

O QUE OS RICOS SABEM E NÃO CONTAM

A BÍBLIA PARA O MILHÃO

O GUIA COMPLETO COM DICAS PRÁTICAS PARA VOCÊ MUDAR DE VIDA



OS 30 PILARES PARA VOCÊ CONQUISTAR O MILHÃO

ÍNDICE

4

Introdução

5

Parte I – A Mente dos Campeões

81

Parte II – Os Pilares para o Sucesso

200

Parte III – Como Ganhar Muito Dinheiro

264

Parte IV – O Primeiro Passo

277

A Lista de Livros

ÍNDICE

Introdução	4
Parte I – A Mente dos Campeões	
1. Otimismo	6
2. Automotivação	12
3. Orientação a propósito e a conquista de objetivos	18
4. Autorresponsabilidade	24
5. Autodisciplina	30
6. Autoestima	36
7. Autoconhecimento	42
8. Inteligência Emocional	49
9. Persistência	57
10. Paixão	63
11. Empatia	69
12. Proatividade	75
Parte II – Os Pilares para o Sucesso	
1. Gestão dos medos e os riscos calculados	82
2. Tolerância ao fracasso e a rejeição	88
3. O processo de mentoria e a modelagem para o sucesso	94
4. Conhecimento Especializado e aprendizagem constante	101
5. Relação com pessoas, liderança e a comunicação eficaz	108
6. A energia infinita	116
7. Gestão do tempo e aumento da produtividade	126
8. Construção de hábitos	135
9. O poder da persuasão e a arte das negociações	142
10. Planejamento organizado	156
11. Família, amor e felicidade	162
12. Meditação e a força da gratidão	170
13. Processo de priorização e a decisão definitiva	179
14. A máquina chamada subconsciente	187
15. Liberdade para sempre	193
Parte III – Como Ganhar Muito Dinheiro	
1. Empreendedorismo	201
2. Investimentos	219
3. Vendas	239
Parte IV – O Primeiro Passo	
1. Por onde eu começo?	265
2. O sucesso garantido	276

INTRODUÇÃO

O primeiro livro que você deve ler na vida se quiser conquistar dinheiro e liberdade.

Este livro deverá servir para você como um guia para o sucesso. Um livro que deve ser lido, relido e consultado constantemente, até que você consiga absorver todo o conhecimento nele contido para colocar em prática um plano vencedor que o levará para o sucesso definitivo.

Após a leitura completa do livro, você terá um autoconhecimento avançado, podendo assim identificar com clareza por onde e como começar a sua jornada para conquistar o sucesso pessoal e financeiro.

Todas as habilidades que você precisa conhecer para trilhar o caminho dos vencedores estão descritas de forma direta e com ações práticas e efetivas. A melhor forma para você absorver o conteúdo completo é ler de um a dois capítulos por dia, até que você conclua a leitura completa do livro.

Após finalizar a leitura do livro, releia aqueles capítulos que você identificou como os que você mais precisa aprofundar o conhecimento para conquistar os seus objetivos.

Este não é o único livro que você precisa ler para ter sucesso, mas com certeza, se for o primeiro, será o melhor início possível para você dar o primeiro passo na sua jornada, sendo capaz de criar um plano para chegar aonde você deseja.

Aprenda quais são as possíveis maneiras de enriquecer. Qual é a forma mais rápida para a conquista de muito dinheiro. Um passo-a-passo garantido para a liberdade financeira. Como 99% dos ricos ficaram ricos. O que os ricos sabem e não te contam. Quais são as principais formas de vender e enriquecer através da internet. O que você precisa fazer para se destacar da multidão e muito mais.

Aproveite cada capítulo como se fosse o último.

PARTE I



A MENTE DOS CAMPEÕES



AS 12 PRINCIPAIS HABILIDADES DOS VENCEDORES

1

OTIMISMO

**"Aquilo que você mais teme ou espera provavelmente irá acontecer.
O corpo manifesta o que a mente abriga."**

A qualidade mais fácil de identificar em uma pessoa de sucesso é uma total atitude de otimismo e entusiasmo com relação aos resultados das suas ações. Vencedores entendem a relação psicológica entre a mente e o corpo, em que o corpo reproduz o que preocupa a mente. As pessoas normalmente obtêm aquilo o que elas ativamente esperam. Medos e preocupações se transformam em uma angustiante ansiedade. E assim, sua produção de anticorpos e hormônios se alteram, seu nível de resistência diminui e você fica muito mais vulnerável a doenças e acidentes. Por outro lado se a sua expectativa mental é saudável e criativa, seu corpo procura mostrar esse sentimento com uma melhor saúde, energia e bem-estar.

