo-o de desfrutar uma vida maravilhosa.

Agora que sabemos os possíveis motivos pelos quais você está na situação em que vive, vamos analisar como chegou até ali, e também temos possíveis respostas.

Número 1: Você recebeu instruções erradas. Você se lembra daqueles arquivos antigos e defasados? Imagina ter passado a vida toda seguindo instruções que colocaram você na situação em que se encontra agora?

Número 2: Por acidente. Vamos ter um capítulo inteiro para abordar esse assunto. Às vezes, essas instruções poderiam ser suas também, são chamadas de intuição. Você pensou, sentiu que era o melhor a ser feito e tomou uma decisão errada. Ou pode ser aquela pessoa que não conhece um endereço e, em vez de perguntar a outro, diz: “acho que é por aqui”, e acaba perdido.

Número 3: Você teve as instruções corretas, mas não as compreendeu. Isso é o mesmo que comprar um eletrodoméstico e o manual de instruções estar escrito em francês, você não entende a língua e por causa disso não consegue utilizar o aparelho, ou, ainda, receber uma instrução para um teste, que está em chinês, e assim não conseguir iniciar

muito menos concluir, porque não entendeu as instruções. Imagine que dão a você as instruções para seu sucesso, mas você não as entende. Não seria triste se falassem para você quais são os livros, quais são os cursos, o tipo de atividade, e o conhecimento que precisa adquirir, e você não entendesse nenhuma dessas instruções e pensasse que somente trabalhando muito iria conquistar todos seus sonhos? Não seria ruim isso? Chegar aos 60, 70 ou 80 anos trabalhando duro e dando o melhor de si sem entender as instruções que estavam à disposição e terminar totalmente quebrado.

Número 4: Você teve as instruções, entendeu, mas não as seguiu. Você conhece alguém assim? Elas pegam uma cartela de cigarros, ali está escrito em seu idioma que fumar mata, também contém ali uma foto bastante assustadora, elas entendem o que isso significa e mesmo assim decidem seguir fumando. Alguns até me falam, “mas é só um que vou fumar” e eu penso, “*qual parte da morte ele não entende?*”. Não é assim? Pessoas recebem instruções de como ficar mais saudáveis, mais prósperas ou mais felizes, instruções de como ser mais produtivas ou ter melhores relacionamentos familiares, elas entendem as instruções, e mesmo assim não as seguem. Poderia ser por causa do ego? Por achar que sabem mais, que são melhores que os outros para seguir instruções? O fato é que seus resultados mostram o quão enganadas elas estão.

Número 5: Você não tem inteligência emocional. Encontramos também aqueles que têm conflitos de personalidade, que chegaram nesse ponto em suas vidas porque não conseguem lidar com conflitos internos, com seus medos, suas crenças, ou com o significado que dão para as coisas que acontecem com eles. Isso produz um contínuo desgaste, estresse e comportamentos que machucam quem fica por perto, e ninguém entende por que agem dessa maneira. A verdade é que bem no seu interior estão as respostas, complexos e traumas que tiveram quando criança, ou acontecimentos que marcaram seu comportamento. Em poucos segundos, a pessoa toma decisões que afetam sua vida. São conflitos internos que ela, em muitos dos casos, nem mesmo sabe que possui até fazer uma boa autoanálise e ver exatamente o que há lá dentro, o que aconteceu em sua vida, e como isso está afetando seu comportamento de hoje.

Colocando o conhecimento em prática

EXERCÍCIOS PRÁTICOS DE BLINDAGEM DA MENTE

Caro leitor, como falado até agora, nossa mente age ou não a nosso favor, de acordo com o que a alimentamos. Durante minha trajetória, e em algumas coisas que já relatei até aqui, você pode perceber o que faço para blindar minha mente de coisas que podem ser destrutivas. A seguir, vou listar algumas práticas minhas e que você pode começar a fazer agora mesmo para blindar-se de coisas externas que o afetam negativamente.

Seja seletivo com o que assiste: Notícias de tragédias, sobre crise e assaltos não trarão nada de produtivo. Aliás, muitas vezes é necessário que você faça questão de não saber sobre essas coisas. Você não ficará desinformado, acredite, as pessoas comentarão sobre o que está acontecendo no mundo e você sempre ficará sabendo, pois o assunto preferido parece ser tragédias.

Comece o dia calmamente: Procure organizar seu horário e acorde antecipadamente para poder se alimentar bem, com tranquilidade, e se preparar para seu dia. Se possível, medite e tenha um momento calmo pela parte da manhã. Você verá como isso pode afetar seu dia de maneira positiva, tornando-o mais produtivo.

Escolha as pessoas com quem quer se relacionar: Como relatei anteriormente, há pessoas que nos afetam com suas energias negativas e reclamações infinitas. Você deve evitar conviver com pessoas tóxicas; se possível, passe o menor tempo possível com elas.

Fique atento aos seus pensamentos: Quando perceber que eles são negativos, ou colocam você para baixo, mude o foco. Se você pensar: “Eu não sou capaz de fazer isso”, mude o pensamento para “Eu sou capaz e farei isso”. Aos poucos, sua mente se acostumará a essas mudanças.

Foque na solução, não no problema: Geralmente, diante de um problema, a maioria das pessoas fica pensando nele sem parar, quando o foco deveria ser 10% no problema, para entendê-lo, e 90% na solução, para

pensar no que deve ser feito para superar aquilo. Caso não consiga resolver naquele momento, por depender de outras pessoas, ou por realmente não ter encontrado uma solução viável, foque em outra coisa. Depois, com a mente mais relaxada, a solução aparecerá.

Lembre-se sempre de que você tem o poder de tomar as rédeas de seus pensamentos. Você só ficará triste por fatores externos se assim o permitir. Não deixe que nada nem ninguém perturbe sua paz interior. Isso é uma decisão só sua.

4



CLAREZA DÁ PODER

Aquelas pessoas que, por um lapso momentâneo, se dão conta de que estão seguindo um caminho por simples pressão da massa e enxergam a possibilidade de trilhar outro que pode levá-las à terra prometida, sonham. Contudo, sonhos sem disciplina viram ilusão. Podemos sonhar com saúde, estudar e aprender sobre o assunto, mas sem a disciplina de seguir as etapas que aprendemos – de comer direito, descansar e exercitar-se –, tudo se perde no caminho e o sonho de ser uma pessoa saudável passa a ser ilusão.

Você já se pegou sonhando com as coisas se tornando melhores, mas nada mudou? Quantas vezes já se pegou falando: “como eu gostaria que as coisas fossem diferentes”, mas nada aconteceu?

Quer saber o que eu percebi nestes últimos anos? As pessoas não conquistam o que desejam por falta de clareza. Elas não sabem, por exemplo, responder a duas simples perguntas: “O que quero muito?” e “O que não aguento mais?”.

Qual é seu nível de intensidade?

Cada pessoa está em um nível de desejo diferente de conquistar o sucesso. Cada uma está em um nível diferente de ações buscando um resultado, seja na área de saúde, na financeira ou na familiar. Existem diversos níveis de intensidade, e vamos avaliar calmamente cada um agora para você entender aonde eu quero chegar.

Há aquele nível inicial em que você simplesmente pensa, imagina, observa e acha bonito ser bem-sucedido, ou ser magro, ou se tornar médico, ou ser um atleta. Entretanto, para você, isso é uma coisa que somente chama sua atenção, e o nível de intensidade é muito baixo. Quer ver como isso funciona? Parece bonito ter um corpo atlético, mas... e acordar cedo para malhar todos os dias? Isso não parece tão prazeroso, e você nem inicia o caminho rumo a essa meta, porque somente admira isso. É uma camada superficial de seu objetivo, você ainda não percebeu o que implica conquistar esse resultado.

Então, vamos supor que seja uma meta que interessa a você. Parece interessante ser médico ou ter sucesso? Parece interessante ficar rico? Algumas pessoas pensam nisso, mas somente querem se puder acontecer de uma maneira fácil, como inserir o cartão no caixa eletrônico e alguém ter feito um depósito de 1 milhão de reais em sua conta. Seria muito legal! Muitos estariam interessados nesse tipo de riqueza, porém trabalhar por dez ou vinte anos sacrificando os passeios ou as férias para poder conquistar um patrimônio seria um preço muito alto a pagar para essas

pessoas. Elas não estão dispostas a pagar o preço, querem a situação de forma fácil, sem esforço.

A maioria das pessoas está no nível de “eu gostaria”. A cabeça delas funciona mais ou menos assim: “Eu gostaria de ser magro, se vier uma fada madrinha e me deixar magro, mas se eu precisar deixar de comer aqueles bolos gostosos, de beber aquele refrigerante maravilhoso, daí é muito sacrifício e eu não estaria disposto a iniciar”. Você consegue perceber como os níveis de coisas, que “chamam a atenção”, “interessam” ou “eu gostaria”, são frágeis, muito fracos para gerar uma ação maciça e concreta rumo às metas? Muitas pessoas não conseguem seus objetivos porque seu nível de compromisso é fraco. Elas não encontraram os níveis mais profundos de sua meta, não têm clareza do verdadeiro benefício de alcançar esse objetivo, e, por isso, no primeiro obstáculo, desistem. Ou possuem o hábito de sempre procurar o fácil, e isso me faz lembrar de meu mentor, que sempre dizia: “Não procurem facilidade; na facilidade não está o crescimento”.

Mudando o rumo do jogo

Nós precisamos passar da etapa do pensar e do sonhar para a etapa do fazer. Para conseguir, nosso nível de intensidade deve aumentar de “eu gostaria”, que está no condicional, a “EU QUERO”. “Eu quero ficar magro, eu quero ter sucesso, eu quero me tornar médico”, porque querer já denota decisão. Agora temos de encontrar um motivo mais profundo.

Por exemplo, vamos supor que uma mulher com sobrepeso quer engravidar e seu excesso de peso atrapalha, pois o médico informou isso após alguns exames. Então, para conseguir ter um filho, ela precisa emagrecer. Pronto, agora ela tem um motivo mais profundo para emagrecer do que unicamente uma questão de fazer uma dieta qualquer ou por um capricho passageiro. Esse motivo mais profundo é o que fará com que a pessoa veja um bolo em sua frente e imediatamente se lembre: “EU QUERO SER MÃE, e pronto”. Parece que a força de vontade aparece de forma automática, pois a pessoa está decidida a emprender uma viagem sem retorno, rumo a essa meta. E por que ela vai fazer isso? Porque ela quer, porque ela decidiu aquilo e está consciente do sacrifício que essa decisão implica, mas, mais ainda, ela está consciente do benefício que irá obter.

Ninguém está obrigando a pessoa a acordar mais cedo, nem a estudar mais, nem a sacrificar certas coisas para conquistar outras, ela simplesmente QUER. Seu nível de intensidade é outro. Agora, imagine se, além de querer, essa pessoa começa a se apaixonar pela realização do seu objetivo! Isso realmente torna você disciplinado. Imagine que alguém falasse que neste ou naquele livro estão todas as instruções necessárias para você conquistar tudo o que deseja na vida. Será que alguém que esteja no nível de paixão, no nível de amar essa meta, falaria: “Ah! Ok, depois eu compro esse livro”, ou perguntaria: “mas quanto ele custa?”. Essa pessoa iria imediatamente buscar a infor-

mação que está fazendo falta em sua vida para conquistar seus objetivos, pois está obstinada e faz isso com alegria.

Pois bem, existe um nível de maior intensidade que se chama desejo. Quando amor se torna desejo, você praticamente se transforma em uma máquina capaz de conquistar qualquer coisa. Você não se cansa, não reclama, não existem disciplinas que você não seja capaz de desenvolver. Você se torna muito intenso e comprometido. É claro que se esse desejo virar ardente, você não consegue pensar em outra coisa, sua energia é inesgotável, você faz todas as mudanças necessárias para conseguir avançar rumo às metas.

Agora, imagine que seu nível de intensidade chegue à obsessão positiva. Aquele nível em que você sonha com uma medalha olímpica, sonha com o título de médico, acorda rindo no meio da noite porque já se enxerga bem-sucedido. Você coloca muito foco em seu trabalho, não se cansa, planeja, se torna um turbilhão de positividade, se transforma numa pessoa 100% comprometida e séria em relação aos seus objetivos. Essa é a receita para você sair de um nível de escassez e pular para o nível da prosperidade. Você precisa fazer uma boa autoanálise e ver se está faltando em você: desejo, paixão, obsessão, ou você simplesmente gostaria que as coisas fossem diferentes.

Bom, é justamente isso que você precisa mudar, colocar essa ação maciça e URGENTE em tudo aquilo que fizer, colocar em sua rotina essa obsessão positiva que dê concentração total, sem distrações.

Esse nível de intensidade gera persistência, você faz as coisas uma e outra vez, faz tudo novamente até se tornar um mestre, está disposto a superar qualquer obstáculo por maior que pareça. Seu nível de desejo é tão forte que você se torna uma pessoa extremamente otimista. Tudo tem uma solução e você continua avançando, continua criando, corrige, adapta, ajusta e vai em frente.

O que posso dizer é que 80% do sucesso tem a ver com persistência, insistir a tal ponto que as circunstâncias não consigam derrubar você, que ninguém tire seu foco, que sua visão seja tão clara que não importa se demorar dez ou vinte anos, finalmente você vai construir uma coisa gigante e será uma jornada espetacular. Você conhece pessoas que iniciaram projetos com projeção de vinte anos?

Conheço famílias japonesas que fazem planos e projetos para cinquenta anos. Isso mesmo! Em geral, empresas estruturam a visão e o plano de negócio para os próximos cinquenta anos. Elas sabem exatamente o que querem fazer, como querem ser lembradas, quem vai assumir o controle da empresa daqui a cinquenta anos.

Você já pensou em seus projetos a longo prazo? Imagine as pessoas que não sabem se vão estar empregadas até o próximo mês, ou que todo ano mudam de negócio ou de faculdade. Essa instabilidade, essa falta de compromisso faz com que muitas deixem tudo pela metade. Se você fez uma boa pesquisa da oportunidade que quer abraçar, vá fundo e persista até conseguir resultados.

Pense num terreno em que você descobriu haver petróleo e você inicia um buraco. Ele vai ficando profundo, e você, cansado. De uma hora para outra, decide parar de perfurar e recomeça em outro lugar, outro buraco. Pouco tempo depois, acontece a mesma coisa. Passa mais um tempo e há quinze buracos pelo campo todo e nenhum está jorrando petróleo. Você gastou energia e recursos sem nenhum ou com pouquíssimo resultado. Nos últimos dez ou quinze anos, você conhece alguém que experimenta esse quadro? E se pegássemos um único buraco e, com muita determinação e persistência, perfurássemos até o final do mundo, se necessário? Tenho certeza de que iríamos extrair muito petróleo. Isso se chama foco e consistência, persistência numa ideia boa, numa oportunidade bem estudada, num projeto bem estruturado.

Você está percebendo o processo de transformação? Tudo é iniciado com a informação que chega até a mente, com nossa capacidade de filtrar aquilo tudo para formar nosso modelo mental. Através dele, tomamos decisões e, mesmo recebendo influência do nosso entorno, nos mantemos firmes na direção certa. Nossa vela está bem ajustada e nosso barco navega tranquilo. Depois vem o compromisso, o nível de intensidade do seu desejo de chegar ao destino que você conseguiu visualizar no futuro inspirador.

A chave do sucesso está nas pequenas disciplinas construtivas que se repetem todos os dias. Elas precisam ser

construtivas porque fumar, por exemplo, também é uma disciplina, mas ela é destrutiva, assim como beber álcool e assistir à TV horas a fio.

A maioria das pessoas tende a pensar que o resultado positivo vem de ações gigantescas e únicas, porém a realidade é que 80% do resultado em qualquer área acontece com apenas quatro, cinco ou seis disciplinas diárias. Se fôssemos falar da saúde, por exemplo, quais seriam as ações que cobririam os 80% da diferença? Nutrição correta? Com certeza, assim como boa hidratação, descanso, atividades físicas e menos vícios. Esses poucos itens poderiam garantir 80% da sua saúde?

Na sua área financeira, escolher uma atividade com uma alta renda ou ter uma ideia genial, administrar o dinheiro corretamente, prestar um serviço impecável, se manter inovando e conquistar um grupo de parceiros estratégicos representariam 80% do sucesso? Portanto, procure saber quais são os itens fáceis que você ainda não está fazendo para que seu negócio possa melhorar, para que sua saúde possa melhorar, para que sua vida possa melhorar.

A matemática do sucesso

Obter sucesso pode ser resumido de uma maneira muito simples e lógica, tão simples que chega a parecer uma fórmula matemática. Vou mostrar como o saber e o fazer podem ser equacionados nas mais diversas formas e os resultados de cada uma delas. Preparado?

Saber + Fazer = Sucesso. A pessoa tem o conhecimento e é boa na execução. Às vezes, essa combinação pode acontecer entre dois sócios: um com as ideias e o outro com a operação.

Não Saber + Fazer = Fracasso. Esse é o perfil daqueles que metem os pés pelas mãos. Aquela pessoa que se esforça para fazer algo de que não precisava, ou que vai contra o sucesso do próprio empreendimento. Fazer as coisas erradas pode ser tão grave quanto não fazer nada.

Não Saber + Não Fazer = Fracasso. Aqui estão milhares de pessoas presas no labirinto do empreendedorismo, mas sem saber por onde começar e, para completar, morrem de medo de dar o primeiro passo.

Saber + Não Fazer = Fracasso. Trata-se do típico perfil do acomodado. Ele sabe que poderia fazer mais e melhor, mas tem preguiça. Enfrentar um novo desafio, um novo projeto, levantar cedo da cama... A preguiça é tão convidativa que não o deixa sair do lugar em que está.

Não Saber + Aprender + Fazer = Sucesso. Esse foi o meu caso e o de milhares de outros empreendedores de sucesso, que, mesmo sem ter a informação e desconhecer o caminho das pedras, iniciaram uma empreitada. Nesse caminho, adquiriram conhecimento e deram pequenos passos. Adquiriram ainda mais conhecimentos e mais alguns passos – que, às vezes, foram na direção errada –, mas o próximo novo conhecimento ensinava como fazer o certo. Dessa maneira, a bússola para o sucesso foi se ajustando com o tempo e decisões assertivas foram sendo

tomadas, até que finalmente o conhecimento e a ação trouxeram o tão esperado resultado.

O poder da CONSISTÊNCIA

Tudo é acumulado, como os gramas de gordura ingeridos no café da manhã se acumulam com os do almoço, e o colesterol deste ano com o do ano que vem. Assim como os livros lidos no passado são somados com os lidos depois e, com o passar dos anos, você acumula sabedoria.

Nós todos estamos acumulando alguma coisa. A pergunta é: “O quê?”. Isso é tão sutil quanto a poeira que, mesmo que você tenha lavado seu carro hoje, quando passar o dedo amanhã, ela estará lá acumulada. Pode ser a poeira do fracasso, que se acumula em você, todos os dias. É necessário sacudi-la todos os dias, caso contrário ela pode virar uma camada grossa e soterrar você, fazendo-o pensar que seria inútil tentar removê-la.

Você não sabe ao certo como chegou a tal ponto. Se ao menos tivesse tido a disciplina de tirá-la de lá quando era pouca, de se livrar daqueles quilos enquanto ainda eram poucos... Ou até mesmo daquela dívida do cartão de crédito, quando eram apenas algumas centenas de reais, ou feito o tratamento dentário, quando você tinha apenas alguns concertos. Dói seguir a disciplina, dói acordar cedo e fazer ginástica, dói manter um matrimônio feliz, mas dói mais ainda a dor do remorso de ver o que você poderia ter feito e não fez. Na vida vamos experimentar uma ou outra dor, você escolhe.

Um desafio de noventa dias

Escolha dez frases que melhorem sua autoestima, deixem a vibração do seu dia mais positiva e fortaleçam sua visão de si próprio no futuro. Veja alguns exemplos do que você pode repetir todos os dias pelos próximos noventa dias, uma vez pela manhã e à noite. Você pode colar no espelho do banheiro e até incluir outras frases que façam sentido para você e para o momento que está vivendo.

Frases empoderadoras
Sou próspero
Sou forte
Sou feliz
Sou abençoado
Sou disciplinado
Sou inteligente
Sou constante
Tenho saúde
Sou rico
Sou capaz
Vivo o meu propósito
Minha vida melhora a cada dia
Ajudo ao próximo
Honro a minha palavra
Grandes quantidades de dinheiro fluem constantemente em minhas contas bancárias
Vivo plenamente

Mereço ter sucesso
Conquisto as minhas metas
As pessoas certas aparecem em meu caminho
Aquilo que preciso vem até mim
Tenho energia
Sou transformador de vidas

As disciplinas são como finos fios de aço. Com o tempo e a repetição, eles se fortalecem e formam uma corrente que nos mantém nos trilhos do progresso, ou se forem disciplinas destrutivas nos acorrentam a vícios e hábitos destrutivos.

Tudo o que vale a pena leva tempo

Mudanças radicais e bruscas motivadas apenas por uma emoção, um impulso ou entusiasmo superficial não se sustentam. As pessoas lotam as academias no primeiro dia de janeiro, achando que perder peso e entrar em forma é uma questão de esforço maciço e imediato. Seria muito mais fácil perceber que os hábitos alimentares corretos não vêm de uma motivação, e sim de uma convicção. Eles vêm de sua educação, de seu conhecimento e disciplina, que permitem adotar pequenos hábitos, os quais fazem parte de um novo estilo de vida saudável e não de uma dieta maluca ou de uma atividade física descontrolada.

Nos últimos 23 anos, percebi que existem vários agentes de transformação: seja uma palestra, um livro, uma conversa com um amigo, uma experiência da própria vida, ou palavras que, como as aqui expostas, fazem você

refletir sobre sua mensagem. Eles produzem uma reação imediata, um movimento, mas a força para continuar trilhando esse caminho tem a ver com hábitos criados e não apenas com motivação. Você vai lutar contra adversidades, vai se expor ao ambiente, às pessoas que dizem que não vai dar certo, à sua mente que diz: “não, você não vai perder peso”, à própria indisciplina ou procrastinação, e a menos que você participe de eventos e cursos de desenvolvimento pessoal todos os meses, a menos que você assista a vídeos inspiradores todos os dias, você acaba murchando a bola... E isso é inevitável.

Entretanto, descobri que milhares de pessoas que escutam meus áudios todos os dias, mesmo que seja para escutar coisas que já sabem, mas não tem a força de aplicar ainda, ficam blindadas contra circunstâncias adversas a sua volta, pois recebem muita inspiração e muitas instruções de forma contínua. Elas podem até não ser bem compreendidas num primeiro momento. Sabe aquele efeito de falar com uma criança e ela escutar apenas um barulho, porque não consegue interpretar o que você está dizendo? Ela vê seus gestos, mas ainda não é capaz de assimilar a mensagem. Com o tempo e a repetição, chega um momento em que parece que cai a venda de seus olhos e ela consegue entender e interpretar aquilo que antes era só barulho. As coisas passam a ter sentido. Alguns ensinamentos podem até não ser captados a princípio, mas com o tempo e a repetição, ideias incríveis começam a fluir dentro de sua mente.