Muitas doenças comuns, como dores de cabeça, dores lombares, úlceras, asma e certas alergias são frequentemente identificadas com causas emocionais e não fisiológicas. Certamente fatores hereditários e ambientais são significativos, no entanto, esperando o melhor, você está se preparando física e mentalmente para as demandas do caminho rumo ao sucesso.

Cientistas comportamentais definem o otimismo em como as pessoas explicam a si mesmas os sucessos e insucessos da vida. Os otimistas veem os fracassos como algo que pode mudado, para que eles possam vencer na próxima vez, enquanto os pessimistas assumem a culpa pelo fracasso, atribuindo-a como a alguma imutável característica pessoal.

Já disse o grande empresário Henry Ford: "Acredite que você é capaz, ou que você não é capaz e de ambas as formas você estará certo". Seja otimista com relação a você mesmo e a sua própria vida. Acredite que você é capaz de conquistar e faça de tudo para tornar essa crença a sua realidade.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu estou bem hoje. E vou estar melhor ainda amanhã.*

”

Pensamento de um perdedor:

“ *Com a sorte que tenho, estou destinado ao fracasso.*

”

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ SER MAIS OTIMISTA

1

Acorde feliz. O otimismo é uma atitude comportamental que pode e deve ser aprendida. Comece cedo na vida e no início do dia, desenvolvendo uma autoestima positiva. Acorde com uma música. Leia uma mensagem inspiradora. Cante no chuveiro. Faça seu café-da-manhã junto de alguém, também otimista. No seu caminho para o trabalho, ouça um áudio motivacional.

2

Fale a você mesmo frases positivas, como: “Este será mais um ótimo dia para mim.”, “As coisas geralmente funcionam do meu jeito.”, “Eu sei que esta será uma ótima semana”, “Eu vou conseguir!”.

3

Encontre algo de bom em todos os relacionamentos pessoais, valorizando as bênçãos e até mesmo as lições nas circunstâncias mais difíceis.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ SER MAIS OTIMISTA

4

Encare os problemas como oportunidades. Liste todos seus problemas atuais, principalmente aqueles que bloqueiam seu progresso para a realização pessoal e profissional, e escreva uma definição de uma frase para cada problema. Após isto, reescreva esta definição, desta vez destacando-a como uma oportunidade ou exercício para desafiar sua criatividade. Imagine como se você estivesse aconselhando seu melhor amigo.

5

Aprenda a estar sempre em um estado relaxado e amigável, não importando qual seu nível de tensão atual. Sempre escolha algo ou alguém para poder elogiar. Ao invés de ser irrelevante, seja construtivamente útil a alguém. Quando a tensão ou a ansiedade aparecerem, é um sinal para você diminuir o tom de voz, respirar lenta e profundamente, sentar e relaxar seus músculos, e responder com calma aos problemas com propostas para solucioná-los.

6

Pense sempre positivo com relação a sua saúde. Cure o curável. Evite o evitável. Aproveite o resto.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ SER MAIS OTIMISTA

7

Quando falar sobre a sua saúde para os outros, perceba que sua fala é a leitura automática de seus próprios pensamentos e emoções subconscientes. Use a autoconsciência positiva. Pense sempre: “Eu me sinto melhor”, “Eu me sinto jovem e vital”.

8

Ao lidar com as pessoas, principalmente crianças e subordinados, concentre-se no respeito e nos benefícios de se mostrar disposto e produtivo. Se você der muita atenção a pequenas irritações de saúde ou algo do ambiente, você ficará propenso e exposto a receber algum tipo de doença em troca. Controle reações exageradas aos pequenos problemas do dia-a-dia.

9

Quando as pessoas lhe contarem sobre seus problemas, dê um retorno orientado as soluções para os mesmos.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ SER MAIS OTIMISTA

10

Permaneça otimista, estando em contato sempre com outras pessoas otimistas e vencedoras. Você pode ser realista e otimista ao mesmo tempo. Realisticamente examine todos os fatos de uma situação, permanecendo otimista com relação a sua capacidade de contribuir para uma solução produtiva, ou para decidir entre a melhor entre muitas opções.