Com o passar dos dias, seu cérebro se fortalece e se condiciona ao novo modelo mental. Pessoas que começam uma semana difícil até podem discordar e reclamar com os meus áudios, dizendo:

Não, este definitivamente não foi um bom dia.

Amanhã será melhor – retruca meu áudio.

Mas eu não consegui novos clientes.

Porém amanhã você vai conseguir – essa pessoa vai ouvir.

Eu briguei com minha esposa.

Isso acontece, são duas pessoas diferentes, a convivência é difícil, mas a felicidade é uma decisão tanto como amar outra pessoa.

Assim, a pessoa vai passar o dia ouvindo o áudio e, ao final dele, vai estar cansada de se sentir uma pessoa negativa, cansada de repetir que nada vai dar certo. Você vai se sentir cansado, porém meu áudio não se cansou de repetir: você é um vencedor, você pode, e amanhã você vai chegar lá. Isso recoloca você na vibração correta e propicia uma energia tão incrível que sua semana inteira se modifica e coisas maravilhosas acontecem. Considero esses áudios a combinação de um caixa-forte com cofre – o cofre de seus sonhos – e, a cada dia, você recebe um número que vai completando a combinação, e dada hora, esse cofre vai abrir e você vai poder viver plenamente.

Tenho ótimos depoimentos de pessoas que relatam ter escutado meus áudios por mais de dez anos e, nesse pe-

ríodo de evolução de vida, a cada dia em que escutavam, captavam uma mensagem diferente. Isso parece mágico ou misterioso. Sinceramente, não consigo explicar o motivo de esse conteúdo gerar tal efeito. Talvez quanto mais você conheça sobre um assunto, mais capta e entende sobre ele. Se você nada souber sobre vinho, não vai acompanhar uma conversa sobre o tema. Todavia, se você tiver alguma base sobre uvas, cores e classificação dos sabores, da próxima vez em que for beber, captará novas informações, sentirá novos aromas e degustará novos sabores. Pode inclusive fazer novas perguntas. É dessa maneira que a mente se expande, com conhecimentos que trazem novas ideias e abrem a porta a uma nova informação sobre o mesmo assunto.

Fico feliz em compartilhar alguns depoimentos de quem, assim como você, estava à procura de realização e queria ir para o próximo nível, mas estava preso em um labirinto sem saber que rumo tomar. Não sabia quais qualidades precisava desenvolver para se tornar uma pessoa capaz de atrair o sucesso que procurava.

Certa vez, recebi a mensagem de uma mãe, a Claudia.³ Ela contava que sua filha havia falecido de repente e de maneira muito drástica. Essa mensagem me tocou profundamente, pois ela dizia que, por intermédio dos áudios, ela pôde mudar sua cabeça, já que as circunstâncias não poderiam ser mudadas. E não somente nessa área,

3. Os nomes apresentados nos depoimentos são fictícios para garantir a privacidade dos participantes.

ela disse que começou a não usar mais desculpas em seu negócio, cresceu como pessoa e em termos espirituais. Por fim, agradecia por ter minhas palavras com ela nesse momento delicado. Você percebe a dimensão disso? Não há nada no mundo que pague tocar uma vida e ajudar uma pessoa numa situação assim.

Outra pessoa, a Júlia, me contou que faz parte de uma família tradicional. Em virtude disso, ela foi criada com muitas limitações que não a deixavam crescer na vida. Conforme foi ouvindo os áudios, ela foi observando seu desenvolvimento profissional e também seu relacionamento em casa, com marido e filhos. Ela disse que os áudios a empoderaram de tal maneira que hoje ela se sente capaz de fazer coisas que nunca imaginara. É esse o poder quando trabalhamos nossa autoestima e confiança. Você se torna uma pessoa muito determinada.

Outro depoimento que me comove muito e mostra garra superação é o do Diogo Junckes.

Desde criança eu sempre soube que nada acontece por acaso. Às vezes eu me pegava chorando no quarto e perguntava: “Poxa, Deus, será que eu nasci para sofrer? Será que um dia eu vou ser feliz?” E sempre vinha a resposta: “Você vai ser feliz e vai ser reconhecido, se tornará grande e servirá de inspiração para milhares de pessoas”.

Sempre soube que um dia apareceria uma grande oportunidade na minha vida. Mas nada foi fácil para mim. Com todos os traumas e tragédias presenciadas na minha vida,

eu acabei desenvolvendo um grande problema de comunicação: a gagueira. Ninguém acreditava que eu seria grande um dia, pois, quando eu falava e gaguejava, todos riam. Entretanto, eu sempre acreditei em mim mesmo.

Comecei a desenvolver o meu negócio próprio aos 22 anos, mas, por ser gago, eu não passava confiança e credibilidade para as pessoas. Eu tinha um desejo ardente de mudar isso. Após sete anos de trabalho, eu havia me tornado um escravo da minha empresa e entrei em depressão profunda. Dois anos depois, conheci o Pablo Paucar e comecei a seguir os seus passos, assistir os vídeos, me matriculei em seus cursos e comprei os áudios para escutar todos os dias – algo que faço até hoje. Atualmente sei que foi com a ajuda dele que eu saí do fundo do poço e tive forças para mudar a minha vida. Além disso, hoje não só deixei de ser gago como sou palestrante!

Para finalizar, deixo um recado para você: se eu, com todos esses obstáculos na vida, consegui mudar meu destino, eu posso afirmar que você será no futuro quem você declara que quer ser todos os dias! Eu declarei ser grande, e você?

Acredite em si mesmo e repita todos os dias: Eu posso, eu consigo, eu tenho!

5



O SUCESSO NÃO É UMA CASUALIDADE

A riqueza não é uma casualidade, a felicidade não acontece por acaso. São projetos construídos intencionalmente, com propósito, e é nessa direção que devemos caminhar.

Posso dar uma volta em um parque aleatoriamente, mas isso não é suficiente para me tornar um atleta maratonista. Posso ler uma página de um jornal ou um artigo na internet por acaso, mas sentar todos os dias para ler por duas horas e acabar lendo mais de mil livros em vinte anos, e me tornar sábio por consequência, não foi um acidente. Não foi o acaso. Tudo aquilo que vale a pena requer tempo, disciplina, foco e persistência.

As pessoas acreditam que a riqueza virá da noite para o dia, por casualidade. Não têm um planejamento pessoal para o sucesso. Todo projeto que vale a pena é de longo prazo. Ele requer constância e continuidade. As pessoas vivem em uma sociedade de micro-ondas. Se a página da web não carregar em quatro segundos, elas ficam estres-

sadas. Querem ficar ricas em trinta minutos e perder peso em um dia, mas não percebem a importância de gerar hábitos e disciplinas, que, repetidos todos os dias, produzem efeitos poderosos.

Dizem que uma maçã por dia faz bem à saúde. Algumas pessoas querem comer sete maçãs aos domingos, achando que trará o mesmo resultado, mas não. Por que as pessoas não adotam o simples hábito de comer uma maçã todos os dias? Você considera isso fácil? Sim, logicamente. Mas tudo o que é fácil fazer é mais fácil ainda não fazer. É fácil acordar e fazer alguns minutos de atividade física, mas é muito mais fácil ficar na cama mais um pouquinho.

Talvez você já tenha comprado bilhetes de loteria achando que seria sua chance de virar o jogo. Talvez você já tenha deixado de comer chocolate achando que, apenas com essa privação, você iria perder peso.

O modelo mental reforçado pelas novelas cria uma realidade inexistente, em que os pobres se tornam ricos da noite para o dia, e mostra que o sucesso e a felicidade são automáticos e podem ser conquistados com rapidez. Além disso, as novelas sempre fazem o rico parecer mal, e o pobre, virtuoso. Isso cria um estigma inconsciente e um bloqueio em relação à prosperidade. As pessoas mal sabem que quem tem dinheiro é apenas endinheirado. Prosperidade é uma coisa diferente.

Você já assistiu a algum filme de super-herói? Vamos pegar como exemplo a história típica do super-homem:

um simples granjeiro que luta contra o maléfico multimilionário Lex Luthor. Ou até mesmo o homem-aranha, o pobre e atrapalhado Peter Parker, cujo melhor amigo é multimilionário e infeliz. Os super-heróis não precisam de dinheiro, se destacam pela combinação de pobreza e virtude. Será que essas representações não trazem informações subconscientes que induzem algumas pessoas a querer se manter na condição de pobreza? Qual é seu sentimento em relação à prosperidade? Alguém falou que era errado ser rico? Que as pessoas pobres são virtuosas e os ricos são gananciosos? É por causa dessas ideias que muitas pessoas preferem a pobreza.

Em virtude disso, muitas pessoas se fazem de vítima e muitas vezes nem percebem. Pensam que a riqueza só pode vir se for por um milagre ou acidente. Veja, vítima não é uma palavra ruim, simplesmente identifica uma pessoa que entrega a “responsabilidade”, ou culpa, como se costuma dizer, a fatores externos, como governo, preços, impostos ou chefe. Por isso, o estudo é um fator-chave na mudança de sua mentalidade e na construção de um futuro melhor para você e sua família. Estudar as pessoas de sucesso como quem estuda uma espécie, como quem estuda as águias ou as baleias, registrar o interesse de um cientista, de um pesquisador, descobrir tudo o que ele pensa, do que ele gosta, o que ele lê, o que faz com seu dinheiro, onde ele trabalha, o que fala para seus filhos.

Trata-se de um processo que vai fazer você combinar com esse grupo de pessoas que conquistam mais por-

que colocaram essas metas, porque aprenderam como se sobressair entre a multidão, aprenderam como ser mais produtivas. Existem aspectos que as pessoas de sucesso sabem e que são desconhecidos do resto da população. Acontece que essa informação não está negada para a população: quem procura, acha.

A zona de conforto não permite que as pessoas saiam do lugar

A grande verdade é que a maioria das pessoas não está procurando ter sucesso. Parece contraditório, porque se você perguntar a elas se gostariam de viver melhor e dar uma melhor qualidade de vida às suas famílias, todas vão responder que sim. Porém, elas não relacionam viver melhor e melhor qualidade de vida com mais dinheiro. Não é interessante?

Se elas relacionassem uma vida melhor com mais dinheiro, estariam mais atentas às oportunidades que estão a sua volta e não ficariam quarenta anos num emprego, com a mentalidade de apenas cumprir horas, trabalhando das 8 às 18h e assistindo à TV das 19h às 22h. Elas estariam dispostas a mudar de profissão, se fosse necessário, enxergariam seu emprego com atitude de dono e fariam seu melhor esforço para prestar um serviço impecável. Também aprenderiam novas habilidades, uma nova língua, mudariam de amizades, ou de país, mas parece mais confortável ter o “suficiente” para viver, sem grandes desafios, sem frustrações que, em sua mente, representam

uma dor maior do que aquela que produz a escassez e as limitações financeiras.

Assim, como existem pessoas que querem ganhar o mundo perdendo sua alma e trabalhando excessivamente, ferindo seus valores, existem outras que, por sua vez, se sentem vítimas das circunstâncias e acreditam que somente podem ser felizes se ressarcidas por um golpe de sorte. Elas possuem a chamada “síndrome de Gabriela”, você já ouviu falar? Bom, quem sabe você a conheça em formato de música. Ela diz: “Eu nasci assim, eu cresci assim, e sou mesmo assim, vou ser sempre assim [...]”.⁴

Suas finanças não dependem da economia do país e, sim, de sua mentalidade. Em um mesmo país, governo, clima, impostos e trânsito, existem pessoas progredindo e outras regredindo, pessoas tendo sucesso e outras fracassando. Tudo isso ao mesmo tempo. Muitas pessoas cruzam os dedos no Réveillon, esperando que as coisas mudem, almejando que o ano seguinte seja diferente, mas a verdade é que as coisas só vão mudar quando você mudar, as coisas só vão melhorar quando você melhorar.

Nós somos presidentes da nossa corporação. Em última instância, sempre estamos trabalhando para nós mesmos, e não percebemos isso. Pensamos que chegando mais tarde ou matando tempo no trabalho, isso não afetará nada, ou ainda pensamos que só estaria sendo prejudicado o patrão, mas não funciona assim. Tudo tem seu efeito, as

4. “Modinha para Gabriela”, música de Dorival Caymmi.

As pessoas percebem quem é bom servidor e quem não é. Adivinhe quem vai ter o contrato renovado no ano seguinte? Adivinhe quem vai ser convocado para maiores responsabilidades, com os respectivos benefícios laborais?

O sucesso está nos detalhes. Você cuida dos detalhes? São pequenas coisas que fazem a total diferença. Como o cavalo de corrida que ganha por um nariz. Por milésimos de segundo, deixou o segundo colocado para trás, ganha o prêmio maior de 50 mil dólares, e o segundo colocado quem sabe receba um colar de flores. Você entende a diferença? As pessoas que ganham muito dinheiro na mesma empresa em que você trabalha fazem quase as mesmas coisas, mas é no “quase” que está toda a diferença. Você deve ser observador dos detalhes para que possa adquirir o cuidado que o faça diferente da multidão. Os benefícios econômicos de quem cuida dos detalhes são enormes.

Trabalhe mais duro em você do que em seu trabalho, dizia meu querido mentor Jim Rohn, trabalhe em você, em seus medos, em suas dúvidas, em sua atitude, em seu vocabulário, em sua aparência. Trabalhe em você.

A diferença não está onde você inicia, nem onde você está. A diferença está onde você vai estar no futuro, se se comprometer em fazer as mudanças e trabalhar nas pequenas coisas. Esses detalhes são muito importantes, pois são eles que o colocam em evidência, que fazem seu cliente preferir você.

Aceite que a culpa pela sua situação não pertence às circunstâncias e entenda que você é capaz de assumir a

responsabilidade de seus resultados. Assim como você deve aceitar que isso independe das circunstâncias serem favoráveis ou adversas.

Defina qual será sua ação concreta e estabeleça qual será o primeiro passo entre os mil que você terá de dar em direção ao sucesso. Gere motivação suficiente para iniciar o processo de transformação que você tanto necessita.

As ações que a natureza tem são pequenas, porém, constantes. Você se lembra das gotinhas de água da chuva? Elas são pequenas e frágeis, mas podem inundar uma cidade: essa é a força que a regularidade de uma ação pode ter.

Mil peças do quebra-cabeça da sua vida

Vivemos em um mundo em que as pessoas se esqueceram do que as move, não sabem mais para onde ir ou por que vão. Elas têm uma única missão: acordar cedo para pagar as contas no fim do mês. Contudo, isso nunca vai fazer seus olhos brilharem, o que é perigoso, pois eles vão virar zumbis que acordam, trabalham, voltam e dormem e não sabem o motivo disso tudo. A vida carece de sentido, carece de propósito.

Vamos imaginar um quebra-cabeça de mil minúsculas peças, sem a tampa da caixa para saber o que está sendo montado. Você pega uma peça aleatória e ela não faz o menor sentido. Não faz sentido porque você não sabe o motivo de seu nascimento, a razão de estar acordando cedo, de ter escolhido sua profissão e tampouco onde isso

tudo vai acabar. Seria completamente diferente se você soubesse o que está montando ou pelo menos entendesse o motivo que o leva a montar isso. E se o quebra-cabeça fosse a casa de seus sonhos e alguém dissesse: “Termine isto e eu dou a chave da casa a você”, você se sentiria mais animado? E se fosse de um carro zero?

De fato, você vai ficar entusiasmado, pois o quebra-cabeça é o projeto mais incrível chamado: Seu futuro. Se você o montar, seus olhos brilharão como os de um tigre, olhos de quem sabe o que quer, com determinação. E, então, você vai queimar os cílios montando-o até conseguir, pois a promessa e a meta estão claras e são inspiradoras.

Quantas pessoas você vê na rua, que em vez de ter um andar e um olhar de vencedor, observam tudo com o olhar de uma vaca, disperso e distante? Como a história dos dois pedreiros que estavam assentando tijolos, quando uma pessoa passa e pergunta:

— O que vocês estão fazendo?

Estou assentando tijolos — disse o pedreiro, com o olhar distante de uma vaca.

— Estou construindo a maior catedral do mundo — disse o outro pedreiro, com o olhar de um tigre.

E você, já descobriu o que está construindo?

Por outro lado, imagine-se subindo em um táxi e dizendo ao motorista:

- Pode ir.
- Para onde?
- Não sei, mas pode ir.
- Mas para onde?
- Não sei, vamos começar e veremos.

Tenho certeza de que ele vai pedir a você que desça. Para quem não sabe aonde vai, qualquer caminho serve. A clareza dá poder, desde que você tenha o quebra-cabeça de sua vida montado em sua cabeça. Cada ação, projeto ou pessoa que entrar em seu caminho será uma peça que você vai saber onde encaixar, ou se precisa ser descartada.

Você se lembra de minha história em Curitiba? Era exatamente isso o que estava acontecendo comigo. Eu estava panfletando porque essas eram as peças que eu precisava encaixar no quebra-cabeça da minha vida. Esse era meu trabalho, era isso que eu precisava fazer para poder conquistar um primeiro resultado que me levaria a outro e a outro. Eu não era um menino que entregava panfletos, eu era um empresário rico que estava fantasiado de menino, e, no fim, você nunca sabe o que pode acontecer com um menino panfletista no futuro, não é mesmo?

Você já pensou que aquilo que você faz não produz nenhum brilho em seus olhos? Você já ficou confuso com a série de projetos que chegam até você para depois se tornarem um problema, mais do que uma satisfação? Você hoje está num ponto em que não sabe por onde começar, ou que direção tomar?

Quando penso nessas perguntas, lembro-me de uma história. Talvez você a conheça, é de Lewis Carroll e faz parte do livro *Alice no país das maravilhas*:

— O senhor poderia me dizer, por favor, qual o caminho que devo tomar para sair daqui?

— Isso depende muito de para onde você quer ir — respondeu o Gato.

— Não me importo muito para onde — retrucou Alice.

— Então, não importa o caminho que você escolha — disse o Gato.

— Contanto que dê em algum lugar — Alice completou.

— Oh, você pode ter certeza de que vai chegar, se caminhar bastante — disse o Gato.

Nos próximos dez anos, todos nós vamos chegar a algum lugar... A questão é: Que lugar é esse?

Se não tivermos orientação, podemos trabalhar duro para chegar mais rápido no lugar errado, quando a chave é colocar seu esforço máximo na direção certa. Que seja um hábito fazer tudo em excelência com o melhor de sua capacidade, dormir tranquilo à noite, porque deu seu melhor, não importando se aconteceu o esperado ou não. O que importa é que foi o resultado de seu melhor esforço.

Cuide bem de seus valores

Proteja seus valores, como um jardim que exige cui-

dados contínuo, para protegê-lo das pragas. Um pequeno descuido pode custar anos de concerto.

Como se todos estivéssemos num barco a vela, expostos ao vento das circunstâncias que pode nos levar para as rochas do fracasso, da enfermidade, da ignorância, da crise ou da frustração. Não temos o controle do vento. Não podemos controlar o governo nem a inflação, tampouco os impostos ou o valor do dólar. Porém, não é necessário que tenhamos o controle das circunstâncias para termos o controle de para onde vamos. Devemos apenas direcionar nossas velas para aquela direção. E nosso barco poderá então navegar, mesmo contra o vento, e sua vida poderá até caminhar na contramão da crise.

Você pode sair dessa multidão que fica sendo arrastada pelo vento da ignorância, da pobreza, da negatividade. Para isso, precisa ler livros, participar de cursos, mudar seu sistema de avaliação, se preparar para ter sucesso. E então vai perceber que há oportunidades a sua volta e que a crise está na cabeça de quem foi treinado para ver somente problema e dificuldade.

O sucesso é caminhar no sentido contrário ao fracasso normal; saúde é caminhar no sentido oposto à doença normal. É comum ver pessoas com 60 anos doentes; é comum ver pessoas com dívidas e problemas econômicos. Isso é comum.

A chave é fazer parte da minoria que caminha na direção contrária da multidão, que está fazendo coisas diferentes, que pensa de maneira diferente. Seria como entrar com

seu carro na contramão. Fique alerta, pois, quando entrar na contramão em uma rua, você não vai ouvir apenas buzinas. Talvez você ouça das pessoas que estão a sua volta coisas desmotivadoras, apenas porque você está ficando mais inteligente, mais rico, mais saudável ou mais magro. Você já deve ter ouvido: “Amiga, você está ficando muito magra. Você está doente?”. Será que o fato de você emagrecer não está tirando das pessoas a sua volta o direito de permanecer na zona de conforto do sobrepeso? Será que avançar na vida e alcançar seus sonhos tira as desculpas de seus amigos que levam uma vida medíocre? Por medíocre, entenda algo mediano e aquém de seu real potencial.

O perigo das más influências

As pessoas lutam suas batalhas sozinhas. A batalha do empreendedorismo é muito solitária. As pessoas a sua volta vão torcer sempre contra e ninguém quer ajudar você a ter sucesso. Alguns porque são concorrentes, outros porque têm inveja de seu sucesso. A luz sempre vai incomodar a escuridão.

Você já se perguntou: Como posso progredir e ter sucesso na vida se todas as pessoas a minha volta são negativas? Isso é um problema, piorado ainda quando há pessoas dentro da sua casa torcendo contra o seu sucesso. Se o inimigo dividir a cama com você, a coisa se complica ainda mais. Como lutar contra e superar tamanho desafio?

Você já deve ter percebido o quanto gosto de dar exemplos por meio de histórias. É porque acredito que,

assim como me lembro delas com facilidade, diante das situações, você também vai. Vou contar mais uma que se encontra em meus áudios e se tornou a mais comentada por mais de uma década:

Seis rãzinhas estavam a passear pelo bosque, papeando e saltando. Foi quando encontraram um balde e se perguntaram: Vamos entrar? E foi o que fizeram com toda força. Três caíram dentro e três ficaram penduradas na beirada. Dentro desse balde não havia água, e sim leite. O leite não permite que as rãzinhas pulem, pois as faz escorregar. Quando as três da beirada se deram conta, começaram a gritar:

— Vocês vão morrer, não adianta nadar, vocês sabem que não vão conseguir sair! — disse a primeira rã.

— Nossa, é verdade, desistam, não tem como sair — disse a segunda.

A terceira complementou:

— Não tem como uma rã nadar no leite. Vocês vão morrer.

A história não nos faz lembrar daquelas frases que sempre ouvimos? “Ninguém teve sucesso na família, não será você que terá”; “Você deve estar louco por achar que vai ficar rico”.

E lá ficaram as rãs, gritando, até que a primeira rã sucumbiu. Isso fez com que as três da beirada ficassem mais histéricas e gritassem ainda mais alto.

— Viu como a gente tinha razão? Não há o que fazer. Vocês vão morrer.

— É bem isso, vocês vão morrer.

“Pode desistir, você não vai conseguir prosperar com a crise no país.”

— Para que continuar tentando, se você já viu que nossa amiga rã já se afogou?

“Todos estão quebrando, você deve vender tudo e sair do país.”

E de tanto derramarem palavras negativas, a segunda pobre rãzinha também não resistiu.

Porém, a terceira insistiu e continuou, continuou e continuou a nadar. Lá em cima, estavam todas torcendo contra, mas ela não desistiu e nadou. Foi quando, de tanto se mexer, o leite talhou, e ela então conseguiu sustentação para pular para fora do balde. Alguns podem se perguntar como isso acontece e alguns vão responder: Tenacidade, outros, persistência, amor à vida. Contudo, a verdade é que essa rãzinha era surda e ela não conseguia ouvir o que as “amigas” gritavam...

Agora que você leu essa história, quero perguntar umas coisas: Você já se pegou sufocado porque não há ninguém para ajudar e para dar um conselho? Você já percebeu

peças que não conseguem disfarçar a inveja quando veem você? Você sente que algumas peças se afastam quando assistem a seu progresso?

Existe um mercado canibal que não oferece uma economia colaborativa, e sim competitiva. Nesse mercado, você encontra concorrentes e não parceiros. Quantas peças que querem empreender desistem de seus sonhos porque se encontram em um labirinto e não têm ninguém para pedir informação? Como seria maravilhoso, nessas horas, a opinião de um mentor, alguém para dar uma direção, alguém que oriente você, não é mesmo? Nas minhas turmas de mentoria percebo o quanto uma palavra certa, um direcionamento, uma estratégia pode fazer a diferença na vida e nos negócios do meus mentorandos.

Como nasce um empreendedor?

Percebo que os empreendedores se constroem de três maneiras: por animação, por inspiração ou por informação. A animação é como a gasolina, uma explosão de entusiasmo sem direção, sem maturidade, sem entendimento e, assim como ela vem, pode ir embora. É um pêndulo entre a motivação e a depressão, entre a euforia e a ansiedade. A inspiração permanece por mais tempo, pois ela mostra exemplos e cases de peças que superaram seus limites, enfrentaram desafios e conquistaram seus sonhos, mostraram que era possível superar as adversidades, e tornaram-se exemplos a ser seguidos: “Se ele pode, eu também posso”. Por isso vale a pena ler biografias de

homens e mulheres bem-sucedidos, que em muitos casos começaram do zero ou com muitos problemas, mais do que nós mesmos enfrentamos e acabaram sendo um tremendo sucesso. Essa inspiração nos faz permanecer firmes por mais tempo na jornada do nosso projeto pessoal, do nosso empreendimento, porém a informação, a meu ver, é a maior ferramenta de transformação da mente, pois uma vez que você aprende, se educa e expande seu conhecimento, ela nunca mais volta ao tamanho original. As novas informações se tornam novas convicções, e diferentemente da motivação, que é externa, a convicção chega a se tornar uma crença que vem de dentro e age de uma maneira muito mais poderosa.

Quer ver um exemplo? Ninguém vai à igreja porque ficou motivado. Vai todos os domingos porque está convicto. Isso faz parte de sua vida. Assim como outras pessoas desenvolvem outras convicções, por exemplo, sobre estilo de vida saudável, hábitos financeiros concretos, rotinas enraizadas que vão de acordo com aqueles arquivos de informações que foram implantados em seu HD mental.

O Perigo do Sucesso?

Seu sucesso amplifica a mediocridade e a estagnação das pessoas ao seu redor, e isso as incomoda. Você se torna uma luz no meio da escuridão.

Existe uma história sobre um vagalume, que foi avistado por uma serpente, que passou a persegui-lo no meio da

floresta. Ele começou a fugir e a serpente continuou a perseguir-lo. Exaurido de suas forças, ele indagou:

— Serpente, antes de me comer, quero fazer uma pergunta: Eu não faço parte da sua cadeia alimentar, serpentes não comem vagalumes. E, mesmo assim, você me persegue. O que fez a você? Por que quer me comer?

— Porque seu brilho me incomoda — respondeu a serpente.

Quantas serpentes estão ao seu redor querendo apagar seu brilho, com comentários e críticas negativos a respeito de seus negócios, projetos, suas dietas, sugando sua motivação, tornando-se buracos negros que querem engolir sua luz?

Diante de tudo isso, amigo empreendedor, na jornada rumo ao seu sucesso, você precisa se fazer de surdo frente às críticas negativas. Fugir dos conselhos bem-intencionados daqueles que estão afundados em negatividade e medo. Não ouça as frases que tentam convencê-lo, com imagens e histórias trágicas, de que sua busca pelo sucesso resultará em nada. Olhe para dentro de você e confie que o melhor ainda está por vir. Continue escutando áudios todos os dias. Você se lembra daquela rãzinha surda? Ela poderia até imaginar que as outras a estavam motivando, pois a percepção da realidade se torna sua realidade.

Baseado nesse princípio, a pergunta mais importante que quero que você se faça hoje é: De quem estou me rodeando? Diga-me com quem você anda e direi aonde você vai.

Se você se juntar com esportistas, aonde eles vão levar você? À quadra, ao jogo, à atividade física. Se você se juntar com empresários, aonde eles vão levar você? Ao trabalho, a suas empresas, a seus negócios. E se você se juntar com bêbados? Aonde eles vão levar você? Ao boteco. Não é assim?

Questione-se sobre a influência que as pessoas exercem em sua vida. O que elas fazem você comer? O que elas fazem você dizer? O que elas fazem você pensar? O que elas fazem você decidir? Para onde estão levando sua vida? E, quando descobrir, pergunte-se: Isso está certo?

Porque se a resposta for “isso não está certo”, lembre-se de que o fracasso é contagioso, como uma gripe. Assim também você pode se tornar negativo, pessimista ou agressivo se conviver com pessoas com essas características. Então, você tem duas opções e precisará fazer uma escolha.

A primeira chama-se dissociação. Isso significa afastar-se de amizades ou relacionamentos tóxicos, pessoas que, de verdade, você não deseja por perto. A segunda chama-se associação limitada, pessoas com as quais você pode ficar por um minuto, mas não por uma hora. Ou você pode ficar por uma hora, mas não pode sair de férias com elas, em função de sua influência negativa. Você precisa aprender a se preservar.

Outra grande solução diante do impasse de estar sozinho contra o mundo é cercar-se de pessoas que tenham as mesmas afinidades. O objetivo é formar com elas um grupo de “Mente Mestra”. Napoleon Hill afirmava que quando duas pessoas deliberam sobre determinado assunto, a

sinergia forma uma terceira mente, a qual permite que os insights, que isoladamente eles não conseguiriam, surjam.

Atualmente, existem grupos que criam experiências de Master Mind. Eu mesmo formei um grupo desses, em que dez ou quinze mentes brilhantes se reúnem para discutir o negócio de cada um, para dividir suas sacadas, compartilhar suas ideias para soluções dos problemas de cada um em suas empreitadas. E se posso dar um conselho a você, não economize para estar dentro de um desses grupos. Eles valem cada centavo investido. O que você pode fazer hoje é buscar, entre seu círculo de amizades, pessoas que tiveram atitudes acima da média e que geraram resultados bem diferentes da grande maioria. É com eles que você deve se juntar.

Colocando o conhecimento em prática

EXERCÍCIO DE CONSTRUÇÃO DE MISSÃO E PROPÓSITO

Você sabe por qual motivo você luta? Qual é sua missão de vida?

Muitos passam a vida sem saber exatamente o que buscam, sem ter clareza de sua missão. Agora, deixe-me falar uma coisa: quando você luta, dia após dia, por algo e vê nisso seu propósito de vida, o ânimo muda.

Você encontrará forças para ir além quando estiver pensando em desistir, quando achar que não dá mais. Tudo isso acontece quando você conhece seu motivo, o propósito de estar vivo.

O primeiro passo é descobrir o que você quer. Você sabe

por que a maioria das pessoas não consegue o que quer na vida? Porque elas simplesmente não sabem o que é.

Então, vamos lá. Pegue um papel e uma caneta e responda sinceramente:

O que você quer realizar?

Que tipo de experiências você quer ter na vida?

O que você quer (em bens materiais?)

Que tipo de pessoas quer conhecer?

O que é sucesso para você?

Que tipo de pessoa você quer ser?

A partir do momento em que você souber com muita clareza o que quer, terá uma motivação nova para acordar diariamente e lutar por isso.

Você veio ao mundo para fazer o quê? Há uma frase muito famosa, que John Maxwell traz em seu livro *Vencendo com as pessoas*: “Há dois grandes dias na vida de uma pessoa: o dia em que ela nasce e o dia em que ela descobre por que nasceu”.

Você pode estar se perguntando: “Como sei quando estou fazendo aquilo que deveria na minha vida? Como saberei se encontrei meu propósito?”. Para ser bem sincero, a verdade é que muitas pessoas passam a vida toda e não o encontram, sequer pensam nele.

Agora que você já respondeu as perguntas anteriores, vamos aos próximos passos para começar a desenhar seu propósito:

Faça uma lista das coisas que você já executou na vida e que o fizeram se sentir mais vivo.

Quais são as palavras que trazem emoção a você? Faça uma lista delas (neste momento, somente escreva. Não se preocupe com mais nada, deixe a imaginação fluir).

Liste as frases e citações famosas de que você mais gosta. Por que você gosta dessas citações? O que elas têm em comum? Existem palavras-chave que se repetem nelas?

Liste suas qualidades, aquelas que todos dizem que você possui e o que você realmente faz bem.

O que você faz para trazer as qualidades anteriores à tona?

Analise o que escreveu e comece a combinar palavras, ideias e frases, sem se preocupar com a lógica. Apenas escreva as sentenças e os pensamentos.

Agora, sim, você vai refinar tudo que escreveu anteriormente. A grande intenção é escrever algo que inspire você a se tornar a pessoa que deseja.

Para se lembrar de seu propósito, você pode escrevê-lo numa folha de papel e colá-la em algum lugar que tenha certeza de que verá com frequência. Algumas pessoas imprimem e emolduram, outras colocam como proteção de tela no computador e no celular. Decida a maneira que mais agrada você. Não há uma resposta certa para todo mundo, mas são boas ideias. O mais importante é que você sempre esteja vendo seu propósito; assim, você pode trabalhá-lo e tornar-se uma pessoa melhor, dia após dia. Ele o ajudará nos momentos em que necessitar tomar decisões importantes.

6



METAS DEFINEM O SEU DESTINO

A importância de ter metas

Você sabia que poucas pessoas possuem clareza de suas metas? Um estudo da Dominican University of California [Universidade Dominicana da Califórnia] comprovou que entre as pessoas que tinham uma meta clara, as que a escreveram a atingiram com muito mais rapidez do que as que somente pensaram sobre ela. O pesquisador chegou à conclusão de que escrever as metas e acompanhá-las é uma ferramenta poderosa para atingir o que se deseja.

Uma meta é como uma cidade aonde você quer chegar, um destino. Existem cidades antes dela que confirmam ou não o trajeto apropriado. O mais importante é você perceber que está na estrada que vai passar por todas as cidades e chegar ao objetivo final. Não importa se ela vai ter mais curvas, descidas, buracos ou se vai ser de terra. O que importa é que você esteja na estrada correta, pois cedo ou tarde chegará onde deseja. Posso dizer que

temos metas de longo prazo, de médio e de curto prazo. E que as metas não devem ser necessariamente econômicas. Quanto maior clareza tiver dos lugares que quer conhecer, das pessoas, do vinho que quer degustar, dos filhos que sonha ter... tudo isso vai ajudar a especificar as ações que devem ser executadas hoje para que você alcance as metas estabelecidas. Neste capítulo, há um exercício interessante no qual você pode trabalhar e que vai ajudá-lo a melhorar sua visão de futuro. Seu nome é “Quadro dos sonhos”.

Para confeccioná-lo, você vai precisar de uma cartolina e de revistas variadas. Recorte todas as coisas que fazem parte de suas metas. Cole o pano de fundo com as paisagens inspiradoras, os hotéis que deseja conhecer, o carro que almeja obter, o local onde você quer estar. Separe a cartolina em partes e categorize as fotos por prazo de metas: Quais são as metas de um, três, cinco ou de dez anos? Cole-as em seus devidos lugares.

Fazendo isso, você exercita sua mente a visualizar seu futuro e a vibrar na frequência que sintoniza coisas desejadas, aquela vida, aquelas experiências. Isso ajuda a trazer esse cenário para seu presente, e você pode começar a se comportar como a pessoa que já chegou lá. Muita gente diz: “se eu tivesse mais dinheiro na minha conta, teria mais ânimo”, mas as coisas não funcionam assim. Primeiro você toma a atitude, depois vem o dinheiro. Da mesma maneira, há quem diga: “se eu ocupasse aquele cargo, estaria muito motivado”, mas primeiro você

deve se motivar, depois será promovido. Você não pode esperar que a lareira dê calor sem antes colocar lenha nela. É dando que se recebe. Você deve ter atitude, motivação, compromisso, persistência, determinação e ter seu objetivo claro. Isso tudo é mais fácil quando você vive a melhor versão de si mesmo, quando descobre que, em cinco anos, você pode se tornar uma pessoa especial e única. Porque o sucesso não se persegue, se atrai. Porém, para atrair o sucesso, você deve se tornar atrativo em suas metas, palavras, em seu olhar, atitudes e comportamento. Isso tudo se torna um estado mental que contagia as pessoas ao seu redor e que permite que as circunstâncias se alinhem com essa vibração.

Traçando seu caminho

O próximo passo é saber para onde você quer ir. Para isso, é importante ter um mapa, uma meta. Quando chega a uma cidade nova, se desejar ir a um shopping ou a uma igreja, você tem duas opções: ou pergunta a alguém que mora ali, e a pessoa pode passar orientações erradas – e você se encontra onde está atualmente porque foi isso o que aconteceu –, ou você compra um mapa. Se tiver um mapa, o mais importante é se situar, saber em que parte do mapa você inicia sua jornada. Isso é mais ou menos como a história daquele barco perdido no oceano, que pediu socorro à torre de controle. A torre de controle pergunta:

— Onde vocês estão? Passem sua localização para podermos orientar.

— O problema é justamente esse, não sabemos onde estamos.

— Mas desse jeito não temos como ajudá-los, pois, se passarmos alguma instrução sem saber onde vocês estão, existe o risco de afastarmos vocês em vez de aproximá-los da costa.

Você sabe exatamente onde você se encontra? Do ponto de vista econômico, existem vários níveis. Coloque-os numa tabela para ficar mais claro e acompanhe os níveis de forma resumida:

Nível	(Atividade geradora de renda e Média de Ganhos) População atingida
SUPERALTO	Megaempresários, artistas ou atletas famosos e top líderes da indústria do marketing de rede.
ALTO NÍVEL	Altos executivos, profissionais autônomos de sucesso, como médicos, advogados e arquitetos.
NÍVEL MÉDIO	Gerentes e diretores, donos de negócios menores e profissionais não tão bem posicionados.
NÍVEL BAIXO	Empregados em início de carreira ou empreendedores sem capital, no início de sua jornada com vários desafios pela frente.
MISÉRIA	Pessoas incapazes de se sustentar e que dependem de organizações solidárias ou da assistência social para ter o mínimo para sua sobrevivência.

Se formos falar a mesma coisa, mas adotarmos como parâmetro o nível de renda:

Nível	Renda (em dólares)
SUPERALTO	20.001 - 100.000
ALTO	5.001 - 20.000
MÉDIO ALTO	3.001 - 5.000
MÉDIO	1.001 - 3.000
MÉDIO BAIXO	251 - 1.000
BAIXO	101 - 250
MISÉRIA	< 100

Tendo clara a classificação, você pode ter um mapa de ganhos que permite saber em qual nível se encontra hoje e em qual gostaria de estar, pois cada um representa um mundo diferente, com costumes e hábitos diferentes, desafios diferentes e, claro, bens materiais diferentes.

Com o que você combina? Quais são seus gostos, costumes, seu linguajar, seus hábitos de consumo, seu comportamento, suas crenças? São semelhantes aos de pessoas que têm um nível econômico ou social alto? Ou são iguais aos das pessoas de níveis baixos?

Acreditando ou não, existe um “modelo de pensamento” que é semelhante entre as pessoas de sucesso. Se começarmos a copiar esse modelo, iremos adotar hábitos e costumes similares, e obteremos assim resultados similares.

Se você emprestasse uma Mercedes-Benz para uma pessoa com hábitos e costumes errados, ela iria tornar o carro parte de seu entorno. Isso significa que, imediatamente, o carro ficaria cheio de poeira, sujo por dentro, batido ou riscado e descuidado para que combinasse com o bairro, os costumes e com o ambiente. Por isso, não é suficiente ganhar na loteria ou uma herança. A mudança não pode ser externa, tem de ser interna, deve ser direcionada para criar novos valores, novos comportamentos e novas crenças.

A chave é você estudar o mapa para identificar o que se faz nos altos níveis que as pessoas dos demais níveis não fazem, e quais os hábitos dos níveis inferiores que não são adotados pelos níveis superiores. Você acaba literalmente “combinando com o nível ao qual pertence”. A primeira vez que escutei isso, pareceu-me um pouco duro e radical aceitar que as coisas se parecem com seu dono, aceitar aquele conceito que falei antes de que assim como está seu carro, está a mesa de seu escritório, e assim como está seu escritório, está seu quarto, e como está seu quarto, está sua conta bancária, e assim como está sua conta bancária, está sua cabeça. É preciso ter mais cuidado com os detalhes. Precisamos nos comportar mais como as pessoas dos níveis superiores. Começar a combinar com aqueles lugares, com aquelas cores, com aquele vocabulário. Acredite, as pessoas dos níveis superiores não usam as mesmas palavras que as dos níveis inferiores. Por exemplo, a conversa dos empresários diverge

completamente da de pessoas que têm renda mais baixa. Você já ouviu o seguinte ditado: Mentas pequenas falam de pessoas, mentas medianas falam de coisas, mentas extraordinárias falam de ideias e de propósitos?

O ponto é você ser capaz de fazer as mudanças internas em seu modelo mental, em seu vocabulário, comportamento e em sua postura para poder ir subindo pela escada do sucesso. Você precisa se integrar em grupos em que o nível de exigências seja alto, pois você sempre se tornará a média das cinco pessoas que estão mais próximas a você. Se quiser fazer parte de um grupo em que todos se comunicam em inglês, você tem uma exigência a cumprir: falar inglês. Isso beneficia a quem? A você mesmo! Se quiser fazer parte de um grupo de pessoas que não fumam, são atletas e praticam esportes, você terá de parar de fumar e passar a se exercitar. E isso é bom para você. Todas as mudanças que fizer para se encaixar no grupo irão beneficiar você, e elas vão nivelar sua vida por cima. Por outro lado, fazer parte de uma gangue é fácil, não há nenhuma exigência. Contudo, você não quer fazer parte desse grupo.

Algumas das pessoas que compõem o grupo de alto nível até poderiam se tornar seus mentores. Sabe aquela pessoa que você usa como modelo quando se pergunta: “o que meu mentor faria se estivesse no meu lugar?”, “como ele enfrentaria essa situação ou esse desafio?”. É sempre bom contar com alguém que está assistindo ao jogo da arquibancada. Até os melhores do mundo têm

mentores e *coaches*. Um bom mentor é alguém que consegue nos observar nos mínimos detalhes e tirar de nós nosso maior potencial.

O que é sucesso para você?

Defina o que é sucesso para você. Será que sucesso é apenas ter dinheiro?

Para algumas pessoas, dinheiro representa segurança, para outros, poder. Há quem considere que o dinheiro representa liberdade ou status.

Você precisa ter bem clara qual é sua definição de sucesso, pois o dinheiro pode ser apenas uma métrica de sucesso; aquela pessoa que escolheu viver no campo de maneira simples, plantar e colher seu alimento diário, sem dar importância às carreiras corporativas, aos títulos acadêmicos ou aos carros importados pode estar experimentando um sucesso intenso. Isso porque ela escolheu viver aquela vida, perseguiu aquele projeto e conseguiu aquilo que a realiza. É mais fácil parar e ver exatamente o que você quer para seu futuro do que trabalhar todos os dias sem rumo.

Certa vez, um homem perguntou ao seu mentor:

— Estou faturando R\$ 50 mil por ano. É o suficiente?

— Se você estiver trabalhando com sua capacidade máxima, dando o melhor de si e fazendo o que ama, sim, pode ser o suficiente. Agora, se você tiver a capacidade de conquistar R\$ 500 mil e isso faz sentido em sua vida, não apenas pelo impacto financeiro, mas também pela

contribuição na vida dos outros, então você talvez esteja fracassando.

O sucesso, em minha opinião, tem relação com a maneira única que você escolheu para viver. Estar ciente de cada detalhe e certo de que você se encaixa nisso, fazer o que ama na hora em que você se dispõe, junto com pessoas de quem você gosta, gerando um resultado que satisfaz, perseguindo um propósito digno a cada dia, pode ser sua definição de felicidade. Além da contribuição na vida de outras pessoas, o sucesso pode representar simplesmente ser feliz.

Você se lembra do exercício com cartolina e revistas? Pegue os itens que você citou nele e faça uma lista de metas e prazos para todas as áreas de sua vida: física (saúde), mental (intelectual), social, espiritual, econômica e familiar. Separe-as em curto (um ano), médio (três anos) e longo prazo (dez anos).

Essas metas vão se tornar ímãs que puxam você para a direção apropriada, elas motivam e transformam. Quando você estabelece uma meta grande, automaticamente está aceitando se transformar na pessoa que vai atrás dessas conquistas, está se dispondo a se tornar uma pessoa disciplinada, trabalhadora, empreendedora, persistente, dedicada, corajosa, focada, estudiosa, constante, entusiasmada... Eu poderia mencionar mais cinquenta características positivas de alguém que enfrenta uma corrida rumo a uma grande meta, não necessariamente

econômica, poderia ser ganhar uma medalha olímpica também.

Um trabalho consistente de dez anos sem parar, no plano certo, poderia alcançar a meta mágica de 1 milhão de dólares. E por que dez anos? Acredito ser um período razoável, mesmo cometendo-se erros. Dez anos dá espaço para muitos erros e muitas lições aprendidas, para muita experiência. Todos nós gostaríamos que o piloto do avião que nos leva para algum lugar tenha pelo menos 10 mil horas de voo, não é mesmo? Se você fizer a conta, 10 mil horas são de quatro a oito horas por dia por sete a dez anos, em média. Hoje, com o mundo moderno e a era digital, é possível que a curva de aprendizado e o alcance de seus produtos ou serviços possam encurtar os resultados, e não sejam necessários dez anos para você estabelecer sua liberdade financeira. E se você conseguisse transformar sua área econômica em apenas três anos? Parece muito bom para ser verdade, não é? Mas fique comigo e juntos vamos descobrir como as oportunidades estão mais perto do que você imagina e, de repente, o que não temos é o olho treinado para reconhecê-las.