AUTOAVALIAÇÃO

Você consegue ser otimista nas situações mais complexas?

2

AUTOMOTIVAÇÃO

"Os vencedores insistem em seus desejos e nas recompensas do sucesso, não em suas limitações e nas penalidades do fracasso."

A capacidade de automotivação das pessoas com alto grau de sucesso têm duas principais fontes: (1) uma visão pessoal e de mundo muito esperançosas e (2) uma consciência de que, embora o medo e o desejo estejam entre os maiores motivadores, o medo é destrutivo e o desejo, por outro lado, leva a realizações, sucesso e felicidade. Essas pessoas se concentram nas recompensas do sucesso e eliminam os medos do fracasso.

Os vencedores se concentram em objetivos, desejos e soluções, sempre se movendo na direção de seus pensamentos dominantes. Eles insistem nos resultados desejados (suas obsessões) e olham para onde querem ir, em vez de olhar para o passado, ficando assim presos aos lugares problemáticos pelos quais passaram.

É de vital importância para seu sucesso futuro que você conheça e saiba aplicar técnicas para se automotivar, quando tudo ao seu redor estiver dando sinais negativos de que as coisas não vão dar certo para você. Dias ou semanas ruins são normais na vida de todos que conquistaram o sucesso. O que diferencia essas pessoas das pessoas que serão apenas medianas para sempre, é que elas sabem se automotivar e continuar rumo às conquistas, mesmo quando tudo está "dando errado". Pratique a automotivação interna, para não ser mais um dependente da ocasional motivação externa.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu quero! Eu posso!
Eu vou conseguir!* ”

Pensamento de um perdedor:

“ *Eu deveria tentar.
Eu não consigo.
Eu não vou conseguir.* ”

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA AUMENTAR A SUA AUTOMOTIVAÇÃO

1

Substitua o “eu não posso”, pelo “eu posso” no seu vocabulário. O “eu posso” se aplica a 95% dos desafios que você encontra na vida.

2

Substitua o “eu vou tentar”, pelo “eu vou conseguir” no seu vocabulário. Esta é uma forma de estabelecer uma nova atitude de insistir em coisas pelas quais você vai fazer, ao invés das coisas pelas quais você apenas planeja tentar, já com uma desculpa pronta para um possível fracasso.

3

Concentre sua atenção e energia na realização dos objetivos com os quais você está envolvido no momento. Esqueça as consequências do fracasso. Lembre-se de que você geralmente conquista aquilo o que a sua mente foca com mais frequência.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA AUMENTAR A SUA AUTOMOTIVAÇÃO

4

Faça uma lista com os cinco desejos mais importantes para você no momento. Ao lado de cada um, escreva o benefício ou recompensa para você quando o objetivo for alcançado. Olhe para esta lista toda noite antes de dormir, ou todo dia após acordar.

5

Se há algo que você quer fazer ou experimentar mas tem medo de tentar, procure hoje mesmo por alguém que já está fazendo isto, para que você converse pessoalmente com esta pessoa. Este desejo pode ser: vender, viajar, se comunicar, saltar de asa-delta, ou até mesmo ser pai ou mãe. Encontre um especialista e converse com esta pessoa. Conheça as trajetórias e leia e aprenda com todas as pessoas de sucesso comprovado no campo de atividade do seu desejo. Faça um curso e tenha lições pessoais com estas pessoas. Gere excitação, através da mentalização de você desfrutando as recompensas de seu sucesso, da mesma forma que estas pessoas o fazem.

6

Desenvolva um novo e simples vocabulário sobre si mesmo. Para cada um dos seus objetivos, crie o hábito de repetir diariamente “Eu quero. Eu posso”. “Eu quero. Eu posso.”

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA AUMENTAR A SUA AUTOMOTIVAÇÃO

7

Ao motivar outras pessoas, tente demonstrar como a conquista do sucesso se parece e como ela fará esta pessoa se sentir. Transmita sua própria confiança e crença na capacidade desta pessoa em realizar o objetivo.

8

Não se preocupe com os seus medos. Os medos fazem parte do ser humano. Se algum deles acabar se tornando obsessivo para você, considere procurar aconselhamento profissional que envolvam técnicas de modificação comportamental, relaxamento e *biofeedback*.