Você vai se tornar mestre em sua atividade. Continue estudando, pois conhecer sua indústria, seu produto e dominar as habilidades do negócio renderão frutos incríveis. Isso se conquista dia após dia, semana após semana, mês após mês, ano após ano. Pelo tempo mínimo de dez anos, em condições normais, você terá se tornado um profissional em qualquer área ou assunto de seu interesse e pode-

rá, sim, ser remunerado, em muitos dos casos, fazendo parte do 1% do topo de ganhos em seu ramo ou indústria. Entretanto, isso exige disciplina, determinação, foco e, sobretudo, paixão pelos seus sonhos, porque ninguém investe dez anos em algo se não for apaixonado de verdade.

O ponto é que todas essas mudanças em seu caráter, em seu ser, nas habilidades que desenvolveu, os novos hábitos que adquiriu por causa da nova meta inspiradora em sua vida fizeram de você uma pessoa diferente. O que importa não é a conquista em si e, sim, a pessoa que você se tornou.

Aliás, você poderia até perder seu 1 milhão de reais, pois, de qualquer maneira, tem o conhecimento necessário e se tornou a pessoa capaz de ganhar novamente aquele dinheiro em outros projetos. Por isso, é muito importante desafiar-se com metas que o inspiram a mudar, que o motivam a melhorar, a crescer e se desenvolver, a superar suas fraquezas, a enfrentar as adversidades e a construir um melhor ser humano, mais forte, mais sábio, melhor em todos os sentidos.

O sucesso é uma decisão

Agora, quero falar de um ingrediente indispensável, talvez o primeiro do seu sucesso. Ele se chama decisão. O sucesso é uma decisão. Como está sua capacidade para decidir?

A maioria das pessoas – 95%, eu pensaria – tem medo de decidir. Elas deixam que outras pessoas sejam as en-

carregadas de decidir as coisas por elas. Acredito que isso venha do medo que elas têm de errar. E é justamente aí que os empreendedores de sucesso se diferenciam: eles não têm medo de errar. O importante é decidir, é agir, é ir à luta. Caso ofereçam uma oportunidade que requer habilidades que você não tem, primeiro aceite o cargo, ou a oportunidade, depois vá e aprenda o que precisa, consiga os requisitos e desenvolva o necessário para poder fazer o trabalho com excelência.

As pessoas de sucesso podem errar, porém isso não importa, elas consertam depois. O mais importante é decidir. Você já percebeu que milhares de pessoas não se apresentam para votar nas eleições para presidente da República nos Estados Unidos? Muitas outras votam em branco ou nulo. Não é incrível? No Brasil e na maioria dos países acontece a mesma coisa: deixar que outros decidam por elas o destino político do país.

Comece por praticar essa habilidade, a capacidade de decidir. Não demore muito tempo na frente do guarda-roupa para decidir o que vai vestir, não fique muito tempo no supermercado tentando decidir qual creme dental vai usar, não fique pensando muito na rota que vai seguir no trânsito, ou qual prato vai escolher para comer no restaurante. Esse pode ser seu primeiro teste, aprenda a decidir com mais velocidade nas coisas cotidianas.

Depois, você pode começar a praticar decisões mais complexas, como a carreira que quer seguir, a profissão que quer exercer, o carro que quer dirigir ou onde quer

morar. Finalmente, seu músculo da decisão vai estar mais forte e você vai poder reconhecer oportunidades e decidir mais rápido sobre elas. Você terá um mapa mental daquilo que quer em sua vida e, dessa maneira, vai poder escolher o que se alinha nessa mesma direção, vai ter mais prática para quando chegarem decisões realmente importantes, como a pessoa com a qual você quer casar, quantos filhos quer ter, como vai ser administrado o dinheiro dentro de casa.

Se essas decisões já não envolvem unicamente sua vida, significa que você está negociando com outra pessoa. São decisões de casal, pois vão impactar a vida de ambos. Para onde vocês querem que suas vidas se encaminhem? Vai chegar um ponto em que você já decidiu qual é o peso que quer ter, as férias que quer desfrutar, quanto deseja ter em sua conta bancária e demais questões de maior importância.

O segredo está em desenvolver a capacidade de saber o que quer em sua vida e todos os dias decidir completar pequenas ações nessa direção. Não sentir medo ao enfrentar as grandes decisões, decidir e ir em frente, sempre progredindo.

Seu estilo de vida seria o último degrau de sua capacidade de escolha. Que tal escolher ser mais em vez de ser menos? Saber mais em lugar de saber menos, ter mais em vez de ter menos, ajudar mais em lugar de ajudar menos? Escolher ser feliz, positivo, optar por ser entusiasmado. Decidir que, a partir de agora, você vai estar sempre vol-

tado às soluções e vai reclamar menos diante das adversidades da vida. Você não acha que esse treinamento em decisão faria uma grande diferença em sua vida?

Parar de ser espectador e começar a ser protagonista, participar das coisas que considera erradas para mudar a realidade de sua família, de seu condomínio ou de sua comunidade, quem sabe, até mesmo de seu país. Parar de ser levado pelo vento das circunstâncias e começar a tomar decisões conscientes dia após dia, decisões essas que aproximam você de seus sonhos.

Costumo dizer que se você estivesse decidido a ganhar R\$ 10 mil por mês, ou mais, já estaria ganhando essa quantia de dinheiro. Se você ainda não a conquistou é porque, no fundo, ainda não decidiu, não se comprometeu, não colocou isso como prioridade e, de fato, não fez o que deveria ter feito. Lembre-se de que o sucesso é uma decisão.

Napoleon Hill, em *Pense e enriqueça*, diz que as pessoas de sucesso tomam decisões com facilidade, e, se devem mudar de opinião, fazem isso lentamente. Já as pessoas que fracassam demoram muito para tomar decisões, pensam muito – “Ah, será que eu começo? Será que eu faço?” – e, por fim, perdem as oportunidades. Em alguns casos, decidem, porém, em seguida, se arrependem e mudam de opinião. Não é algo para pensar?

Existem comportamentos opostos, por isso mencionei o fato de estudar e observar as pessoas de sucesso. É um hábito difícil de encontrar nas pessoas comuns, a maio-

ria da população não acredita que as pessoas de sucesso são especiais, sente certa inveja, e seu orgulho e seu ego não permitem que “aprenda” com quem sabe mais. Elas acham que possuem as respostas de como o mundo funciona, mas seus resultados não mostram isso. As pessoas de sucesso fazem coisas que repetem continuamente. Se descobrir quais coisas são, você já avançou bastante. As vítimas também fazem coisas que repetem continuamente. Uma vez que descobre, você diz: “Ok, isto é o que eu não tenho de fazer”.

Decida ser verdadeiro

Uma das qualidades mais importantes nas pessoas de sucesso é a capacidade de honrar sua palavra. Significa que o que é prometido é cumprido. Esse hábito é tão forte que, quando prometem uma coisa a elas mesmas, isso se torna um compromisso. Assim, quando querem cumprir um novo objetivo ou um sonho, torna-se fácil fazer as mudanças e ajustar-se ao plano, porque sabem a importância de sua palavra e respeitam cada promessa feita a elas ou aos outros. Já as pessoas que fracassam fazem o oposto, não têm palavra. Dizem que irão participar de algum curso importante e não comparecem, que vão comprar seu produto e não atendem ao telefone no dia seguinte, que vão sair com sua família no fim de semana e se esquecem, que vão ler aquele livro e nunca iniciam, que vão começar o programa de perda de peso ou a academia e continuam esperando a próxima segunda-feira.

Esse hábito está tão fixado em seu interior que quando querem de verdade conquistar um sonho ou colocam uma meta no fim de ano para realizar, inconscientemente e sem que percebam, seu comportamento é condicionado a não cumprir o que prometem e acabam sabotando os próprios planos de sucesso. Curioso, não?

É claro que, para elas, as circunstâncias externas foram as culpadas pelos contínuos fracassos. Criam desculpas para cada promessa não cumprida, têm uma biblioteca de pretextos que não servem para nada mais do que para explicar a si mesmas por que não conseguiram as coisas. Sua voz limitadora é tão forte que aquela “mentira” que contam a si mesmas é repetida tantas vezes que agora se transformou em verdade. Elas acreditam mesmo em suas histórias.

Decida ser comprometido

As pessoas de sucesso são extremamente comprometidas, elas têm o código de conduta que faz com que levem muito a sério seus projetos, objetivos e sonhos. Já as pessoas que fracassam não se comprometem com nada, nem com elas mesmas. Existe um motivo interior para isso e aí voltamos a falar de autoestima. Se a pessoa não acredita que merece, que é capaz e valiosa, ela se desqualifica antes mesmo de iniciar. Isso acontece porque ela tem muito medo de se comprometer, pensa que irá falhar, que não é boa o suficiente para o trabalho ou para a oportunidade, pensa que há outros melhores que vão completar a tarefa em menos tempo ou de um jeito melhor.

Isso é oriundo da época da escola, pois quando o professor abria espaço para perguntas, aquelas crianças não perguntavam nada por medo de falar alguma bobagem e parecer ridículas, por medo da rejeição. Quando se tornam adultas, esse padrão de comportamento as acompanha e ainda morrem de medo de errar, de se comprometer, de falar sobre seus sonhos e de fazer planos para conquistá-los.

Muitas das crianças que passaram por isso tornaram-se adultos que pensam que se requer muita inteligência para ser rico. A realidade é que entender o problema riqueza *versus* pobreza requer inteligência, porém resolvê-lo requer informação. Vou dar um exemplo: se você não tem a informação correta sobre culinária, mesmo que seja uma pessoa muito inteligente, nunca vai poder executar um prato complexo com muitos ingredientes, pois não identifica quais são eles nem a quantidade necessária de cada um. Agora, você pode ser pouco inteligente e receber a receita clara, os ingredientes estão especificados nela e, além de tudo, há um *coach* ou mentor. Ao seu lado, está um *chef* experiente dando-lhe as instruções. O resultado disso é que mesmo que demore mais tempo, com a prática, você será capaz de preparar a “receita” desse prato delicioso chamado sucesso.

Decida ser positivo

As vítimas são extremamente negativas e pessimistas. Elas costumam ter todas as respostas do motivo daquilo

que você vai fazer não dar certo; de aquele restaurante que você quer abrir não funcionar; de a razão daquele empreendimento, curso ou livro que você quer estudar ser um fracasso. Elas sabem de tudo, mas não conquistam nada.

São aqueles buracos negros que “sugam” toda sua energia e você não deve ficar mais do que cinco minutos perto delas, porque corre o risco de sair esgotado, com a sensação de que seu projeto realmente não vai dar em nada. Isso acontece porque a repetição tem poder, é similar à autossugestão. Afinal, se você repete continuamente que está se sentindo mal, mesmo que não haja nenhum problema com seu corpo, alguns “sintomas” podem começar a aparecer. Da mesma maneira, quando outras pessoas repetem coisas para você, elas produzem efeito semelhante; tantas pessoas falaram que você está com o rosto verde que você já começa a sentir tontura e procurará um banheiro para se olhar no espelho. Não é assim?

Você não deve permanecer perto de pessoas negativas e pessimistas. O fracasso é contagioso como uma gripe; quando você abraça alguém que está gripado, há grande probabilidade de ficar doente também. A convivência com pessoas negativas torna você uma pessoa amarga, sem perceber como e por que se sente assim. Falamos no Capítulo 5 sobre a influência de outras pessoas. Se você for morar na Bahia, por exemplo, começará a falar com sotaque baiano em pouco tempo, ou não? O mesmo

exemplo pode ser usado para o Rio de Janeiro ou para o Sul do Brasil, pois cada cidade tem um sotaque particular e seus costumes.

Se você for morar num país em que a multa por estacionar na vaga de deficiente é de 500 euros, aposto que voltará ao Brasil e inconscientemente nunca mais irá estacionar nessas vagas (ou em vaga imprópria). Isso se chama inconsciente coletivo, a influência de comportamento das massas. Existem lugares em que ninguém joga lixo pela janela, porém, há outros em que isso acontece com tanta frequência que, para eles, é considerado normal.

Decida ter paciência

As pessoas de sucesso enxergam a conquista de suas metas como o plantio de um bambu japonês. Para quem não sabe, o bambu japonês, quando plantado, não germina no primeiro mês nem no primeiro ano. Mesmo colocando adubo, água e cuidando para que a plantinha floresça, ela demora cinco a sete anos para começar a sair da terra. Você pode estar se perguntando: até sete anos? É isso mesmo. Não seria incrível se seu negócio demorasse sete anos para gerar os primeiros lucros? Muitas pessoas, especialmente as que fracassam, jamais teriam a paciência para ver seu negócio dar frutos. Elas não conseguem esperar sete meses, quem dirá sete anos. A história conta que esse bambu, depois de sete anos, começa a crescer 1 metro por mês e, em dez meses, você tem um bosque com bambus extremamente altos.

O que acontece durante os primeiros anos é que o bambu estava crescendo para baixo, sua raiz estava ficando profunda, o que é indispensável para que ele cresça muito. Sua base precisa ser forte, seu alicerce deve ser profundo. Você já pensou em uma colheita de dez metros em dez meses, com uma raiz de poucos centímetros? Já pensou em um prédio de dez andares em um buraco de dez centímetros? Esse é o ponto em que o crescimento pessoal e o espiritual entram em cena. Quanto maior for seu crescimento interior, maior a capacidade de manter sua prosperidade externa. Com muito trabalho, você pode obter um resultado expressivo nas áreas física, econômica, social e mental, mas a pergunta é: Você consegue sustentar isso no longo prazo? Está tendo um crescimento sustentável? Já escutamos, em muitas ocasiões, que chegar é fácil, manter é o verdadeiro desafio.

Requisitos para o sucesso

O autoconhecimento é importante, pois, observando atentamente seu interior, você constata suas habilidades naturais e pode descobrir o que faz brilhar seus olhos. A chave do sucesso não é melhorar no que se é ruim e, sim, ficar excelente no que já se é bom. Se isso fizer sentido em sua vida, você terá descoberto seu propósito e será difícil competir com você, pois suas chances de se destacar serão muito altas.

Uma vez alinhada com seu talento natural, sua missão é gerar valor na vida das pessoas. Isso vai criar um verda-

deiro legado, que será lembrado em cada pessoa que se tornou melhor apenas pelo fato de ter conhecido você.

Agora, vamos ver os requisitos que levarão você até o lugar que escolheu: Sua meta!

Esteja no lugar certo. Meu mentor dizia que os pescadores se fazem nos rios, nas lagoas e nos mares. Os empreendedores de sucesso se formam nos treinamentos, nos cursos e nos seminários intensivos, para desenvolver as habilidades necessárias e para superar as limitações que todos temos. Se você quer se tornar o número 1 de sua indústria ou de sua empresa, certifique-se de que se encontra no lugar certo, que está na mesma sala dos líderes, que está recebendo as informações que fazem falta para você crescer, para se desenvolver, para melhorar seus resultados.

O próximo requisito é o tempo ou a época. Existem negócios que são realizados em diversas épocas do ano. A chave é você se preparar para o momento, planejar suas ações, usar estratégias de lançamento de novos produtos ou promoções aos clientes, trabalhar com um calendário estratégico que permitirá antecipar cada movimento de seu nicho de clientes, ou de sua indústria. É isso o que fazem as grandes corporações, preparam e programam tudo o que vai acontecer em 12 meses, às vezes, em 24 meses, e, em alguns casos, com 3 anos de antecipação. Tudo precisa estar no papel, na agenda, fazem os lançamentos das próximas férias como incentivo a sua força de vendas, os catálogos dos próximos produtos ou as campanhas de promo-

ção e antecipam os resultados num tempo determinado. A mesma coisa você pode fazer, não importa se ainda não possui um negócio grande ou uma empresa com centenas de produtos. Antecipação é estudar seu negócio, e isso só trará benefícios.

As pessoas são o próximo requisito. Juntar-se às pessoas certas, por causa da sua influência, é um requisito indispensável. Procure saber aonde as pessoas levam você, o que fazem você dizer, qual a linguagem que utilizam, o que elas fazem você comer, o que elas fazem você pensar e decidir, e, depois, vem a pergunta: Isso está certo? Se a resposta for não, você se lembra do que deve fazer? Há algumas alternativas: a primeira chama-se dissociação, significa mudar de amigos, interromper relacionamentos tóxicos, afastar-se de pessoas que não querem seu bem, que puxam você para baixo o tempo todo, que são negativas, que sugam sua energia, que produzem um desgaste contínuo só de ficar perto delas. Você precisa se afastar dessas pessoas. Porém, já falamos sobre isso.

Cuide de sua identidade e de seu comportamento. Já abordamos o assunto de que a visão que você tem de si mesmo representa sua autoestima, e, de acordo com isso, você gera seu comportamento. Isso significa claramente que elevando a visão de si mesmo, você pode também melhorar seu comportamento. A chave é identificar-se com um estilo de vida que você merece ter, com férias e atividades que produzam verdadeira realização, com um resultado concreto, que você se comporte de forma congruente

à pessoa especial que você vai se tornar, ao líder que você vai ser, ao empresário que você está se tornando. Trata-se de requisito fundamental no caminho de seu sucesso.

Por que mudar a visão de nós mesmos?

Nossos resultados são limitados pelas crenças e visão de nós mesmos. Por isso, quando falamos com nossos filhos, podemos pedir que corrijam sua postura e levantem o queixo, por causa da nossa visão de seu futuro, porque sabemos que, para eles, nada é impossível, que nossos filhos podem ser o próximo presidente da República ou ganhar um prêmio Nobel ou descobrir a cura do câncer, sei lá! Temos uma visão grandiosa de seu futuro e, por isso, damos a eles um voto de confiança. Assim como vejo meu filho, eu o trato, e entrego minha confiança para elevar sua autoestima.

Da mesma maneira, preciso renovar a visão de mim mesmo. Enxergar um eu mais elevado, um eu melhor, capaz de conquistar melhores resultados e de me posicionar melhor em minha indústria, um eu capaz de conquistar o sucesso. Conseguindo assim me enxergar, automaticamente melhoro meu comportamento por simples identificação com a pessoa que consigo ver no futuro, meu eu mesmo melhorado. Você entende isso?

O próximo ponto tem relação com suas habilidades, inteligência, capacidade, seus dons e talento. Temos certas capacidades e habilidades. A chave é você estar ciente e disposto a usar e a multiplicar as habilidades, praticar

e repetir com propósito de melhorar as capacidades, o talento que só você tem para fazer certas coisas melhor do que ninguém. Você precisa descobrir isso, estudar e aprender tudo o que for preciso para explorar todo o seu potencial.

Outro ponto que você deve prestar atenção diz respeito aos livros que lê. Quantos livros sobre sua indústria você leu nos últimos noventa dias? Você sabia que a média de leitura do brasileiro é de um livro por ano? E, nos livros, se encontra todo o conhecimento para aprender qualquer coisa. Você se lembra de que o sucesso se estuda? De que a riqueza deve ser estudada, de que a felicidade não é uma casualidade, e sim um assunto de constante pesquisa? Sim, você pode estudar e traçar um plano para isso.

Outro ponto de extrema importância diz respeito ao cumprimento de suas disciplinas diárias. Porque o fracasso é sutil, lembra-se? Se você as cumpre, se aproxima do sucesso; se deixa de cumpri-las, caminha rumo ao fracasso. E por que você deixaria de fazer uma coisa que sabe ser conveniente, que beneficia você, que o ajuda a avançar? Bem, isso é chamado de sutileza do fracasso. As pessoas acham que não importa. Hoje, ele fumou cinco cigarros, mas ele disse o quê? “Isso não importa.” Nada aconteceu por você não ter lido seu livro hoje, por não ter feito atividade física hoje. Parece que está tudo bem, tudo igual. Você se atrapalhou em seus afazeres diários porque não leva uma agenda e não avançou em seus pro-

jetos, mas o Sol raiou como sempre, sua família tratou você igual e aparentemente tudo está normal. E, assim, você continua repetindo os mesmos erros, todos os dias. Se a consequência de você não ter lido seu livro ou de ter ignorado seu áudio de treinamento ou ter comido coisa errada for seu dente cair, você tomaria um susto e voltaria para as disciplinas. Contudo, como nada acontece, você continua se desviando. Se não desse a devida atenção a sua família e, um dia, sua casa pegasse fogo, você sofreria com o remorso e o medo de não poder mais fazê-lo.

Hoje, ele não leu nada e ficou anos sem ler um livro de sucesso, mas diz “isso não importa”. Ele não escuta áudios que motivem e treinem sua mente todos os dias, mas acha que não importa. Ele não cuida do colesterol, porque acha que isso também não importa. Não cuida de seu peso e diz: “não, isso não importa”. E assim ele leva sua vida. Tem uma casa destruída, mas ele diz o quê? “Acho que isso não importa.” Ele tem um trabalho de ganhos baixos, mas diz o quê? “Bom, isso não importa. O mais importante são as satisfações. É um trabalho honesto. Agora, quanto ganho, não importa.”

Você já ouviu algo assim? É muito bom o trabalho ser honesto e você fazer seu melhor, mas precisa ser bem remunerado e dar a sua família uma vida digna. Entretanto, em sua mente, você pode estar acumulando justificativas para minimizar a dor de não ter cumprido com suas disciplinas. Essa sutileza do fracasso representa você cometer erros graves, continuar a fazer isso todos os dias, porque

nada de drástico aconteceu. Sutileza do fracasso, amigo, você não sente. Hoje, você comeu gordura demais e não sente. Hoje, você não leu, mas não se sente ignorante por causa disso. Só que, hoje, você é um pouquinho mais ignorante do que era ontem e não sabe disso. Não tem como medir isso. É pouco a pouco, pouco a pouco, pouco a pouco. E você começa a acumular, acumular, acumular. Não é verdade?

Imagine que você não tenha lido seu livro hoje e, ao chegar em casa, a encontre sem teto... Imagine que você não tenha escutado seu áudio de treinamento para ser mais feliz e produtivo hoje e caia metade de seu cabelo... Imagine que você não tenha feito atividade física hoje e amanhã tenha dez quilos a mais e não consiga usar mais nenhuma roupa... Não seria incrível? Garanto que, no outro dia, você viraria o homem ou a mulher mais disciplinado(a) da terra, e nunca mais iria deixar a sutileza do fracasso pegar você. Todavia, como nada de drástico acontece em sua vida, como tudo parece igual, você não percebe como vai perdendo o rumo e se desviando de seus objetivos originais, deixando de cumprir com suas disciplinas básicas. E isso, pouco a pouco.

Esses seriam alguns dos requisitos para você tirar o máximo proveito de uma oportunidade. Mesmo que, em seu emprego ou trabalho atual, pareça que você não tem chance de crescer, acredite: se estudar e aplicar os princípios elencados, mais cedo ou mais tarde, vai ser colocado numa posição de responsabilidade, as pessoas em sua

volta perceberão sua capacidade, disposição, sua mentalidade, atitude e, finalmente, seu dia vai chegar. Você vai estar encaminhado rumo à vida que sempre quis.

A chave está em você adquirir as características de um líder, de uma pessoa de sucesso, em se tornar pontual, estudioso, carismático, disciplinado, aberto, sorridente, companheiro e visionário. Você precisa adquirir os conhecimentos, buscar a informação que vai fazê-lo mudar de nível, de posição, de cargo, de renda e, por fim, de vida.

Outro requisito é usar o tempo de maneira correta e ser mais produtivo. Vamos falar agora sobre o valor de um dia. Ele é um pedaço de tempo que todos nós temos à disposição. Porém, como não podemos guardar quinze dias na geladeira, ele se torna um pedaço da vida. Há pessoas que falam que tempo é dinheiro, mas, na realidade, tempo é mais do que isso: tempo é vida. Você pode ganhar mais dinheiro, mas não pode ganhar mais tempo; portanto, cuide e valorize cada dia que é colocado a sua disposição.

O que você vai fazer com suas próximas 24 horas? Eis algumas perguntas cruciais: Quem merece um dia de sua vida? Sua família? É claro! E seus amigos, seus projetos?... Em quais projetos você está trabalhando no momento? São válidos? Vão acrescentar algo ao seu legado? Servirão de exemplo para as futuras gerações? Estão mudando a vida de quem conhece você pela primeira vez? Onde você investe cada dia que recebe? Porque cada dia somado forma a próxima semana, e semana após semana for-

ma o mês, o ano. Assim mesmo, essa somatória de anos é sua vida. O que você está fazendo com cada dia, com cada semana, com cada ano?

As pessoas pensam que movimento é igual a produtividade. Elas associam trabalhar até tarde com progresso. Usar o tempo de maneira correta evita a autossabotagem. Não existem segredos, é um processo simples, porém não é fácil, requer tempo e encontrar um modo de gerenciar seu dia de tal maneira que consiga ser produtivo. É um grande desafio nos dias de hoje.

Antigamente, a atenção humana era de duas horas, depois, passou para vinte minutos, recentemente, se fala em oito minutos. Agora, há pesquisas que mostram que o número caiu para dois minutos. Conforme pesquisa publicada pela BBC (British Broadcast Corporation), isso se deve à quantidade de informação que é colocada a nossa disposição de forma simultânea, criando também certo estresse. Só de pensar que estamos perdendo alguma coisa, que aquelas janelas do computador não podem ser fechadas porque há conteúdos ainda não vistos, que o WhatsApp tem de estar ligado 24 horas por dia porque pode chegar uma mensagem com uma informação que precisamos saber ou responder, que a TV e o rádio precisam estar conectados para ficarmos sabendo de tudo o que acontece no mundo... isso tudo gera estresse e ansiedade. É justamente isso o que acontece. Você acaba perdendo, sim, perde qualidade de vida, perde sua concentração, e não consegue realizar as tarefas em função de

contínuas interrupções que tiram você daquilo que estava tentando terminar.

Nesse sentido, o certo seria utilizar as estratégias de produtividade que vou revelar daqui a pouco, estratégias que façam com que sua produtividade triplique e que você consiga verdadeiramente alavancar seus negócios e sua vida, terminar seus projetos e conseguir tempo livre para sua família ou para fazer aquilo de que mais gosta. Você pode pensar que isso parece loucura, mas vou falar o que aprendi a respeito de produtividade e alta *performance*.

Tudo vem dos modelos educativos. Se você parar e olhar a quantidade maciça de informação que nossas crianças adquirem na fase escolar, vai ficar maluco tentando entender como aprendem tanta coisa. O segredo se chama “blocos de tempo”. Nosso cérebro não consegue mais do que dois minutos de atenção, como falei antes. Isso por causa de tantas distrações que temos em nossa volta. Porém, se simplesmente desligarmos tudo, vamos poder nos concentrar por pelo menos duas horas. Isso significa que, por duas horas, seremos capazes de realizar uma tarefa de forma completa e com o máximo de nossa capacidade.

Baseado nisso, o sistema educativo criou o horário das aulas, classificando os temas ou as disciplinas a serem estudados, e colocando os alunos nesse ritmo de aprendizagem, com foco total naquilo que estão aprendendo, todo o foco somente naquele conteúdo. Dessa maneira, eles

conseguem acumular e assimilar uma quantidade gigante de conhecimento. Desse mesmo jeito, você e eu podemos aprender muito, trabalhar em diversos projetos e concluir tarefas que parecem impossíveis de completar. Basta usar os blocos de tempo, meu amigo.

Agora é necessário determinar quais são os blocos de tempo mais produtivos em seu caso, porque as pessoas são diferentes e algumas são mais produtivas pela manhã, enquanto outras estão mais concentradas à noite. Dependendo disso, você ajusta seu dia e os próprios blocos de duas horas para poder iniciar seu trabalho ou estudo. Se seu corpo é despertado às oito horas, mas seu cérebro começa a lembrar de seu nome apenas às onze, o período da manhã não é o mais produtivo. Agora, se você começa a ter as ideias mais incríveis a partir da meia-noite, esse pode ser seu horário mais produtivo. Tudo depende também do tipo de atividade que você desenvolve. Em meu caso, criei uma estratégia que me permite ter o máximo de tempo livre para poder pensar. Sempre acreditei que era melhor trabalhar com a cabeça do que com os braços. Como mencionei antes, o segredo do sucesso está em servir o máximo de consumidores e clientes, e, para isso, você pode criar estratégias que evitem o desperdício de seu tempo, que deixem suas vendas ou seus negócios no piloto automático.

Digamos que sua vida é um recipiente que precisa ser preenchido com pedras, areia e água. Se você possui um recipiente e coloca todas as prioridades como pedras

grandes, elas vão preencher o espaço. Depois, poderão ser colocadas as pedras pequenas, a areia e a água. Entretanto, se você começar pela areia, ou pela água, não será possível colocar as pedras grandes depois, compreende? Muita gente começa pela areia e pela água, e então suas prioridades – as que aqui chamei de “pedras grandes” – não cabem mais. As pessoas estão atoladas de atividades menores, fazendo microgerenciamento de projetos com pouca relevância. Gastam muito tempo para concluir tarefas e atividades que não precisavam ser feitas e acabam sem tempo e energia para os projetos importantes, que são os verdadeiros passos na direção do objetivo.

Você já desejou que seu dia tivesse 48 horas? Já se pegou dizendo: “Nossa... O dia acabou e não fiz nada!”? Ainda acredita que você é multitarefa? Você já percebeu que coisas importantes ficaram para trás porque executou com extrema eficácia tudo que era urgente? Sabia que o que você considera urgente hoje são as coisas que foram importantes ontem, mas que foram negligenciadas?

Você já identificou quais são os projetos nos quais realmente quer trabalhar? Entre os projetos, quantos passos na direção deles você deu hoje? E na semana passada? E no mês passado? Agora, pense: E as tarefas que você vai empurrando para fazer depois? Aquela procrastinação das coisas que você sabe que precisa concluir, mas que, por algum motivo, só são executadas quando aparecem em forma de emergência, como um fogo que tem de ser

extinto imediatamente. É dessa maneira que você se sente produtivo? Com a adrenalina a mil e executando ações de forma desesperada e urgente?

Como você acha que podem ser os resultados de uma pessoa que não planeja acordar cedo, que sai atrasada para o trabalho, mal veste a roupa, pula no carro, se arruma no semáforo enquanto come um sanduíche às pressas, chega desesperada para trabalhar no projeto que deveria ter sido concluído na véspera? Ela se chateia com os colegas, fica irritada com o aumento do preço do feijão, se irrita com o trânsito para voltar para casa e, quando chega, esgotada, sem a menor vontade de cozinhar para a família, cai na cama, para, no dia seguinte, recomeçar tudo. Claro que ela não planejou isso. Na verdade, ela só faz isso justamente porque não planejou nada diferente.

Seu quebra-cabeça não está claro. Se você realmente descobrir o que faz sentido em sua vida, vai aprender a reconhecer quando uma peça não faz parte de seu quebra-cabeça. Aquele medo do empreendedor de sair do controle e acreditar que outras pessoas possam executar determinadas tarefas, igual ou melhor que ele, vem do pensamento: “Se você quiser bem realizado, faça você mesmo”. Será mesmo? Ou será que isso está consumindo o custo de oportunidade e gastando o tempo que poderia estar sendo investido em tarefas de maior relevância que geram um maior valor? Pense nisso.

Colocando o conhecimento em prática

O QUADRO DOS SONHOS

Quando visualizamos o que queremos, nosso cérebro começa a tratar isso de maneira diferente. Além disso, a visualização é uma ferramenta poderosa, que depende inteiramente de você. Basta fechar os olhos e visualizar os objetivos, como se já tivessem sido alcançados.

Para facilitar, vamos construir seu quadro dos sonhos. Afinal, quanto mais real for a criação dessas visões, mais isso se fortalecerá em seu cérebro.

Para isso, você vai precisar de:

Revistas.

Tesoura.

Cola.

Canetas coloridas.

Faça uma lista de tudo o que você deseja e procure imagens que possam representar isso.

Além de obter imagens de revistas, se preferir, você pode procurar imagens que expressem exatamente seu desejo na internet e imprimi-las. Por exemplo, você deseja um carro: seja específico, procure o modelo que quer, a cor, o ano, tudo que possa tornar a imagem a mais específica possível e próxima da realidade.

Coloque imagens de lugares aonde você deseja ir, pessoas que quer conhecer, bens que quer possuir, a casa de seus sonhos, e inclua também citações que o inspiram.

Depois de ter sua colagem pronta, você pode tirar uma foto e carregar também no celular, ou colocar como plano de fundo da área de trabalho em seu computador. O importante é vê-la todos os dias.

Reserve um tempo de cinco a dez minutos para apreciar seu quadro dos sonhos. Olhe as imagens e sinta que realmente está naqueles lugares, que realmente vê aquelas pessoas. Isso vai estimular seu inconsciente e aumentar sua motivação.

7



**APENAS GANHAR
DINHEIRO NÃO
FAZ VOCÊ RICO**

O conceito de abundância tem relação com tudo aquilo que você dá. Semear e colher. Dar é uma palavra que envolve alguns sinônimos: poderíamos falar em contribuir, em se doar, entregar seu tempo ou dinheiro em favor de outras pessoas. Dar para poder receber, dizem alguns. O mundo se encontra em contínuo movimento e existe um intercâmbio contínuo entre as pessoas. A palavra-chave aqui é fluxo, o dinheiro é uma energia que precisa fluir pelas pessoas na forma de dar e receber.

É triste ver pessoas, que nunca entenderam esse princípio, sair para procurar o primeiro trabalho com a mentalidade de unicamente receber alguma coisa. Elas vão e deixam seu currículo, na esperança de que alguém as chame para a entrevista. Caso sejam chamadas, ainda vão com a predisposição de avaliar bem os benefícios da empresa, o salário e as vantagens de trabalhar ali. Elas não têm a atitude de contribuição, de um aporte verdadeiro ao cres-

cimento da empresa, não pensam em como seus talentos podem melhorar a área em que vão trabalhar ou em se esforçar para dar seu 100% àquela ideia maravilhosa de fazer mais do que somente aquilo pelo que são pagas. Não!

Elas apenas estão pensando em quanto vão receber, esquecem ou não sabem que a chave que abre todas as portas se chama gratidão e serviço. Gratidão de poder prestar seu serviço para alguém ou empresa e fazer sua parte de forma impecável, prestar o serviço com excelência. Resumindo tudo o que foi falado antes.

As pessoas ganham dinheiro, mas gastam mais do que ganham, o que faz com que o simples fato de “ganhar muito dinheiro” não as deixe necessariamente ricas. Isso aconteceu comigo e com milhares de outros empreendedores que, ao montar seu comércio, vendem fiado, ou não possuem uma noção clara de como lidar com o fato de entrar dinheiro no bolso todos os dias. Em termos estatísticos, a grande maioria das pessoas que recebem herança ou ganham na loteria, cinco anos depois está igual ou pior do que estava antes de ganhar.

Você já se perguntou para onde está indo todo o dinheiro que ganha? Você acredita que se ganhasse o dobro do que ganha hoje seus problemas seriam resolvidos? Você fica pensando em algum negócio que, da noite para o dia, daria um grande fluxo de dinheiro, e isso resolveria sua vida? Fica sonhando quão bom seria se ficasse sabendo que tem um familiar rico que deixou uma herança para você? Você não é o único.

Como se cria dinheiro

A realidade mostrada pela TV – camarotes, ostentação absoluta – transmite a ideia de que as pessoas têm rios de dinheiro e que ele nunca vai acabar. Proporcionalmente, o pobre gasta mais do que o rico, no entanto não percebe.

A falta de educação financeira faz com que as pessoas comprem passivos, achando ser ativos. Para clarear este ponto, ativo é tudo aquilo que põe dinheiro no seu bolso e passivo é tudo o que tira dinheiro dele. Uma casa de praia pode parecer um ativo, mas se você não a usa com frequência e não consegue alugá-la em todas as temporadas, ela pode gerar custos de manutenção e impostos que drenam o dinheiro e acaba sendo o típico exemplo de passivo.

Antes de sermos ricos, precisamos entender a equação do dinheiro: de onde ele vem, como é produzido e como ele troca de mãos. Algumas pessoas dizem que o dinheiro vem dos bancos, mas alguém o colocou lá. Outros dizem que ele vem do governo, mas alguém o colocou lá também. O dinheiro, na realidade, vem das mãos de clientes ou consumidores em troca de produtos ou serviços, ou das mãos de um patrão, para pagar o serviço de seus empregados.

Por que algumas pessoas ganham 1 mil reais por mês, outras ganham 10 mil, e outras, 100 mil reais mensais? Estamos no mesmo país, com o mesmo governo, o mesmo trânsito, as mesmas circunstâncias e as mesmas 24 horas. Alguma vez você já se perguntou isso? Achou que as que

ganham 100 mil tiveram sorte? Ou que elas já nasceram ricas? Você sabia que 80% dos ricos nasceram pobres? Ou estiveram muito perto de ficar completamente quebrados e hoje estão ricos? Apenas 20% são filhos de ricos. A diferença entre 1 mil e 100 mil reais está no valor que você pode gerar ao mercado por meio de produtos ou serviços. O desafio é ganhar mais dinheiro num mesmo tempo. Não podemos guardar quinze dias na geladeira, já mencionei isso, mas posso multiplicar meu valor e atrair mais dinheiro no mesmo tempo.

A maioria das pessoas nunca parou para pensar sobre isso. Pois acho muito válido parar e refletir sobre quais são as opções que uma pessoa tem para acumular mais dinheiro. Existem atividades de ganho alto e outras de ganho baixo. Quando você escolhe sua atividade, escolhe seu ganho. Isso nada tem a ver com diplomas ou com seu grau de instrução, e sim com sua atividade. Quanto você pagaria para um médico que trabalha como *office boy*? Um salário mínimo? Ele pode até dizer: “Mas eu sou médico!”. Contudo, ele está fazendo a atividade de um *office boy*. Você também não recebe pelo seu grau de necessidade. Quanto você pagaria para um motorista que tem dez filhos? O mesmo que pagaria para um que não tem. Ele pode até retrucar, dizendo: “Mas eu preciso de mais”. Sinto muito, mas é o que se paga para esse trabalho. Sendo assim, quais são as reais opções que as pessoas têm para ganhar dinheiro?

O ajuste do salário mínimo no país. Se você estiver disposto a esperar que isso aconteça e for ficar feliz com o valor, tudo bem.

Seu chefe aumentar seu salário. Você sabe quando isso vai acontecer? Você quer esperar isso acontecer?

Você pode fazer greve, paralisar a cidade, jogar pedras e queimar pneus para que o salário mínimo seja reajustado. Pode paralisar as empresas e recorrer aos sindicatos para obrigar os donos a subir os salários. Porém, será que isso é uma solução real e permanente? Vamos supor que dê certo. De quanto seria o aumento? Com ele, você vai conquistar sua independência financeira? Resolver sua situação? Existe uma falha nesse plano, pois você não pode ser rico por demanda ou por exigência. Você precisa entregar mais e mais valor para que seus ganhos aumentem recorrentemente.

Por desempenho: você precisa provar que merece aumento. Alguns dos melhores CEOs de grandes corporações americanas saíram de 1 ou 2 milhões de dólares por ano para 20 ou 50 milhões. Como alguém pode ganhar 50 milhões de dólares em um ano? A resposta é: se você ajudar uma empresa a sair de \$100 milhões e chegar a 5 bilhões de dólares por ano, acho que merece que paguem a você 50 milhões.

Agora, você quer saber qual é a real chave da riqueza? Que não apenas trará muito dinheiro, como também felicidade, realização, gratidão, admiração, sucesso e tudo

aquilo que faz sua vida ter sentido? A chave se chama “servir”.

“Quem não vive para servir, não serve para viver”

Servir é a maior fonte de satisfação, de felicidade, de gratidão e a maior fonte de riqueza. É claro que um garçom pode perguntar por que limpando tantas mesas todos os dias ele ainda não ficou rico. A resposta é que ele ajuda o dono do restaurante a servir muitas pessoas. A comissária de bordo até pode perguntar por que ela serve tantos passageiros e não é rica. A resposta é que ela ajuda o dono da companhia aérea a servir muitas pessoas. Segundo essa ótica, podemos entender por que o empregado ganha menos do que o empresário: porque a riqueza vem de servir muitas pessoas. O empregado serve apenas ao patrão, por isso ele ganha menos. O empresário pode servir centenas de clientes em um dia, e se tiver uma rede com várias lojas, ele pode servir a milhares de clientes. Se tiver uma franquia internacional espalhada pelo mundo, ele pode servir a milhões de clientes e seus ganhos serão proporcionais à quantidade de pessoas que ele serve mundo afora.

Por isso, a chave para a riqueza é encontrar uma maneira de servir a muitas pessoas. Entretanto, para isso, faz-se necessário entender o conceito de servir: O que é?

Servir é satisfazer às necessidades, aos gostos e resolver os problemas de consumidores, chefes ou patrões. Em cada necessidade, gosto ou problema dos consumidores,

existe um negócio. Aquele que sanou a necessidade dos homens de se barbear todos os dias ficou multimilionário. Aquele que resolveu o problema do tempo quente nas cidades, criando o ar-condicionado, ficou multimilionário. Aquela pessoa que foi taxada de louca porque queria colocar um computador em cada casa, na época em que ele era do tamanho da sala, ficou multimilionária.

Agora, pergunto: De quantas coisas mais o mercado precisa, de quantas coisas os consumidores precisam? Já dissemos que, por trás de cada necessidade, existe um negócio, e o incrível é que quando é criada uma nova indústria, são criados muitos subprodutos e novas profissões. Talvez muitos de vocês nem lembrem mais da máquina de escrever. Depois, veio a máquina de escrever elétrica, tudo isso antes do computador. Bem, nessa época, se contratavam datilógrafas para digitar textos, existiam corretivos para apagar as letras quando a pessoa errava. Foi quando surgiu o computador.

Algumas profissões desapareceram, porém outras começaram a surgir. Quando chegou a internet, imagine qual não foi o pulo da tecnologia. A partir dela, foram geradas novas profissões, como web designer para sites, que, na época, eram supercaros e que, hoje, são encontradas várias plataformas que o fazem gratuitamente. Por isso, não podemos não confiar e devemos seguir estudando, observando sempre o que está acontecendo em volta e vendo se nossa profissão está ficando desgastada, ou até mesmo se ela pode desaparecer em breve.

É importante sempre tentar desenvolver o pensamento empreendedor, o qual fica atento para onde vai a onda – as famosas tendências de mercado –, e seguir a população que tem o dinheiro para comprar seus produtos e serviços, pesquisar o que ela precisa e pensar em como você pode servir melhor do que o concorrente. Escolha bem os nichos em que quer atuar e especialize-se ao máximo, aprenda tudo o que puder sobre o assunto ou indústria e preste seu serviço com excelência, seja o melhor no que faz. Isso é chamado de liderança, o desafio de se tornar mais do que mediano ou medíocre. E, então, seu sucesso vai estar garantido.

Há muitas maneiras de servir pessoas. Escolha a sua

Você se lembra de nossos amigos, os Rolling Stones? Eles satisfazem o quê? Uma necessidade ou resolvem um problema? Nenhuma das alternativas, eles simplesmente satisfazem um gosto. As pessoas gostam de ouvir música e de muitas outras coisas também. Se você descobrir do que elas gostam e for capaz de proporcionar isso a elas, também ficará multimilionário. Você já tinha pensado nisso? Sim, eu sei, isso não é ensinado nas escolas, não existem as disciplinas: Sucesso I e Sucesso II.

Isso se aplica até para o lado perverso, pois o narcotráfico entrega o que milhões de pessoas querem e consomem todos os dias. A única diferença está naquilo que eles se tornam, lembra disso? Jim Rohn sempre dizia que, mais importante do que o que você obtém, é o que você se

torna. Há uma história que ilustra muito bem esse ponto. Você se recorda de Judas? Sim, é aquele que vendeu Jesus por trinta moedas de prata. Naquela época, essa quantia era uma fortuna incrível. Em poucas horas, ele se arrependeu e quis devolvê-las, porque não ficou feliz, mesmo tendo muito dinheiro. Porém, os fariseus não aceitaram o dinheiro de volta e mandaram-no embora com sua pequena fortuna. Você poderia até perguntar: “Judas, por que você não está feliz se tem aquilo que tanto queria?”. A resposta poderia ser: “Porque eu não percebi o que me tornei enquanto obtinha o que desejava”.

Você já parou para pensar que vender é o mesmo que servir?

Em nossa sociedade, há um preconceito natural em relação a vendas, porque pensamos naquela pessoa que quer nos empurrar algo pela garganta. Por conta disso, as pessoas têm pavor de vendas, têm medo da rejeição. Todavia, elas não percebem que tudo tem relação com vendas: ou você vende algum produto, ou vende seu tempo. E aqueles que o fazem, por puro preconceito, se vendem barato. Por que existe uma fatia pequena em todas as profissões que ganha e fatura mais dinheiro? Como você vende seu serviço de engenheiro, arquiteto, médico, secretária? Alguns dirão: “Ora, sendo um excelente médico”. Sim, efetivamente, isso está ligado à qualidade do “produto” que você vende. Mas e se todos de seu ramo de atuação estivessem dentro de um mesmo pote, o que

diferenciaria você? Por que os clientes iriam preferir você? Isso tem relação com vendas, em como você embala seu conhecimento, em como fala sobre isso, em como divulga seu trabalho, e na satisfação final de seus clientes quando recebem o produto.

Você está casado? Então, você sabe vender. O processo é o mesmo: quando foi conhecer a pessoa, você se arrumou, se perfumou, se dedicou à conversa, interagiu, escutou com atenção tudo o que a pessoa dizia, conectou-se com seus gostos, interesses e problemas e, por fim, você se dispôs a servir a outra pessoa, porque um esposo deve servir à esposa e a esposa deve servir ao marido. Servir significa doar-se, e tudo aquilo que serve, permanece. E tudo que não presta, será substituído. Ninguém joga fora aquilo que serve. Imagine que seu celular não atende mais as suas necessidades. Você vai tentar consertá-lo e, se mesmo assim não der, você vai trocá-lo. E o empregado que não serve? Será demitido. E o esposo que não serve? Ah, tenha paciência com ele, dê meu livro de presente!