9

Quando você começar um projeto, concentre todas suas energias e intensidade, sem distrações, para completar com sucesso este projeto.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA AUMENTAR A SUA AUTOMOTIVAÇÃO

10

Para se automotivar você deve se conhecer em primeiro lugar. Saiba o que motiva você instantaneamente e utilize esta ferramenta sempre que você sentir que é necessário. Algumas ótimas ferramentas de automotivação, que são utilizadas por muitas pessoas de sucesso são: ouvir uma música específica ou algum estilo de música preferido; ver uma foto da sua família, de algum familiar querido ou alguma imagem do objeto de desejo que você quer conquistar; ouvir algum áudio ou ver algum vídeo motivacional; sair para caminhar sozinho por alguns minutos; se exercitar por uma hora; relembrar algum momento da sua vida; reler sua lista de metas e objetivos para a vida, entre outros. Você precisa saber exatamente o que tem o poder de instantaneamente melhorar a sua autoestima e motivar você a continuar na luta pelos seus objetivos. Todo mundo tem uma chave para sua automotivação. Descubra qual é a sua e use isso a seu favor nos momentos em que você mais precisar.

AUTOAVALIAÇÃO

Você é capaz de se automotivar quando você mais precisa?

3

ORIENTAÇÃO A PROPÓSITO E CONQUISTA DE OBJETIVOS

“Você conquista aquilo o que você define que vai conquistar.”

As pessoas de sucesso definem claramente suas metas e objetivos, e constantemente referem-se a eles na tomada de decisão, sempre guiados por um propósito de vida também muito bem definido. Eles sabem para onde estão indo todos os dias, todos os meses e todos os anos. Seus objetivos variam entre objetivos de vida a longo prazo e prioridades diárias bem estipuladas. Quando eles não estão ativamente perseguindo seus objetivos, eles estão pensando neles, sempre. O objetivo final é o motor que alimenta suas vidas.

Todo mundo tem algum propósito. Para alguns é terminar o dia bem, para outros é apenas comer, para outros é se vingar de algo ou alguém, ou até mesmo ficar parado, sem fazer nada. Crescimento pessoal, criatividade, compartilhamento de ideias e relacionamentos amorosos e saudáveis são os objetivos em comum que tornam os vencedores pessoas incomuns.

Objetivos claramente definidos e escritos, tornam os mesmos alcançáveis. O biocomputador da mente precisa de instruções e direções específicas. A maioria das pessoas não alcança seus objetivos porque simplesmente não os definem, não estudam sobre ele ou nem mesmo os consideram seriamente como objetivos possíveis de serem realizados. Em outras palavras, eles nunca os desejaram de verdade. Eles falham antes mesmo de começar. Os vencedores sabem dizer exatamente aonde estão indo, porque estão indo, aproximadamente quanto tempo levará, o que planejam fazer no caminho e quem compartilhará a aventura com eles.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu tenho um plano para fazer acontecer e eu vou fazer o que for necessário para conseguir o que eu quero.* ”

Pensamento de um perdedor:

“ *Eu vou tentar chegar lá e talvez, de alguma forma, algum dia eu consiga.* ”

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ GUIAR A SUA VIDA POR PROPÓSITO E CONQUISTA DE OBJETIVOS

1

Faça um resumo de uma página com as suas metas de vida. Qual é o seu propósito? O que você quer que seus filhos digam a seus netos sobre você?

2

Para cada um dos próximos cinco anos, escreva seu maior objetivo em cada uma das sete áreas a seguir: Carreira, saúde física, família, atitude pessoal, finanças, educação e entretenimento.

3

Liste seus principais objetivos para o próximo ano usando as mesmas sete categorias listadas no item 2. Depois de analisar seu progresso em relação as metas deste ano, no dia 31 de dezembro tire pelo menos 1 hora para definir suas metas anuais para o próximo ano. Acorde uma hora mais cedo, neste dia, se for preciso essa hora extra para conseguir cumprir este item.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ GUIAR A SUA VIDA POR PROPÓSITO E CONQUISTA DE OBJETIVOS

4

Defina suas metas prioritárias para o mês seguinte. O que você fará, aonde você irá, e com quem você se comunicará durante os próximos trinta dias, para atingir suas metas anuais.

5

Use um calendário de bolso para definir as atividades da próxima semana que irão lhe ajudar a atingir suas metas mensais. Revise e marque como cumpridas suas realizações, todas as manhãs ou noites.