A vida é assim, meu amigo. Fomos chamados para servir. Você precisa servir seu corpo para que ele sirva você. Precisa servir seu carro, fazer manutenção com regularidade para que ele continue o servindo. Até mesmo as coisas que ainda servem poderiam ser substituídas. Meu celular é muito bom, ele me atende, mas ano que vem talvez compre outro. Mas por que eu compraria um novo se o atual ainda me atende? A resposta é que aquele outro

modelo me atende mais. Ele tem mais memória, é mais rápido e resistente e sua bateria dura mais tempo.

Não seria interessante pensar da mesma maneira sobre nosso trabalho? Sobre nosso serviço? Que ano que vem, eu também posso ser substituído; substituído por uma versão melhor de mim mesmo. No próximo ano, vou me cobrar para servir melhor. E assim também, caro leitor, hoje você deve servir melhor do que ontem, e amanhã melhor do que hoje. Tudo gira em torno do serviço, da qualidade, da quantidade, do atendimento, da cordialidade, das texturas, da cor, do espaço, da orientação, do acompanhamento, da pontualidade, da garantia, da rapidez e da assertividade. Todos esses fatores fazem seu produto ganhar ou perder valor.

Seus ganhos mensuram seu valor como servidor, não como ser humano, amigo, pai, esposo. Como seres humanos, somos iguais, como servidores, não. Se você ganha mais é porque serve mais, e se ganha menos é porque serve menos. O valor que entregamos ao mercado se traduz em forma de ganhos.

O tamanho da sala de um hotel permite servir determinado número de pessoas, e isso tem um preço. Se a sala atendesse ao dobro de pessoas, o preço seria outro. Se ela possui ventiladores é um valor, se ar-condicionado é outro, pois o serviço também está relacionado ao conforto.

Se há um hotel com mil quartos e outro com cinquenta deles, qual ganharia mais dinheiro? Aquele de mil? E se o

hotel de mil estiver vazio, e o de cinquenta, cheio? O que ganharia mais dinheiro seria o de cinquenta, o outro seria apenas uma estrutura gigante que não serve a ninguém. Por que um carro custaria 20 mil reais, e o outro, 200 mil? Os dois têm um volante, quatro pneus e levam você para casa. Mas qual é a diferença? Provavelmente, o de duzentos mil tem oito airbags, acessório que protege motorista e passageiros em caso de acidente, motor mais potente e outras 50 diferenças que “servem melhor “o seu dono (veja abaixo como funciona isso).

A segurança tem relação com serviço. A potência do motor tem relação com serviço. As seis camadas de pintura superespeciais estão ligadas à beleza, que, por sua vez, remete ao serviço. O banco de couro é para o conforto e está ligado ao serviço. Aquelas cem funcionalidades do computador de bordo prestam um serviço muito importante. E assim poderíamos passar uma lista colossal de serviços que justificam o custo de duzentos mil do carro.

Você se recorda do valor que levamos ao mercado? Trata-se do motivo pelo qual existem homens de mil, de cem mil e de duzentos mil. Pela quantidade de pessoas que você serve, pelos detalhes e pela qualidade de seu serviço ou produto.

É evidente que você já percebeu que, na primeira classe de um avião, recebe-se um serviço incrível. Ela oferece um estojo, que tem inclusive uma máscara de dormir para que a luz não incomode seus olhos, tampões de ouvido para que o barulho não perturbe seu sono. Meias

para seus pés se manterem aquecidos, um travesseiro do tamanho daquele que você tem em casa. Um cobertor que lembra os de hotéis nos quais as pessoas que frequentam a primeira classe se hospedam. A poltrona igual à dos carros que eles estão acostumados a dirigir. Lembra-se de que falamos sobre os níveis de vida? Todas as coisas dentro do avião condizem com o nível de qualidade e de exigência que seus usuários estão acostumados, porque um serviço caro tem de atender às altas exigências. Já o serviço barato tem exigências baixas, mínimas. A poltrona na primeira classe transforma-se em um leito e, logicamente, a passagem custa três vezes mais, o que faz a equação fechar.

Mais serviços geram mais dinheiro, e mais dinheiro permite ter mais serviços. O que a maioria das pessoas não percebe é que as que estão na primeira classe são os donos dos restaurantes onde elas comem, os donos dos hotéis onde elas se hospedam e os donos das lojas onde elas fazem compras. E, no final: Quem serve a quem?

Para poder ter sucesso, você precisa servir. Para poder servir, você precisa saber, para saber, você precisa se preparar, e a preparação requer estudo e este vem dos livros. Neles, está o conhecimento e o aprendizado que você precisa, mas ler requer disciplina. Se você não gosta de ler, esta deverá ser sua primeira mudança; para conseguir isso você precisa de uma nova mentalidade.

Tendo o conceito de serviço claro, podemos imaginar grandes possibilidades, podemos entender onde

se origina a riqueza. Mesmo sem ter capital, é possível desenvolver algum projeto ou alguma ideia. As famosas *startups*, que começam pequenas e viram aqueles monstros por causa do benefício, do serviço a sua comunidade ou ao seu país ou, às vezes, ao mundo todo, aplicativos ou softwares que vão “servir” milhões de pessoas e que são lançados ou comprados depois por grandes multinacionais.

Um exemplo disso é o Instagram, que teve um brasileiro na equipe fundadora e que é um caso curioso, pois foi criado no momento em que a Kodak – a maior empresa de fotografia do mundo – estava com muitos problemas e achando que não existia mais espaço para a indústria da fotografia, como até então era concebida. Essa empresa gigante, que manteve o controle de uma indústria inteira por décadas, agora estava sendo deixada para trás por um menino que encontrou a maneira de servir aos seus consumidores com um aplicativo, ou rede social, como você preferir, que fosse fácil de usar e que pudesse compartilhar com seus seguidores de forma instantânea. Por isso o nome de Insta, poder expor os momentos relevantes de sua vida assim como promover produtos ou agregar conteúdo de valor ao mercado. O fato é que ao mesmo tempo em que essa empresa gigante estava falindo, o dono do Facebook, Mark Zuckerberg, estava comprando do menino o Instagram por 1 bilhão de dólares, conforme anunciado no *The New York Times*. Agora, eu pergunto: Será que a Kodak poderia imaginar uma coisa dessas? É até irônico

pensar que o logotipo do Instagram é muito parecido com o antigo logotipo da Kodak.

Portanto, você pode ver como o conceito de serviço é infalível. Quanto mais pessoas você servir, mais dinheiro vai ganhar. Mesmo tendo aplicativos gratuitos, se eles prestarem um bom serviço aos consumidores, uma hora vai chegar uma boa oferta. E, aqui, estou me referindo novamente ao caso de um aplicativo que foi vendido por uma soma bilionária, o WhatsApp, que não tinha custos aos seus usuários. Bem, ele continua gratuito, mas foi comprado também pelo Facebook por 22 bilhões de dólares, conforme o *The New York Times*.

Muitas pessoas não conseguem assimilar esses números porque seu modelo mental é de escassez. Não concebem um tipo de operação financeira em que uma empresa paga milhões ou bilhões por uma invenção ou ideia que pareceria simples, que, até mesmo, várias outras pessoas poderiam ter pensado, e justamente por essa simplicidade elas não deram a atenção ou a importância devida para concluí-la e fazê-la acontecer para o benefício da população.

Maneiras práticas de aumentar sua renda

Se eu tivesse de falar sobre como você pode aumentar sua renda, diria que a chave pode ser resumida nos seguintes passos:

Encontrar um meio para você ganhar dinheiro, alinhado ao seu talento natural e ao seu propósito.

Treinar e aumentar sua capacidade para ganhar mais dinheiro (preparar-se para servir melhor).

Gastar menos do que você ganha (sempre viver num nível inferior ao que sua renda poderia permitir).

Proteger seu patrimônio (por meio de seguros, apólices, previdência).

Buscar sempre novas fontes de renda, novos negócios, ter um plano B.

Estudar e aprender sobre investimentos, fazer com que seu dinheiro se multiplique sozinho gerando renda passiva (a verdadeira liberdade financeira).

Agora que já aprendeu como pode aumentar a sua renda, preparei uma surpresa para você. O Gustavo Cerbasi é um amigo muito querido, eu já tive a oportunidade de dividir o palco com ele em um evento que organizei no Brasil e ele também quer ajudar você dentro dessa jornada do empreendedor.

O Gustavo é especialista em educação financeira e autor dos livros de finanças mais vendidos do Brasil. Se você não conhece o trabalho dele ainda recomendo fortemente que busque informações a respeito. Para este livro, ele gentilmente cedeu uma planilha de orçamento financeiro para que você possa ter controle da sua renda, através de um planejamento simples, prático e muito

eficaz. Para ter acesso a essa planilha, basta acessar o link: www.pablopaucar.com.br/presente e fazer o download. Espero que goste desse presente tão especial e que isso o ajude no seu sucesso financeiro.

8



NOSSA SOCIEDADE PRECISA DE LÍDERES

Nós precisamos de pessoas que nos guiem, nos mostrem o caminho, nos digam o que fazer. Observe a diferença entre as formigas, por exemplo. Se você colocar cem delas em um pote e deixá-lo aberto, por instinto, elas vão se organizar e sair em fila, uma atrás da outra, ordenadamente. O ser humano é um pouquinho mais complexo. Se tivermos cem pessoas em uma sala e, em decorrência de uma emergência, todas precisarem sair, umas empurrarão outras, algumas irão cair, outras pisotearão e, no final, poucas sairão. O ser humano precisa de alguém que dê os comandos: “Maria, por favor, abra a porta”, “Os que estão à esquerda, por favor, façam uma fila”, “João, por favor, leve-os até a saída”, e assim conseguirão sair.

As pessoas têm muito medo e, por isso, precisam de alguém que saiba o que quer, e para onde vai. Alguém que seja seguro de si e capaz de ver além. Você pode ser esse líder!

Esse ingrediente chama-se visão, que gera uma promessa e, como líder, você precisa ter clareza dela.

O mestre Jesus falava para seus apóstolos que eles iriam ser perseguidos, apedrejados, devorados pelos leões, mas que na casa do pai existia muitas mansões, e a promessa foi tão inspiradora e estava tão clara na cabeça deles que muitos pagaram o preço máximo. Porém, essa promessa precisava ser repetida continuamente, em especial nos momentos em que as coisas estavam muito difíceis e as forças físicas e emocionais fraquejavam.

Como líder você precisa falar sobre a promessa para seus seguidores todos os dias. Isso porque eles precisam ser capazes de ver através de seus olhos, acreditar naquilo que você acredita e confiar em sua declaração. Suas palavras têm poder, e se você vislumbra o futuro, há uma vantagem sobre as pessoas a sua volta. Elas o olharão de maneira diferente e você será capaz de motivar e inspirar. Esses são dois ingredientes indispensáveis se você quer se tornar grande em qualquer coisa que empreenda.

Essa motivação e essa inspiração conquistarão multidões à sua causa, ao seu projeto, ao seu negócio ou ao seu empreendimento. Steve Jobs tinha essa visão do futuro e conseguia falar dela com tanto entusiasmo que trouxe grandes investidores que financiaram seu sonho. Tenho certeza de que pessoas com o perfil de Steve Jobs, aliadas à sua genialidade, poderão mudar o mundo para sempre como ele fez.

O líder tem a capacidade de progredir apesar dos problemas, de focar 80% no progresso e 20% nos problemas. Ser orientado às soluções, se tornar um verdadeiro baterista que não bate no tambor do problema, mas no do progresso. Muitas pessoas focam tanto em seus problemas que se esquecem de que o prato do progresso é o único caminho para sair deles.

Tem gente que fala: “agora não posso buscar meu plano B ou fazer mais clientes porque estou com um problema”, “este mês não posso participar dos treinamentos ou aprender coisas novas num curso porque estou com um conflito com minha esposa”... Isso seria mais ou menos como chegar num hotel para pedir um quarto e o atendente informar que o hotel está fechado porque o dono está com alguns problemas matrimoniais, fechado por causa de seu divórcio. Você acha que o dono do Banco Itaú fecharia as portas de seu negócio por estar com alguns problemas? É exatamente aí que podemos ver a mentalidade empresarial que precisamos desenvolver: o dono do negócio pode estar com muitos problemas, mas o banco, a loja, o restaurante ou a concessionária precisa abrir todos os dias e atender aos clientes.

A liderança é um tema muito estudado nos tempos modernos, pois as sociedades não podem existir sem líderes. Assim como no reino animal existe abelha-rainha, formiga-rainha, macho-alfa, que são os líderes, a sociedade humana deve ter líderes políticos, sociais e religiosos. Pessoas que guiam outras pessoas.

Como somos seres inteligentes, precisamos receber e entender instruções. Liderança é uma palavra que tem que ver com influência. Tudo depende dos recursos ou das técnicas que você está habituado a utilizar e é seu nível de influência que define seu nível de liderança.

Tipos de liderança

Existem cinco tipos de liderança:

1. Liderança por temor. Ela é utilizada por chefes ou patrões para exigir um bom desempenho de seus empregados ou subordinados, e a raiz dela é a punição, a demissão, a ameaça. Claro que ela funciona, mas é limitada, pois o trabalho não é feito de boa vontade, e quando o chefe não está presente, a produtividade tende a cair muito.

2. Liderança por recompensa. Tem relação com estimular a equipe a dar o melhor mediante presentes, prêmios ou promoções. Muitas empresas usam esse tipo de liderança para motivar sua força de vendas, usam as férias como parte de seus incentivos e demais agrados para quem cumprir as metas. Entretanto, essa também pode ser uma liderança limitada, pois muitas pessoas acabam tendo a atitude do golfinho, que sempre quer sua recompensa por pequenos feitos. Nossos filhos podem ser negativamente influenciados se, a cada boa nota na escola, dermos a eles um presente, pois daqui a pouco eles mesmos vão negociar o presente que querem por tirar boas notas. Assim, quando chegarem à faculdade, cada semes-

tre aprovado pode nos custar uma viagem de férias ao Caribe ou um carro novo. Se essa família não tiver outros recursos para “motivar” os filhos, ou tais possibilidades econômicas, isso pode acarretar sérios problemas.

3. Liderança por meio da imposição. Aquela empresa que mudou de gerente e, agora, a equipe tem de respeitar e se sujeitar ao novo chefe, não pela sua liderança, e sim pela sua posição, pelo seu cargo. Como disse antes, liderança tem a ver com influência, não com posição. Então, aquele gerente vai ter de conquistar sua equipe, ganhar o direito de mandar nela e mostrar que está à altura do cargo. Dessa maneira, a equipe virá a respeitá-lo e segui-lo como líder.

4. Liderança por capacidade, por talento. Funciona assim: em um grupo, aquele que demonstra ter melhores ideias, mais experiência ou melhores conclusões sobre um assunto é considerado, de forma natural, um líder. As outras pessoas começam a permitir que seja ele a expressar e a decidir sobre o que deveria ser feito. A grande questão é que a pessoa deve mesmo ser capaz, ter de fato as habilidades para executar tais tarefas ou guiar esse grupo.

5. Liderança carismática. A mais poderosa de todas, na qual você consegue atrair as pessoas sem esforço. Elas querem ficar com você pela energia e pelo carisma que você tem. Martin Luther King Jr. é um ótimo exemplo de liderança carismática, afinal, ele lutou a favor dos direitos civis dos negros nos Estados Unidos e ficou conhecido no

mundo todo por seu discurso contra a violência e em favor do amor ao próximo, e com isso conquistou multidões que o ajudaram a defender seu ideal.

Afinal, o que é carisma?

Carisma é uma característica que permite que pessoas conquistem outras de forma automática. Essa habilidade pode ser desenvolvida. Ser carismático significa fazer com que as pessoas se sintam bem com você, significa ter a arte de ganhar a atenção das pessoas numa roda de conversas de forma imediata, ser simpático, agradável, compreensivo. Com carisma, você ganha admiração e respeito de forma instantânea. Isso faz com que as pessoas escutem você, entendam você, porque você tem a arte de convencer e de ganhar confiança.

Com tantas coisas positivas que o carisma pode trazer, muitas pessoas gostariam de saber como ser mais carismático. O segredo para desenvolvê-lo é: ser sincero, honesto, seguro, firme, sério, fazer com que as pessoas percebam que sua missão é séria, mostrar-se forte, decidido, sem medo. A maioria das pessoas é muito medrosa e busca alguém que seja valente, aberto, audacioso, benevolente, generoso, inteligente, criativo, convincente, inspirador, hábil, organizado, incapaz de fraudar, animado, responsável, realista, capaz, sorridente, positivo, visionário.

Um líder carismático é alguém que conhece seu valor, quem é e o quanto vale. Ele possui resultados e pode mostrá-los. É uma pessoa disciplinada que se mostra madura,

comprometida, paciente, tranquila e disposta a ajudar a proteger. Outras características se sobressaem nesse tipo de liderança: a pessoa é justa, tem grandes metas, almeja grandes sonhos, é influente, preparada, transparente, dedicada, estudiosa, nobre, leal, educada, refinada, entusiasmada. Um líder carismático é um bom comunicador, com ideias claras, bem resolvido, diplomático, que mostra muita energia e vigor e projeta uma boa impressão.

Então, meu amigo, isso é carisma. Portanto, precisamos fazer uma boa autoanálise para saber quais desses atributos já temos, quais nos faltam e quais precisam ser melhorados.

Na Bíblia, existe uma história que serve como grande ensinamento para todos que queiram ocupar uma posição de liderança, mostra qual é o processo para atrair boas pessoas. Ela que é muito conhecida e se chama a Parábola do Semeador. Segundo essa parábola, aquele semeador tinha algumas características bastante particulares:

Ele era sábio.

Era esforçado, gostava de trabalhar.

Era ambicioso, tinha ambição legítima. Se você pudesse propiciar uma vida melhor a sua família, você o faria. Isso se chama ambição legítima.

Ele tinha a melhor semente. É muito bom saber que você tem uma ideia boa, um projeto que pode mudar o mundo, um produto que vai impactar positivamente a vida de milhares de pessoas. Sua “semente” é boa.

Com essas características, o semeador vai para o campo e joga as primeiras sementes na terra. A história conta que algumas caíram fora do sulco e “os pássaros” as devoraram. Isso é algo inevitável, que não podemos evitar, os pássaros sempre comerão algumas de nossas sementes. Todo líder deve entender a palavra inevitável. O semeador tinha duas opções: a primeira era voltar a sua casa e pegar uma espingarda para “atirar nos pássaros”; a segunda era “esquecer os pássaros” e continuar semeando. Como era sábio, ele não parou de plantar, pois se descuidasse da tarefa para ir atrás dos pássaros toda a colheita poderia ser comprometida.

Ele, então, joga mais sementes na terra. Dessa vez, elas caem num terreno pedregoso, o que significa que a semente não vai conseguir que sua raiz entre na terra e fique firme. Assim, no primeiro dia de sol quente, as sementes secam e morrem, ou, numa chuva forte, todas elas são arrastadas. Novamente, o semeador tinha duas opções: a primeira era pegar um trator ou uma pá mecânica e tirar todas as pedras: a outra escolha era esquecer as pedras e continuar semeando.

Ele joga mais sementes na terra e elas caem num terreno espinhoso, a plantinha começa a crescer, porém os espinhos a afogam. Mais uma vez, o semeador poderia querer cortar todos os espinhos ou esquecê-los e continuar plantando.

Por que esta história pode servir aos líderes?

Cada líder deve entender a importância de se focar na tarefa que vai trazer resultados e esquecer as distrações

do dia a dia. Além disso, é fundamental aprender que a colheita não chega com facilidade, ela exige sabedoria e paciência – de repente, seu projeto vai ser rejeitado. Às vezes, sua ideia vai ser “comida” por pássaros negativos que não acreditam em você e querem desmotivá-lo. Podem ocorrer momentos em que você, como empreendedor, desejará montar uma equipe para poder avançar, e perceberá que todos têm cérebro de pedra, não entendem nem enxergam a oportunidade de trabalhar com você, ou seu chefe não enxerga seu potencial.

Assim também, você pode se encontrar em ciclos da vida em que a quantidade de tarefas ou projetos que aceitou começa a “afogar” sua vida. Eles vão ser como espinhos que machucam sua saúde, confundem e fazem você desistir. Isso tudo pode acontecer em nossas vidas. Se realmente queremos triunfar como líderes, vamos ter de aumentar a fé, saber que nossa colheita se dá depois de pássaros e pedras, depois de espinhos e frustrações. Disciplinando nossas decepções e tendo a coragem de jogar mais uma vez uma porção de sementes, essas de fato podem ser as que cairão em terra fértil.

Aquelas que caíram em terreno fértil segundo a parábola tinham diferentes níveis de produção, algumas cresceram 30%, outras 60%, e uma pequena porção dessa terra foi produtiva 100%.

Como líderes precisamos entender esse processo de “plantio e colheita” e ter fé de que a porção daqueles que vão acompanhá-lo e ajudar os seus projetos a se tornarem

um grande sucesso existe e está reservada para os sábios e persistentes.

Como usar a sabedoria de um líder para montar uma equipe vencedora

Vou complementar a história do semeador, sobre as características de um líder, com os ensinamentos de um comandante militar judeu chamado Gideão. Ele tinha uma batalha muito importante contra os midianitas. Seu desafio era vencer um exército de 100 mil soldados, e ele possuía apenas 32 mil, que poderia ser considerado “sua terra fértil”.

Quando você tem uma batalha importante, como líder, precisa de toda a sabedoria possível para tomar as decisões corretas. Então, buscando essa sabedoria, Gideão falava com Deus em sonhos. Assim que pediu sua ajuda, Deus falou que ele estava com “muita gente em seu exército”. Aquilo deixou Gideão muito confuso, pois ele tinha um número consideravelmente menor de soldados comparado com o exército inimigo. Mesmo assim, ele decidiu obedecer a Deus e juntar todos no pátio no dia seguinte. E fez o seguinte discurso:

— Bom dia a todos! Como vocês devem saber, nós temos uma batalha e ela é muito importante. Eu quero que todos aqueles que pensam que perderemos deem um passo à frente agora e vão para suas casas. Vocês não serão punidos nem sofrerão nenhuma espécie de retaliação. Apenas quero ir para a batalha com aqueles que pensam que vamos ganhar.

Para seu assombro, o número de soldados que pensavam que perderiam a batalha foi de 22 mil. Como líder, você precisa identificar se, em sua empresa, em sua equipe ou força de vendas, existem aqueles que acham que sua empresa vai quebrar, que seu projeto vai dar em nada. Não se culpe por os ter trazido ao seu barco, na pressa de crescer rápido, qualquer pessoa pode cometer o erro de ter pessoas erradas no time. Mas se você tiver uma “batalha importante”, não pode ter tanta gente desalinhada e que não acredita no seu sucesso.

Gideão foi novamente conversar com Deus e disse a ele:

— Deus, escolhi meus soldados, fiquei com apenas 10 mil e nossa batalha vai ser contra 100 mil. O que vamos fazer?