6

Ao final de cada dia de trabalho, defina suas metas diárias para o dia seguinte. Revise esta lista antes de dormir e cedo na manhã seguinte. Como uma lista de compras, marque cada item como concluído e passe para o dia seguinte aqueles não concluídos.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ GUIAR A SUA VIDA POR PROPÓSITO E CONQUISTA DE OBJETIVOS

7

Elabore um plano financeiro para acelerar seu ciclo de crescimento pessoal. Selecione uma meta de renda hipotética para sua aposentadoria, ajustando as variáveis pela possível inflação. Determine os rendimentos anuais que você terá que poupar e investir a partir de agora, para construir os ativos geradores de renda que você irá precisar. Calcule sempre juntamente com seu seguro contra perdas de receita, suas economias de emergência e contingência, e planeje seu orçamento mensal para fornecer um excedente para poupar e investir.

8

Para cada um dos seus objetivos, reúna material de apoio – artigos, livros, áudios, vídeos, fotos, relatórios de consumidor, estimativas de custos, amostras, etc. Revise este material com frequência.

9

Analise e revise suas metas com especialistas que tenham comprovado sucesso na área, tendo já realizado exatamente o que você se propôs a fazer. Consiga diferenciar aqueles que só querem vender algo a você, daqueles que querem sinceramente ajudá-lo. Uma das melhores maneiras é pagar alguém apenas por aconselhamento e mentoria, alguém que não tenha um produto ou serviço para lhe vender.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ GUIAR A SUA VIDA POR PROPÓSITO E CONQUISTA DE OBJETIVOS

10

Para obter melhores resultados no alcance de suas metas, use estas regras básicas:

1. Defina metas de curto prazo (dia, semana, mês e seis meses);
2. Defina metas inferiores (relativamente fáceis de realizar);
3. Defina metas incrementais (menores, mas que fazem parte do objetivo maior);
4. Obtenha ajuda de um grupo (consulte um grupo de apoio interessado em seus objetivos);
5. Celebre as realizações (recompensas como jantar, viagem, descanso, uma roupa nova, etc).

AUTOAVALIAÇÃO

Você consegue visualizar a pessoa que você irá se tornar em 10 anos?

4

AUTORRESPONSABILIDADE

“Nós podemos e devemos criar a realidade do mundo que nos rodeia.”

A autorresponsabilidade de um vencedor é a aceitação de 100% da responsabilidade pelos resultados da sua vida. Os vencedores sabem que eles, pessoalmente, têm o poder de assumir o controle de praticamente todos os aspectos de suas vidas, desde os aspectos mentais até os aspectos físicos. Eles sabem que a autorresponsabilidade é a chave para a saúde mental e física e pode contribuir enormemente para o bem-estar total.

Em vez de deixar seu futuro ser definido por horóscopos, computadores, gurus ou o governo, você assume a responsabilidade e cria o seu próprio lugar no mundo. Você está no banco do motorista da sua própria vida. Você aprende a responder e se adaptar com mais sucesso aos estresses da vida, quando assume a responsabilidade total pelos efeitos causados na sua vida.

O sucesso de uma pessoa autorresponsável não vem de “o que acontece” com ela na vida, mas sim, de como ela aguenta e lida com o que acontece. Cada um de nós tem muito mais escolhas e alternativas do que apenas as que estamos dispostos a considerar.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu assumo o crédito ou a culpa pelo meu desempenho.* ”

Pensamento de um perdedor:

“ *Eu não consigo entender porque a vida fez isso comigo.* ”

11 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR SUA AUTORRESPONSABILIDADE

1

Assuma a culpa e o crédito, honesta e abertamente, pela sua atual posição na vida.

2

Em vez de pensar e dizer “eu tenho que..”, use “eu decidi que..”.

3

Leve o lema afirmativo de causa e efeito em todas as suas ações: “Minhas recompensas na vida refletirão meu serviço e contribuição”.

11 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR SUA AUTORRESPONSABILIDADE

4

Defina um período de tempo específico a cada semana, ou de preferência todo dia, para criar planos de ação e tarefas para você. Envie e-mails e mensagens para pessoas que podem fazer você evoluir. Não espere convites para ser bem-sucedido. Vá em frente! Se alguém não responder você dentro de duas semanas, mande novamente. Se mesmo assim não houver resposta, tente uma abordagem diferente com os próximos.