Deus respondeu:

— Você ainda tem muita gente.

Novamente, ele ficou surpreso e, como da vez anterior, decidiu obedecer a Deus. No dia seguinte, saiu com todo o exército de 10 mil soldados numa longa caminhada até um rio, como Deus tinha instruído. E deixou que os soldados descansassem. Assim, muitos soltaram sua lança, seu escudo e se jogaram na água, enquanto outros ficaram com lança e escudo na beira do rio, matando a sede como se fossem cachorros, para não soltar o que tinham nas mãos.

Então, Gideão mandou todo mundo que se jogou na água sair e ir embora para casa, porque não fariam mais parte do exército que iria para aquela “batalha importante”. Os outros, os precavidos, que nem por um minuto

deixaram de prestar atenção ao que faziam e não se desfizeram da espada e do escudo, nem mesmo para tomar água, esses sim foram os escolhidos de Gideão, pois eram atentos e estavam preparados.

O ensinamento para os líderes é o seguinte: Na pressa de montar sua equipe, você pode estar chamando pessoas “descuidadas”, que soltam lança e escudo e se jogam na água. Essas pessoas não servem para uma batalha importante, pois não irão levar sua empresa ao estado da arte, ao ponto em que sua *performance* é impecável. Enfim, adivinhe quantos desses soldados eram “descuidados” e saíram do rio com água pingando de suas roupas? Foram 9.700, o que significa que o exército de Gideão ficou com apenas 300 homens, e, com esses 300, ele conseguiu vencer o exército inimigo que tinha 100 mil soldados. Sem entrar no mérito religioso – posso afirmar e essa é apenas minha opinião –, Deus deixou o exército ficar com somente 300 soldados para provar que não era pelas suas forças nem pela de Gideão que eles iriam vencer os outros 100 mil, e sim porque eles tinham Deus ao seu lado. Meu caro leitor, se sua vida não está como você gostaria, deixe Deus se tornar seu sócio e vá à batalha confiante de sua vitória.

O ensinamento que fica dessa história famosa é que nem sempre quantidade significa garantia de sucesso. Os líderes devem ficar atentos às competências dos membros de suas equipes para que saibam quando é o momento de

ficar apenas com “os melhores” e investir mais tempo e atenção a eles.

Teste de liderança

Para ajudar você nesse aspecto, pedi a minha amiga Caroline Calaça que desenvolvesse um teste no qual você conseguisse visualizar o seu tipo de liderança. A Caroline é Master Coach Executiva de Negócios, foi pioneira no mercado de *coaching* on-line brasileiro e já treinou milhares de *coaches*, incluindo líderes das mais reconhecidas empresas nacionais e internacionais. Especialmente para este livro pedi a ela que elaborasse um teste que pudesse ajudar você, querido leitor, a mapear o seu estilo de liderança. Com o resultado desse teste você saberá os seus pontos fortes e também os que deve dar mais atenção para aumentar a sua *performance*.

Nesse momento você poderá testar o tipo de líder que é. Lembrando que todos podemos ter vários estilos de liderança, esse teste vai ajudar a mapear o seu principal perfil. Vamos lá? Sugiro que pegue um papel e uma caneta e responda as perguntas agora mesmo:

1. QUE COMPORTAMENTOS COMO LÍDER MELHOR O DEFINEM?

- a) Conheço os meus valores e sou capaz de abrir mão de uma boa oportunidade para não agredir nenhum deles.
- b) Se eu tiver de tomar uma decisão difícil, procuro causar o menor estrago possível para mim e para os outros.

c) Sou ambicioso e arrojado e não deixo uma boa oportunidade passar.

d) Prefiro perder uma oportunidade boa do que a admiração de um colega ou amigo.

2. COMO AS PESSOAS DESCREVERIAM VOCÊ?

a) Sou uma pessoa sensata e coerente que honro minha palavra e procuro sempre agir com justiça.

b) Sou reconhecido pela minha capacidade de planejamento e organização.

c) Tenho sonhos e alvos claros e sou obstinado em alcançá-los. Faço o que for preciso e não desisto até chegar lá.

d) Sou uma pessoa popular, admirado por falar bem. Difícil encontrar alguém que não gosta de mim ou tenha alguma dificuldade de relacionamento comigo.

3. O QUE TEM MAIS A VER COM VOCÊ?

a) Sou uma pessoa concentrada, mais introspectiva do que falante.

b) Sou uma pessoa observadora e detalhista.

c) Sou uma pessoa criativa, arrojada e não tenho medo de enfrentar riscos que eu sei que tenho como controlar.

d) Me dou muito bem com as pessoas, falo bem e me considero coerente.

4. COMO VOCÊ GOSTA DE SER VISTO PELOS SEUS LIDERADOS?

a) Prefiro ser visto como alguém correto, ético, leal com a empresa e comprometido em fazer o que tem de ser feito.

b) Prefiro ser visto como alguém equilibrado, eficiente e que sabe o que está fazendo.

c) Gosto de ser admirado pela minha clareza de ideias e capacidade de gerar resultados.

d) Gosto de ser admirado pela minha competência, capacidade de convencimento e lealdade às pessoas.

5. QUANDO A SOLUÇÃO DE UM PROBLEMA EXIGE DE VOCÊ FLEXIBILIDADE, VOCÊ AGE DE QUE FORMA?

a) Procuo observar as regras já estabelecidas para tomar a melhor decisão.

b) Avalio detalhadamente os prós e os contras e procuro entender os riscos e os benefícios de uma possível decisão.

c) Posso parecer insensível às vezes, mas procuro ser prático e lidar com fatos e dados para decidir.

d) Preservar as pessoas é o mais importante. Procuo apaziguar ao máximo as situações e sempre que possível evitar e amenizar brigas e conflitos.

6. O QUE VOCÊ MAIS VALORIZA PARA SE SENTIR CAPAZ DE PRODUZIR E GERAR RESULTADOS?

a) Regras e normas claras e saber qual é a minha responsabilidade e o que esperam de mim.

b) Planejamento e prazos estabelecidos com alguma antecedência.

c) Preciso de autonomia e independência.

d) Poder fazer o que eu acredito e receber feedbacks,

saber que estou sendo admirado pelo trabalho que realizo é importante para mim.

7. COMO VOCÊ DESCREVERIA A SUA ROTINA?

a) Procuo fazer o que tem de ser feito da forma mais correta e com o máximo de esmero possível. Cuido sempre dos detalhes e priorizo o que é mais importante.

b) Gosto de uma rotina bem planejada e sem surpresas. Rotina é importante para mim.

c) Gosto de fazer coisas diferentes e me engajar em novos projetos. Fazer sempre a mesma coisa da mesma forma me deixa um pouco entediado, mas estou sempre de olho nos resultados.

d) Não gosto de dar motivos para falarem mal de mim. Procuo cumprir prazos e horários. Embora rotina seja importante, fazer alguma coisa diferente de vez em quando não faz mal a ninguém.

8. COMO VOCÊ SE CONSIDERA DIANTE DA SUA EQUIPE?

a) Sempre procuro dizer o que espero dos resultados, o que é aceitável e o que não é na execução das tarefas, bem como as regras que espero que sejam respeitadas.

b) Sou muito claro e detalhista em como gostaria que as tarefas fossem executadas. Espero que as pessoas cumpram prazos e trabalhem de forma organizada.

c) Espero que as pessoas sejam independentes, se responsabilizem pelo que precisam fazer, alcancem os resultados esperados, de preferência de uma forma surpreendente.

d) Procuo criar um ambiente de harmonia, união e colaboração e acredito na capacidade das pessoas, mas espero que elas façam o que tem de ser feito.

9. O QUE VOCÊ MAIS VALORIZA EM UMA EQUIPE?

- a) Consistência, coesão, responsabilidade e ética.
- b) Eficiência, pontualidade nas entregas, organização e vontade de melhorar sempre.
- c) Comprometimento, autonomia, superação e *performance*.
- d) Criatividade, colaboração para alcançar os resultados, união e respeito.

10. QUANDO A SUA EQUIPE TEM UM PROBLEMA DE *PERFORMANCE*, COMO VOCÊ AGE?

- a) Vamos ouvir as pessoas, avaliar os processos que não estão sendo bem executados e quais podemos aprimorar para melhorar os resultados.
- b) Precisamos levantar todos os possíveis gaps que impediram o resultado de acontecer e atuar sobre cada um deles com eficiência.
- c) Chamar a equipe à responsabilidade, compreender qual foi a principal causa da queda de *performance*, concentrar todos os esforços em corrigir essa causa central e avaliar se existe alguma solução inovadora e eficaz para gerar impacto nos resultados rapidamente.
- d) Ouvir as pessoas, resgatar a autoconfiança delas e motivá-las a seguir adiante, corrigindo a rota e incentivan-

do os membros da equipe a colaborar uns com os resultados dos outros.

11. MEU PRINCIPAL PONTO A DESENVOLVER COMO LÍDER É:

- a) Flexibilidade. Quando o que está em jogo é ser justo e coerente, é muito difícil flexibilizar.
- b) Lidar bem com prazos. Quando o que está em jogo é a qualidade, é difícil achar normal a falta de planejamento e os prazos sempre curtos.
- c) Ser autoritário às vezes. Quando o que está em jogo é o resultado, é difícil ser democrático.
- d) Ser mais objetivo e prático. Quando o que está em jogo é a admiração e o respeito das pessoas por mim, é difícil focar só no resultado de curto prazo.

As respostas desse teste de liderança estão disponíveis no seguinte link: www.pablopaucar.com.br/presente.

Nesse link você também terá acesso à planilha do Gustavo Cerbasi e mais um presente que disponibilizei com muito carinho para você, caro leitor. Você também encontrará vários vídeos de um curso que se chama “Semana da Mentalidade”, que, para você que teve persistência e chegou até este capítulo, eu entrego esse curso totalmente GRÁTIS.

9



CONSTÂNCIA

O sucesso precisa de constância e de consistência. Você conhece a filosofia da formiga?

Ela tem quatro pontos:

Ponto número 1: As formigas nunca param. Você já viu uma formiga parada? Eu não. Elas estão sempre correndo, de um lado para o outro. Se você acender a luz de madrugada, elas ainda estarão correndo para algum lugar; se você colocar o pé no caminho delas, elas encontram uma maneira de passar, vão por um lado, por outro, sobem no seu pé, mas não desistem e nunca param.

Ponto número 2: As formigas são precavidas (pensam em longo prazo/têm uma visão ou meta de longo prazo). O segundo ponto da filosofia da formiga diz que elas no verão pensam no inverno, não porque sejam negativas, mas porque sabem que o inverno sempre chega e precisam estar preparadas. Enquanto a coisa está bem, enquanto há muitos clientes e há dias de sol, “elas” trabalham ainda mais duro para poder guardar dinheiro e comida

suficientes para os dias de inverno. Elas são muito inteligentes. Não vão para a praia para ficar paradas, pensando que a abundância será permanente e os dias de sol nunca vão terminar. Elas aproveitam cada minuto.

As leis naturais que governam o mundo não mudaram nos últimos 6.500 anos de história, por isso vamos continuar expostos a crises, guerras, desastres naturais. Enquanto, nessas condições, pessoas tomaram o rumo da sabedoria, outras optaram pela ignorância. Sempre vamos ter pessoas ficando ricas e outras ficando pobres, vamos ter pessoas nascendo e outras morrendo, algumas cantando e outras chorando. Vamos ter crise e vamos ter expansão da economia.

Teremos abundância e teremos escassez, os próximos dez anos serão exatamente iguais aos últimos 6.500 anos da humanidade: pessoas prosperando e pessoas fracassando, pessoas conquistando e pessoas criando desculpas, pessoas fazendo atividades físicas e outras só olhando. Esses anos vão ser exatamente iguais, e sua vida vai ser exatamente a mesma, a menos que, em algum ponto, você diga: “Chega! Eu vou mudar totalmente o curso da minha vida hoje! Começo agora a adotar novos hábitos. Hoje começo a poupar dinheiro, hoje começo a correr todos os dias, hoje desligo a televisão e abro meu primeiro livro. Hoje começo meu processo de mudar minha maneira única de pensar, meu sistema de avaliação, minhas decisões e minhas conclusões, minhas metas e meu plano de vida. Hoje vou desenhar novas metas e me inspirar nis-

so. Entendo que a informação que adquiri tem me levado ao lugar errado, meus resultados são diferentes do que eu desejava, minha filosofia e minhas decisões erradas estão fazendo estragos em minha vida. Preciso colocar novas ideias na minha mente e certificar-me de que são ideias corretas.”

Somos livres para tomar decisões todos os dias, e recebemos estímulos de várias fontes que as influenciam. Podemos ajustar os resultados do nosso futuro se corrigirmos as ideias que geram nossos atos. Nosso futuro é um livro em branco e podemos decidir o que escrever nele, pois somos os arquitetos do nosso destino. Apesar de acreditar que Deus já colocou nosso propósito de vida em seus planos originais, cabe a nós executarmos esse propósito e refinarmos nosso pensamento para ter uma vida não apenas aceitável, e sim memorável.

Essa é a chave, caro leitor, você deve começar a fazer as mudanças a partir de hoje, deve começar a adquirir informação nova hoje, informação correta, boa, a partir de hoje, você não pode se dar ao luxo de deixar passar mais cinco anos. Não podemos ser ingênuos e pensar que as coisas vão mudar por acidente ou por casualidade, pensar que as coisas vão se modificar sozinhas. As circunstâncias serão as mesmas, afinal o mundo tem os mesmos ciclos há 6.500 anos. Já tivemos abundância e já tivemos crise, as pessoas trabalham e se recuperam para depois gastar demais e enfrentar problemas novamente. Há pessoas ricas que ficarão pobres e pobres que enri-

quecerão, as coisas vão continuar exatamente iguais. O dólar sobe e depois cai, a economia se expande e depois se contrai.

Nós fazemos nossos próprios planos, porém, acredito que Deus tem uma coisa melhor para nós se seguirmos seu propósito. Seja qual for sua crença em um ser supremo ou em uma força maior, deixe-o tomar o controle e guiar sua vida. Aprenda a pedir o que realmente faça você evoluir.

Algumas pessoas pedem descanso, outras pedem menos trabalho, pedem até menos problemas. É o que pedem, mas a chave não é você pedir menos problemas, a chave é pedir que você seja capaz de resolvê-los.

Você deve conhecer a história do rei Salomão, conhecido como O Grande Rei de Israel. Salomão ficou muito conhecido por seus feitos, e um dos mais marcantes e pelo qual ele é sempre lembrado é não ter clamado a Deus por menos problemas. Você sabe o que ele pediu? “Torne-me sábio para guiar seu povo.” Isso aconteceu porque ele sonhou que Deus dizia para pedir o que quisesse e que Deus o atenderia. Ele não pediu riqueza, não pediu nada, somente pediu o quê? Sabedoria. Que interessante, sabedoria... Pois com ela você conquista tudo.

O sucesso não acontece na hora em que você pega a medalha ou em que empossa o cargo ou em que recebe o aumento. Seu sucesso começa muito antes, em suas lutas, disciplinando suas decepções, lidando com frustrações e melhorando/evoluindo o tempo todo.

Ponto número 3: Elas confiam e têm paciência. É o ponto contrário em sua filosofia. Quando estão no inverno, elas pensam no verão, e isso porque sabem que o inverno não vai ser eterno. Não importa que, nessa época, não tenha comida e seja frio, elas confiam que esquentará e que poderão sair novamente para trabalhar. Elas confiam e esperam com paciência, e, no primeiro dia de sol, saem para cumprir com seus sonhos e se entregar aos projetos.

Ponto número 4: Elas trabalham com excelência. O último ponto da filosofia da formiga é que elas sempre fazem o máximo que podem, sempre dão seu melhor, seu máximo esforço. Se for para carregar folhas, elas carregam até quarenta vezes seu peso, se for para guardar comida, guardam uma grande quantidade. Se for para se preparar, faça-o com seu melhor esforço, e esse hábito vai fazer com que você obtenha seu sucesso também. Aprendamos com as formigas, seres tão pequenos e tão sábios.

O preço de sua transformação

Você quer se tornar sábio? O conhecimento se conquista página após página. Você não gosta de ler? Comece com uma página todos os dias. Não consegue ler uma página inteira? Inicie com um parágrafo pela manhã e um à noite e, finalmente, pelo efeito acumulativo, você vai se tornar sábio. Essa é a chave, um pouquinho todos os dias.

De qualquer maneira, os próximos três anos vão transcorrer, a diferença é se você se dedica a ler ou não. Você deve escolher os livros mais importantes de seu nicho, de

seu negócio e colocar como meta estudar esse material, página por página, até terminar com tudo, até colocar toda essa informação na cabeça. De fato, você poderia ter lido tantas coisas, poderia ter aprendido a falar uma nova língua, quem sabe? Calcule sua idade, quantos livros você poderia ter lido? Não é verdade? As pessoas querem que as coisas mudem, mas para que as coisas mudem, eu já disse, você deve mudar. A parte mais importante dessa mudança é você.

Acredito que nossa vida é como um livro em capítulos, e que cada capítulo é diferente. De repente, você está passando por vários capítulos ruins, várias dificuldades, muitos problemas e a angústia toma conta de você. Mas lembre-se de que esse capítulo não é o livro todo, e só uma parte. Se você mudar, estudar e aprender, pode reverter essa situação, o livro completo vai mostrar suas lutas, seus fracassos, suas frustrações e lágrimas, mas vai mostrar também do que você é feito, vai mostrar sua coragem e seu desejo, vai mostrar as decisões que teve de tomar, vai mostrar também suas conquistas. E, acredite em mim, vai mostrar muitos e muitos capítulos de sucesso, de realização pessoal, de felicidade e progresso, capítulos inspiradores de sua vida como um exemplo a seguir.

Por isso, acredito que vale a pena pagar o preço da transformação, o preço de colocar metas altas e ver como isso inspira você a lutar e a mudar. É como subir uma montanha, você vai sentir dor nas pernas e frio, quem sabe vai sentir medo da solidão, mas sabe que, a cada passo

dado, você se aproxima do topo. Você não pode ficar parado, deve terminar o que iniciou, passo a passo, pouco a pouco. Você vai chegar ao topo de sua montanha, vai lutar a própria batalha e conquistar a própria vitória. Às vezes, essa luta é com você mesmo e seus medos, com você mesmo e sua dúvida, mas, no fundo, você sabe que existem dias melhores, sabe que existe uma vida única e especial que está reservada para aqueles que não desistem de seus sonhos.

É como uma bola de neve, difícil de fazer no início. Ela desmancha, quebra, mas, com paciência e persistência, ela pode ficar firme e começar a rodar. Chega um ponto em que a bola de neve vai ficar grande, vai grudar em mais neve a cada volta que dá. Assim acontece com seu sucesso. Você se tornará um ímã, que gerará cada vez mais sucesso.

No entanto, lembre-se de que tudo começou com um esforço bem orientado, tudo começou com o entendimento de que sua vida não depende das circunstâncias, não depende do governo nem da crise, não depende do vento, e sim da posição da vela. Sua vida depende do que você vai fazer a respeito dela, da informação que adquiriu e das decisões que toma todos os dias. Tudo isso define o que vai acontecer no seu futuro.

Você vai perceber que como fruto de todos os aprendizados, das lições que aqui foram apresentadas e da contínua execução dessas novas disciplinas, sua vida vai tomar um rumo de conquistas alinhadas com seu propósito e

que trarão não apenas prosperidade econômica, mas também equilíbrio em todas as áreas. Você poderá se tornar um embaixador dessa mensagem e até mesmo o herói de alguém, mostrando para essa pessoa que existe uma luz no final do túnel.

O ser humano é capaz de passar de centavos a milhões, de doença a saúde, de ignorância a sabedoria. Seu cachorro não pode fazer isso. Seu cachorro não pode dizer que daqui a dez anos vai ter um dono rico e vai morar em uma mansão e comer ração importada, mas o ser humano pode desenhar o futuro que quiser. Como ele quer viver, o que quer fazer, como serão suas férias, seu carro, onde ele quer morar. Se ele não gosta da serra, ele vai para praia, se não gosta da praia, pode morar na montanha. Ele tem a capacidade de escolher o futuro, escrever no livro em branco, que é sua vida, e deixar esse livro contar as histórias mais incríveis. Histórias de fracassos temporais, mas também histórias de seus sucessos.

O ser humano é capaz de ganhar mais porque é capaz de ser mais. Todas as espécies estão desenhadas para se desenvolver em seu máximo. O ser humano tem a capacidade também. Você não é uma árvore para ficar fincada no chão. Você pode mudar sua situação, sua localização, seu entorno, sua vida. Sua realidade presente não determina sua realidade futura.

Seria mais ou menos como uma gravidez, e antes das dores, todo o processo. Os nove meses com vários desconfortos, enjoos, dificuldades para dormir por não en-

contrar a posição adequada, dor na coluna e toda aquela fase em que uma nova vida está sendo gerada dentro de seu ventre. Porém, depois de tudo o que uma futura mãe tem de superar, chega o dia, o dia em que essa nova vida verá a luz pela primeira vez. Tenho certeza de que, nesse dia, quando a mãe finalmente tem seu filho em seus braços, ela vai chorar, só que de alegria, e vai esquecer a dor e as lutas que passou para que ali chegasse. Simplesmente ela vai ter uma coisa em sua mente: valeu a pena. Essa é a chave, passar por todo o processo para gerar uma nova vida econômica, uma nova vida de liberdade, atingir seu máximo potencial, viver uma vida plena, de realização e de satisfação.

Os problemas em nossa vida são como as pedras no caminho. Eu não posso tirar as pedras, por que então eu tirei o caminho? Cada problema ou dificuldade me deixa mais forte, mais sábio e melhor. Não peça menos problemas, peça mais força. Não peça menos dificuldades, e sim mais sabedoria, mais habilidade. Você quer que as coisas mudem? Você deve mudar. O contrário do sucesso não é o fracasso, e sim a mediocridade e o conformismo, deixar seus talentos apodrecerem porque não está disposto a descobri-los e usá-los no seu máximo potencial.

Imagine que você é um bom pai, é um bom vizinho, trabalha duro, mas você não leu os livros que continham as ideias de sucesso, e, no fim da vida, termina sem dinheiro e lutando para sobreviver. Não seria triste? Não propiciar a sua família o melhor possível somente porque

ninguém aconselhou você a comprar esse tipo de livros ou escutar esse tipo de áudios? E trabalhar em seus talentos, em suas capacidades, em você mesmo para se tornar mais valioso e isso seria recompensado no decorrer de sua vida.

Existe uma bela história que trata de um patrono, dono de uma grande propriedade, que viaja e deixa seu patrimônio aos cuidados de três de seus servos e deixa também talentos ou valores a cada um deles. De acordo com o relato, um recebeu cinco talentos, outro dois e outro um. O motivo de terem recebido diferentes quantidades de talentos é um mistério, mas está claro que cada um tem algum valor a ser explorado. Quando o patrono voltou, perguntou o que tinha acontecido com os valores que havia deixado para cada um. O primeiro respondeu que havia recebido cinco e conseguiu transformar em dez. O patrão falou: “muito bem, servo bom e fiel”. O outro disse que recebeu dois e transformou em quatro. Porém, o último servo, que havia recebido um talento, disse que ficou com medo, porque seu senhor é um homem duro que colhe onde não plantou e junta onde não semeou, por isso escondeu seu talento na terra: “veja, aqui está seu talento”. O patrão ficou muito zangado e disse: “servo mal e preguiçoso”. Ele tirou o valor que foi dado a esse servo e entregou para aquele que tinha dez, porque aquele que tem muito receberá mais ainda. Mandou esse servo ruim e preguiçoso para fora, para longe de suas terras. Quem sabe essa seria uma explicação de

por que quem tem dinheiro recebe mais dinheiro, e quem tem menos, até o que tem pode ser tirado dele, se não for multiplicado.

A história poderia nos ensinar que temos a responsabilidade de multiplicar aquilo que nos foi confiado. Quais valores foram confiados para que cuidemos? Nosso corpo? Nossa mente? Os bens materiais? Nosso espírito? As amizades e os relacionamentos que temos? Será que todas essas coisas que nos rodeiam poderiam e deveriam crescer e se multiplicar? Se formos fiéis no pouco, um dia poderemos ser merecedores de muito.

A riqueza não é de quem precisa, e sim de quem merece. Faça-se merecedor das coisas boas, procure compensar seu lado da balança com serviços, e as recompensas do outro lado vão aumentar também.

Certa vez, foi perguntado para Madre Teresa do que adiantava ela se esforçar em cuidar e salvar aqueles doentes leprosos e pessoas que estavam sofrendo quando a quantidade de miséria e de pobreza no mundo era gigantesca. Seria quase como comparar a ação dela com uma gota de água no oceano. Ela respondeu: “Meu filho, sem essa gota de água, o oceano seria menor”.

Qual é seu propósito de vida?

Você deve se recordar do que eu contei logo no início deste livro. Falei sobre os motivos que me levaram a querer uma mudança de vida. Isso aconteceu basicamente

porque meu pai saiu de casa e, com isso, minha mãe tinha de criar três filhos, sozinha. Bom, com a separação de meus pais, nossa qualidade de vida caiu drasticamente, o que era mais um motivo para eu buscar andar com as próprias pernas. Se, por acaso, quem estiver lendo este livro agora for uma mulher que cria os filhos sozinha, lembre-se de que você é uma heroína, você é mais forte do que imagina, e seus filhos vão ser lindos. Eu honro sua coragem e seu valor. Tenha paciência com você mesma, pois sua colheita será ver seus filhos gratos pela sua vida, como eu agradeço pela vida da minha mãe.

10



COMO IDENTIFICAR AS NECESSIDADES HUMANAS

Não sei se você conhece ou já ouviu falar sobre a Pirâmide de Maslow. Se você não sabe do que se trata, vou falar dela aqui de forma resumida. Essa pirâmide é muito famosa, pois mostra o resultado de uma pesquisa sobre as necessidades humanas para a realização pessoal. Sem dúvida, posso afirmar que, com os episódios que aconteceram na minha vida, passei por todos os estágios. Nela, estão nossas necessidades básicas, por exemplo, biológicas, os alimentos que comemos, as roupas que usamos, de segurança emocional, a casa que temos para morar – e você deve se lembrar de que eu sofri com isso logo quando mudei para Curitiba. Muitas vezes, eu me alimentava apenas de macarrão instantâneo, pois mal tinha dinheiro para me sustentar.

Seguindo ainda a pirâmide, o que diz respeito à segurança, tive a sorte de nunca passar por nada desse tipo. Quanto à questão de amor e relacionamentos, eu tinha bons amigos, estava cercado de excelentes mentores; e

quanto à família que eu construí, dedico um espaço especial um pouco mais à frente. Minhas necessidades psicológicas de autoestima e de confiança estavam sanadas, pois sempre tive muita fé e aprendi a blindar minha mente de tudo e de todos que pudessem me prejudicar. Acredite, isso faz toda a diferença. Logo depois, vem a realização pessoal, a contribuição, o compartilhar aquilo que você aprendeu com outras pessoas, e isso pode se tornar seu legado. É o que vou contar agora.

Tripé do propósito

Costumo dizer que somos realizados na vida quando temos três coisas: amamos o que fazemos, usamos nossos talentos naturais para executar, e o que produzimos acaba ajudando as pessoas.

Você pode estar curioso para saber como descobri meu propósito, pois pode também querer descobrir para o que você nasceu. Pelo autoconhecimento, pude perceber meus talentos e comecei a trabalhar para potencializá-los. Costumo dizer que nasci com o dom da comunicação, pois nunca tive dificuldades para me comunicar eficazmente. Claro que hoje sou muito melhor, desenvolvi mais habilidades, eloquência e persuasão, e dei saltos quânticos do que era há anos, não tenho dúvidas. Mas isso se dá porque temos talentos que são naturais, porém brutos, e, durante nossa vida, temos de lapidá-los se quisermos a excelência naquilo que nos propomos.

E assim eu fiz, com estudo de livros, com ensinamentos de meus mentores, fui melhorando aos poucos, cada vez mais. Logo após a gravação de meus primeiros áudios, comecei a receber mensagens de gratidão vindas de todas as partes do mundo. Nesse momento, pude perceber o quanto eu era grato pelo meu trabalho, o quanto ele fazia diferença na vida das pessoas, uma coisa até então inimaginável. Meus áudios estavam não somente entrando na casa das pessoas, mas ajudando a transformar a vida delas.

Por isso, insisto para você dedicar um tempo para realmente se autoanalisar e perceber seus dons. Quais são aquelas coisas que você faz bem? E quais são aquelas para as quais tem talento? Encontre-as e potencialize-as. Se seu talento vier ao encontro de sua paixão, e isso impactar positivamente milhões de vidas, você encontrou seu propósito para fazer a diferença no mundo.

Nenhum sucesso está completo sem uma família

Você vai perceber que, como fruto de todos esses aprendizados, das lições que aqui foram apresentadas e da contínua execução dessas novas disciplinas, sua vida vai tomar um rumo de conquistas que esteja alinhado com seu propósito, e que traz não apenas prosperidade econômica, mas também equilíbrio em todas as áreas. E, aqui, quero encerrar esta obra compartilhando mais um pouquinho da minha vida com você, meu caro leitor, apenas para também acreditar que coisas incríveis podem acontecer com você.

Eu tinha 31 anos e tinha conquistado minha independência financeira, estava de férias no Havaí num hotel maravilhoso, porém uma coisa estava me incomodando: eu estava sozinho. Nessa ocasião, lembro-me de ter tirado uma foto de lembrança da viagem com um golfinho dando-me um beijo na bochecha, e brincava com meus amigos dizendo que o golfinho era minha namorada. Na realidade, eu não estava completo e tinha essa bifurcação em meu caminho. Percebi, nessa hora, que eu poderia caminhar numa direção, que me levaria a me tornar um playboy, ou eu poderia formar uma família.

Nesse momento, percebi que estava pronto para o passo de ter uma família, porém não estava preparado para a pessoa chegar em minha vida, pois eu não tinha uma ideia clara de como ela seria. Além disso, sabia que eu também precisava me sentir bem comigo antes de ter alguém ao meu lado. Vou explicar melhor.

Você conhece aquela expressão “meia laranja ou cara metade”? Pois é, você procura uma pessoa que está “pela metade”. Quando eu afirmo a seguinte frase “procuro uma mulher que me ame” ou “procuro um homem que me ame”, a frase completa deveria ser “procuro um homem que me ame, porque Eu me amo”. Isso porque se eu me amasse não procuraria alguém que me ame e sim alguém para “compartilhar o que eu já tenho, para compartilhar meu amor com essa pessoa”.

Assim também nós estamos procurando pessoas que “nos façam felizes”, quando ser feliz é nossa responsabi-

lidade. Quando fico constantemente procurando alguém que me dê estabilidade, que me ame, que me faça feliz, inconscientemente quero tampar um monte de buracos internos. Se essa pessoa “não me faz feliz”, vou me separar porque ela não “cumpru minhas expectativas”. Em lugar de eu trabalhar no meu ser interior, estou esperando que uma pessoa externa seja a responsável pela minha vida sentimental, eu me torno vítima, e assim sempre terei um culpado para minha infelicidade. Essa é a diferença da visão de completar aquilo que falta *versus* compartilhar aquilo que vocês dois já têm: amor, felicidade, autoafirmação e autoestima.

Bom, voltando a minha história, comecei por cultivar meu ser interior, por me amar, me cuidar, me valorizar. Isso foi evidente desde o momento em que decidi me dar um “ano sabático”. Sabe aquele tempo em que você para tudo? Dedicar-se a se conhecer e definir o que faz sentido em sua vida? Isso ajuda a gerar clareza e descobrir o que faz você feliz. Cada vez que eu “parei tudo” para encontrar respostas coisas incríveis aconteceram em minha vida.

Fiquei meio ano nesse processo, depois comecei a escrever as características da pessoa que eu gostaria que compartilhasse comigo tudo o que eu estava vivendo. Como eu já tinha 31 anos, a lista estava ficando grande, algumas pessoas até me diziam que eu deveria desistir da ideia maluca de achar a pessoa perfeita do jeito que eu estava procurando. Se eu não tivesse claro meu objetivo

ou não tivesse o hábito de ser persistente em tudo o que inicio, provavelmente teria acabado sozinho mesmo.

Enfim, a primeira coisa que estava na minha lista era: ela precisa ser brasileira. É incrível como as coisas acontecem quando você tem clareza. Nessa lista, havia coisas básicas e coisas mais complexas, por exemplo, que essa pessoa deveria estar disposta a mudar de país e morar comigo no Equador. Também tinha detalhes em relação a sua família, por causa de costumes e hábitos que já mencionamos no decorrer deste livro. Eu queria que fosse doce, divertida e mais um monte de detalhes que estavam escritos e bem definidos.

Pois bem, na metade do ano, peguei minha lista e saí de férias rumo ao Brasil. Fiquei trinta dias passeando e, no último fim de semana, fui a um evento no qual estavam vários amigos que me conheciam desde a época em que eu panfletava nas ruas de Curitiba. Foi muito bom encontrá-los e foi bem engraçado quando um deles me perguntou:

- O que você está fazendo?
- Na verdade, nada — respondi.
- O que você vai fazer depois do evento?
- Nada, vou voltar para o Equador.
- Por que não fica e vai comigo fazer várias palestras em dez cidades nos próximos quinze dias?
- Acho que não porque já fiquei um mês aqui.
- Se eu pagar as passagens internacionais que você gastou para vir, mais os trinta dias que você ficou aqui,

mais os próximos quinze em hotéis cinco estrelas, você fica?

— Bom, se você insistir assim, eu fico.

Esse amigo se chama Cleverson Daleffe e eu agradeço a ele por ter sido o responsável por eu ter conhecido a pessoa mais importante em minha vida. Veja como isso tudo aconteceu.

Nós saímos juntos fazendo aquela turnê em dez cidades. O interessante foi que, na penúltima cidade, que era Maringá, ganhei um livro de presente, *O segredo*, de Rhonda Byrne, e nele pude confirmar vários dos princípios que apresentei aqui, neste livro, para você. Então, tive certeza de que minha esposa estaria na última cidade da turnê, e assim embarquei no avião com a convicção de que iria encontrá-la assim que chegasse à cidade.

Adivinha quem estava me esperando no aeroporto de Campo Grande? Meus sogros! Eles estavam aguardando a chegada do palestrante do dia seguinte e estavam encarregados de cuidar de mim. Assim que eles me levaram para jantar, disseram que suas filhas iriam junto. Quando meu sogro falou isso, parece que escutei um sininho. Chegamos ao restaurante e a primeira filha estava com o namorado. Fiquei conversando com eles até a chegada da segunda filha. Ela demorou, mas, quando chegou, pareceu que todos os sinos estavam ecoando em mim. Eu sabia que ela era a pessoa que eu estava procurando. Agora só precisava comunicar isso a ela.

No dia seguinte, comecei a melhor palestra da minha vida, eu quase levitava no palco. No final, pedi a Suélen que me levasse para almoçar e depois eu precisaria fazer minha mala para embarcar no dia seguinte. Entramos no seu carro e falei para ela:

— Por que você demorou tanto para aparecer? Eu estava procurando você.

Ela parou o carro e ficou me olhando como se eu estivesse maluco. Falou que aquela cantada não estava colando muito bem e que, pelo fato de eu ser estrangeiro, de repente, estava confundindo as coisas. Eu sorri e falei que ela podia ficar tranquila, que meu recado tinha sido entregue.

No outro dia fui embora, e chegando em Quito, liguei para ela falando assim:

— Oi, tudo bem? Eu já estou com saudades de você. Você demorou muito, estive procurando você e não vou desistir.

Ela riu e nós começamos a trocar mensagens pelo Messenger, naquela época. Foram noventa dias. (Você se lembra do desafio de noventa dias?) Bom, eu fiz um com ela, falei por duas horas todos os dias sem falhar nenhum e, nesse tempo, fiz umas quatrocentas perguntas indiretas para confirmar tudo o que tinha sentido naquele jantar. No final desse período, pedi a ela que viajasse de férias comigo, contei a história do ano anterior, em que fiquei num hotel fantástico com um golfinho, ela riu e disse que não poderia ir porque sua família nunca a dei-

xou sair desse jeito. Eu tive de falar com meu sogro, que me disse que realmente ela não poderia ir, mas que eu poderia ir ao México num curso que eles estavam indo para conversarmos.

Eu me tornei uma agência de viagens, comprei a passagem dela do México para o Equador, daí da Espanha para a Itália, e ainda fiz tudo isso sem saber se ela poderia ir! Mas, na minha cabeça, ela iria. Para resumir a história, aquelas férias eram num navio cruzeiro pelas ilhas gregas e, na primeira noite, houve um jantar superespecial. Nesse jantar, eu propus matrimônio. Desde então já se passaram dez anos, e hoje temos duas filhas lindas, a Yali e a Antonella.⁵ Essa história pode servir como inspiração para você acreditar que coisas boas podem acontecer em sua vida se estiver sintonizado naquela frequência e se tiver clareza de como quer que seja seu futuro. Quanto maior for a quantidade de detalhes que você tiver “escrito” no livro da vida, mais forte será o ímã que puxa aquilo para você.

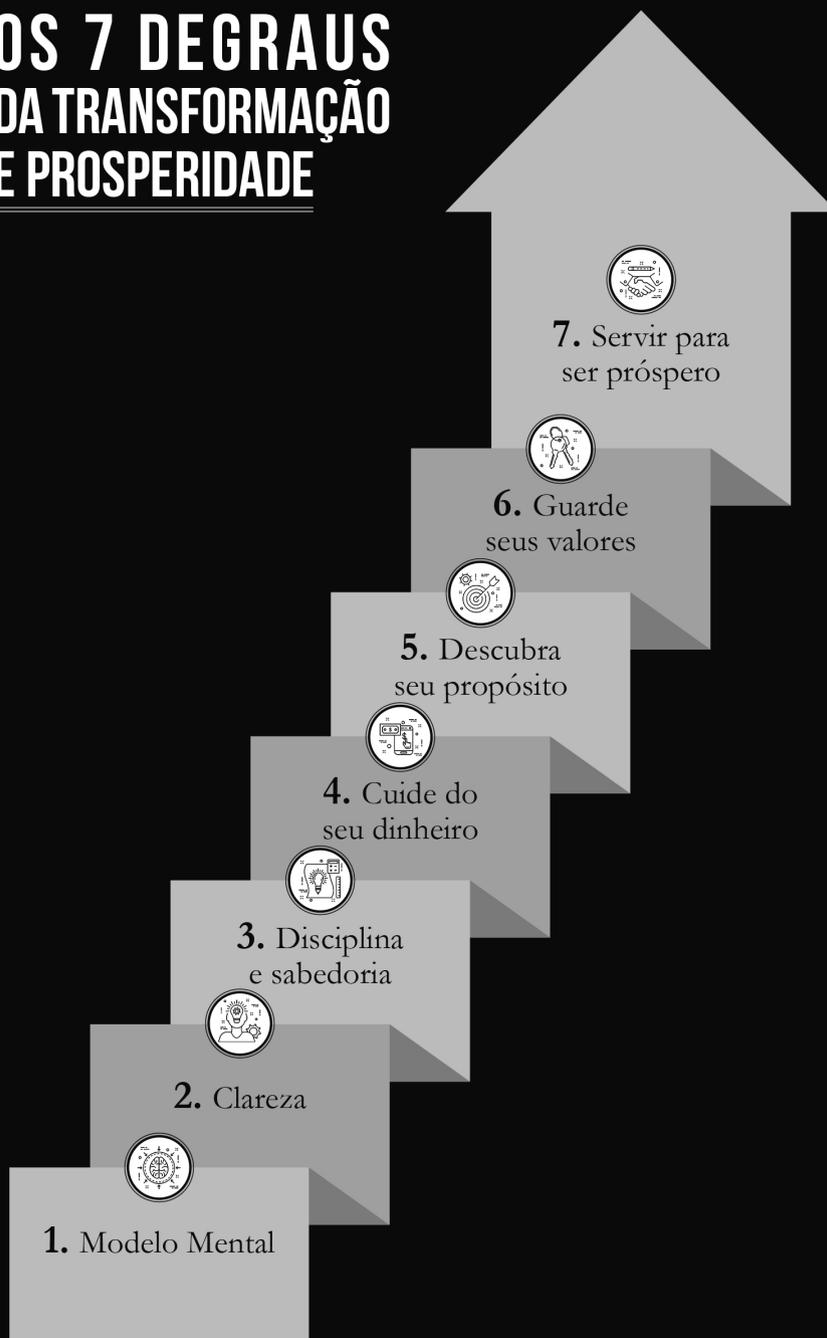
Imagine que você já conquistou as coisas materiais que, no início, faziam tanta falta, conquistou o reconhecimento e o nível de sucesso que sempre sonhou, talvez seja a hora de pensar em novos horizontes, como metas em sua área emocional. Metas para ser feliz, para ajudar os outros, para transcender. Para deixar seu legado, fa-

5. Se quiser ver fotos delas pode ir à página dos presentes: www.pablopaucar.com/presente.

zer a diferença nas futuras gerações. Somente esse tipo de meta, que se associa com crescimento espiritual, vai criar uma dimensão de sucesso que poucos alcançam e que se relaciona com plenitude e verdadeira realização.

Fico feliz por durante mais de uma década ter tido o privilégio de entrar na casa de mais de meio milhão de brasileiros e mudar suas vidas pelos meus áudios de mentalidade. Agora, caro leitor, receba minha gratidão pelo tempo investido na leitura deste livro, que, com certeza, cumpriu com minha missão de vida de educar e inspirar pessoas que encontrem seu propósito, toquem mais vidas a sua volta e juntos façamos o mundo um pouquinho melhor.

OS 7 DEGRAUS DA TRANSFORMAÇÃO E PROSPERIDADE



Este é um arquivo de divulgação para uso e distribuição exclusiva do autor.

É proibida a distribuição ou comercialização do mesmo.

Este arquivo possui um dispositivo antipirataria (DRM) que pode rastrear a sua distribuição indevida.

BIBLIOGRAFIA

Livros

CALIFORNIA, Dominican University. *Study backs up strategies for achieving goals*. Disponível em: <http://www.goalband.co.uk/uploads/1/0/6/5/10653372/strategies_for_achieving_goals_gail_matthews_dominican_university_of_california.pdf>. Acesso em: 6 nov. 2016.

CARNAGIE, Dale. *Como fazer amigos e influenciar pessoas*. São Paulo: Editora Nacional, 2012.

CLASON, George S. *O homem mais rico da Babilônia*. São Paulo: Harper Collins Brasil, 2015.

HILL, Napoleon. *A lei do triunfo*. São Paulo: José Olympio, 2014.

_____. *Pense e enriqueça*. Rio de Janeiro: Best Seller, 2014.

KIYOSAKI, R.; LECHTER, S. L. *Pai rico, pai pobre*. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

MAXWELL, C. J. *Vencendo com as pessoas*. Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil, 2007.

ZIGLAR, Zig. *Além do topo – o sucesso e sua felicidade não têm limites*. Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil, 2011.

Áudios

Áudios Jim Rohn

Áudios do Dr. Eduardo Salazar

Áudio Desperte o Gigante que há em você – Anthony Robbins

**PARABÉNS,
VOCÊ CHEGOU ATÉ AQUI!**



Baixe o aplicativo e ganhe
50% DE DESCONTO
no programa de áudios
MENTALIDADE 2.0
que deu origem a esse livro

Acesse:
www.pablopaucar.com.br/presente
e utilize o código de desconto
MENTALIDADE

Este é um arquivo de divulgação para uso e distribuição exclusiva do autor.
É proibida a distribuição ou comercialização do mesmo.
Este arquivo possui um dispositivo antipirataria (DRM) que pode rastrear a sua distribuição indevida.

Esse livro foi impresso pela Rettec Gráfica
em papel Norbrite 66,6 g.

Este é um arquivo de divulgação para uso e distribuição exclusiva do autor.
É proibida a distribuição ou comercialização do mesmo.
Este arquivo possui um dispositivo antipirataria (DRM) que pode rastrear a sua distribuição indevida.

O QUE VOCÊ PRECISA PARA TER TUDO QUE SEMPRE SONHOU?

“Pablo Paucar é uma lenda do mercado de vendas diretas e desenvolvimento pessoal no mundo e, para mim, um dos maiores treinadores que já conheci ao longo dos meus 14 anos nesta indústria. Hoje tenho a honra de tê-lo como amigo. Através dos seus ensinamentos, milhares de pessoas se tornaram grandes líderes em nossa indústria. Seus áudios de Mentalidade são os principais responsáveis por mudar o padrão mental de um exército de pessoas que comandam as diversas empresas de vendas diretas e de marketing de relacionamento em nosso país. Este livro é uma verdadeira obra de arte e leitura obrigatória para quem quer transformação em sua vida além de sucesso financeiro. Agradeço todos os dias por suas palestras para a nossa rede de consultores, que contribuíram para consolidar o nosso negócio e fizeram com que eu me tornasse livre e independente financeiramente em apenas dois anos.”

Cleverson Daleffe

Consultor Presidente da Herbalife

**O SEGREDO DAS PESSOAS QUE
CONQUISTAM O SUCESSO É MUITO MAIS
SIMPLES DO QUE VOCÊ IMAGINA.**



Visite-nos:

@EditoraGente



facebook.com/editoragentebr



www.editoragente.com.br

NEGÓCIOS/FINANÇAS

ISBN 978-85-452-0140-3



9 788545 201403

Este é um arquivo de divulgação para uso e distribuição exclusiva do autor.

É proibida a distribuição ou comercialização do mesmo.

Este arquivo possui um dispositivo antipirataria (DRM) que pode rastrear a sua distribuição indevida.