5

Leve outro lema com você: “FAÇA HOJE, NÃO AMANHÃ”.

6

Liste alternativas positivas aos hábitos que você mais deseja mudar. Modele hábitos vencedores de pessoas com sucesso comprovado no campo que você busca melhorar.

11 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR SUA AUTORRESPONSABILIDADE

7

Lembre-se de que seu emprego atual é simplesmente uma estrutura corporativa que se importa muito pouco com você como pessoa. Só você pode tomar a iniciativa de dar a sua vida o que você merece. Nos próximos 30 dias, vai com tudo! Dedique o máximo de esforço em sua atividade atual, na sua empresa, na sua rotina, etc. No final desse período, você se verá renovando sua dedicação por mais um mês.

8

Faça um investimento no seu conhecimento e desenvolvimento de habilidades. A única segurança real é a que temos dentro de cada um de nós. Pratique o que Benjamin Franklin escreveu: “Se um indivíduo esvazia sua bolsa dentro de sua cabeça, ninguém pode tirar isso dele.”. Seminários, livros, cursos, áudios. Se encarregue disso.

9

Defina o seu alarme pelo menos meia hora antes do normal amanhã de manhã. Use essa meia hora extra de sua vida para acordar e viver. Use esse tempo para responder a pergunta: Como posso dedicar meu tempo hoje às prioridades que são importantes para mim? Quando você se olha no espelho, vê alguém que seus pais, amigos, cônjuge ou companhia queriam que você fosse? Você realmente vê alguém que você queria que você fosse? Essa escolha é apenas sua. É preciso o mesmo esforço para uma vida ruim quanto para uma vida boa.

11 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR SUA AUTORRESPONSABILIDADE

10

Quando algo aparentemente ruim acontecer na sua vida, não coloque a culpa em outras pessoas, no mundo, no seu azar, no horóscopo ou em qualquer outra situação a qual você não tem o poder de mudar. Assuma a responsabilidade pelo que aconteceu, como se a culpa tivesse sido exclusivamente sua. Assuma a culpa, entenda os porquês, reflita e tente fazer melhor da próxima vez. Acuse você mesmo mais frequentemente. Só assim, você poderá evoluir como pessoa, profissionalmente e financeiramente.

11

Seu chefe, seu sócio, seus colegas de trabalho, sua esposa ou marido, seus filhos ou familiares podem ter uma parcela de culpa em alguma determinada situação, porém será ineficaz e uma perda de energia tentar mudá-los. Reflita sobre o que você pode fazer de diferente para obter um melhor resultado no que você quer da próxima vez. Mude sua abordagem, suas palavras, seu relacionamento, sua linguagem corporal ou simplesmente seu tom de voz. Observe como lidar com cada tipo de pessoa para conseguir o que você quer.

AUTOAVALIAÇÃO

Você assume a responsabilidade pelos resultados da sua vida?

5

AUTODISCIPLINA

“Hábitos começam como pensamentos inofensivos, como teias de aranha frágeis, e então, com a prática, tornam-se cabos inquebráveis que fortalecem as nossas vidas.”

A autodisciplina é a característica que transforma pessoas comuns em pessoas de sucesso. Como os astronautas, os atletas de elite multicampeões e os cirurgiões experientes, os vencedores praticam incansavelmente técnicas para atingir a perfeição. Eles sabem que o pensamento gera hábito, então eles disciplinam seus pensamentos para criar o hábito de performar de forma excelente. Essa é uma das principais marcas de um vencedor legítimo.

A maioria das pessoas esquece a rotina de aprendizado de uma nova habilidade: Desejo, informação, assimilação e repetição. Aprendemos desta forma a dirigir, digitar, falar uma língua estrangeira e etc. Por que então seria mais difícil aplicar esta mesma forma de aprendizagem as atividades que nos levarão a conquistar nossos objetivos mais importantes?

A autodisciplina é uma prática mental. É o compromisso com o controle de pensamentos e emoções, sobrepondo-se à informação armazenada no banco de memória do subconsciente. Através da repetição implacável, esses novos *inputs* em nosso subconsciente, resultam na criação de uma nova autoimagem com hábitos que levarão você aonde você quiser.

Pessoas disciplinadas chegam aonde pessoas indisciplinadas não chegam, pelo simples fato de que elas, de tanto praticar, automatizam mentalmente as ações que as levarão para o sucesso. Elas praticam essas atividades de forma quase que automática, podendo focar sua criatividade e imaginação em tarefas as quais fazem delas pessoas diferenciadas, e por consequência, ricas.

É importante destacar que a autodisciplina gera constância. E, é a constância que transforma uma pessoa pobre em um pessoa rica. Não há sucesso da noite para o dia. Se você quer sucesso de verdade, você precisa de constância em qualquer atividade que você realiza ou pretende realizar.

Pensamento de um vencedor:

“ *Claro que eu consigo fazer isso. Eu pratiquei milhões de vezes.* ”

Pensamento de um perdedor:

“ *Como você espera que eu faça isso? Eu não sei como fazer.* ”

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ SER UMA PESSOA AUTODISCIPLINADA

1

Faça listas das atividades que você precisa cumprir para conquistar seus objetivos. Lista de tarefas diárias, semanais, mensais e anuais. Tire as atividades da sua cabeça e as coloque em um papel, com data final para a realização de cada uma. Libere a sua mente para atingir um potencial de criatividade superior.

2

Bloqueie a sua agenda para poder cumprir estas tarefas e adicione pelo menos um espaço para eventuais imprevistos.

3

Liste cinco tarefas necessárias, mas desagradáveis, que por algum motivo você adiou. Dê a cada tarefa uma data de conclusão, depois comece e termine cada uma. A ação imediata em projetos desagradáveis reduz o estresse e a tensão.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ SER UMA PESSOA AUTODISCIPLINADA

4

Inclua na sua vida algum sistema de recompensa e punição para o cumprimento da lista de tarefas no prazo estipulado. Assuma a responsabilidade de aplicar essa punição quando você não cumprir suas tarefas, e poder desfrutar as recompensas quando você realizar todas as atividades no prazo correto. Seja honesto com você mesmo.

5

Quando você visualizar suas metas, imagine a realização delas com o máximo possível de detalhes como se de fato, elas já tivessem sido realizadas. Por exemplo, para uma meta de perda de peso, imagine você com uma aparência elegante e firme em uma roupa de praia ou em uma roupa esportiva.

6

Toda vez que você tiver um desempenho importante em alguma atividade, controle sua conversa interior para elevar a sua autoimagem. Se você tiver um ótimo desempenho, sua fala interior deve ser “Esse(a) sou eu!”. Se você se apresentou mal, sua fala interior deve ser “Esse(a) não sou eu. Eu faço melhor do que isso!”.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ SER UMA PESSOA AUTODISCIPLINADA

7

Seja implacavelmente persistente em ensaiar para conquistar seus objetivos. Perder e ganhar são ambos hábitos aprendidos. São necessários dias e semanas de prática constante para superar atitudes e estilos de vida arraigados.

8

Discipline seu corpo para relaxar. Alivie o estresse acumulado, adotando algum esporte que você goste na sua rotina. Qualquer esporte como futebol, handebol, tênis, boxe, vôlei ou outro que envolva impacto físico.

9

Discipline seu corpo para melhorar seu sistema cardiovascular fazendo alguma corrida, andando, nadando ou alguma outra forma saudável de movimento pelo menos três vezes por semana. Uma distância ideal é de 20km a 30km por semana. Além disso, coma sempre refeições equilibradas e nutritivas em vez de *fast-food*.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ SER UMA PESSOA AUTODISCIPLINADA

10

Escreva seus motivos. Tenha sempre por perto seus motivos para lembrá-lo qual é o preço que você estará pagando, caso pense em desistir e não ter a disciplina de batalhar pelo que você quer na vida.

AUTOAVALIAÇÃO

Você tem a autodisciplina necessária para conquistar o que você deseja na vida?

6

AUTOESTIMA

“Se você ama a si mesmo, então você pode dar amor. Como você poderia dar o que não sente a si próprio?”

Mais do que qualquer outra qualidade, a autoestima é a porta para uma alta realização e felicidade completa. Os vencedores têm um sentimento profundo de valor próprio. Eles sabem que, ao contrário da crença popular, a autoaceitação e o merecimento não são necessariamente legados de pais sábios e amorosos – a história é cheia de santos que surgem das sarjetas e monstros que crescem em família amorosas.

Os vencedores não são orientados ao que acontece fora, mas sim dentro. Reconhecendo sua singularidade, eles desenvolvem e mantêm seus próprios padrões elevados. Eles não cedem ao medo e a ansiedade. Aceite-se como uma pessoa imperfeita, mutável e que vale a pena ter por perto. Perceba que gostar de si mesmo e sentir que você é um super indivíduo em sua própria maneira especial não é um ato de egoísmo. Tenha orgulho do que você está realizando e da pessoa que você é, e aproveite cada momento da sua maneira.

Entenda a verdade que, embora nós como indivíduos não nascemos com os mesmos atributos físicos e mentais, nós nascemos com o mesmo direito de sentir a emoção e a alegria de acreditar que merecemos o melhor da vida. A maioria dos vencedores imagina e acredita em seu valor próprio, mesmo quando não têm nada além de um sonho a se apegar.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu faço as coisas bem feitas,
porque eu sou do tipo de
pessoa que realiza coisas.* ”

Pensamento de um perdedor:

“ *Eu gostaria de ser outra
pessoa.* ”

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA AUTOESTIMA

1

Independentemente da pressão de seus amigos e demais conhecidos, vista-se sempre com o seu melhor. Higiene pessoal e aparência proporcionam uma projeção instantânea em como você se sente em seu interior.

2

Fale seu primeiro nome sempre que atender o telefone e quando você conhecer alguém novo. Ao dar valor ao seu próprio nome em sua comunicação com as outras pessoas, você está desenvolvendo o hábito de dar valor a si mesmo como indivíduo.

3

Faça um balanço de boas razões para você ter uma autoestima elevada hoje mesmo. Anote quais são as suas bênçãos, a quem e pelo o que você é grato, suas realizações, o que você fez e se orgulha muito disso, seus objetivos e quais são seus sonhos e ambições.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA AUTOESTIMA

4

Quando alguém lhe fizer um elogio por qualquer motivo, aceite isso com um simples e cortês “muito obrigado”.

5

Quando você participa de reuniões, palestras e conferências, sente-se na frente, nas posições mais visíveis. Seu objetivo será ouvir, aprender e possivelmente trocar perguntas e respostas com os principais oradores.

6

Faça um esforço consciente para tornar sua caminhada, quando em público, mais ereta e com um ritmo mais relaxado, mas mais rápido. Foi provado que as pessoas que andam eretas e mais rápido estão confiantes de onde estão indo.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA AUTOESTIMA

7

Defina seus próprios padrões internos, em vez de se comparar com os outros. Continue sempre melhorando seus próprios padrões em comportamento, estilo de vida, realizações profissionais, relacionamentos, higiene pessoal, e etc.

8

Quando você fala consigo mesmo e quando fala com os outros sobre você, use uma linguagem encorajadora e afirmativa. Concentre-se em construir e amplificar os adjetivos. Tudo o que você diz sobre si mesmo é subconscientemente registrado pelos outros, mas mais importante, também é por sua própria autoimagem.

9

Mantenha um plano de autodesenvolvimento em andamento o tempo inteiro. Faça um esboço no papel com: o conhecimento que você precisará, a modificação de comportamento que você irá alcançar, e os resultados disso na sua vida. Procure verdadeiros vencedores na vida para modelar e se espelhar.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA AUTOESTIMA

10

SORRIA! Em qualquer língua ou cultura ao redor do mundo, este é o código universal para o “Eu sou uma pessoa boa e você também é!”.

AUTOAVALIAÇÃO

Você sente-se bem sendo que a pessoa que você é hoje?

7

AUTOCONHECIMENTO

“Aquele que conhece os outros é sábio, aquele que conhece a si próprio é iluminado.”

Os vencedores sabem quem são, no que acreditam, o papel que preenchem na vida, seus grandes potenciais e os futuros objetivos que estes potenciais poderão conquistar. Eles estão constantemente adicionando conhecimento as suas vidas através da experiência, de *insights*, *feedback* e outros julgamentos internos. Eles não apenas continuamente usam suas forças conhecidas, mas também corrigem fraquezas e evitam erros.

Entenda a sua singularidade para saber com perfeição em quais tarefas e atividades você se destaca e em quais você não tem habilidade ou ao menos tem vontade de praticar. Utilize-se dessas tarefas nas quais você se destaca. Aplique-as diariamente na sua vida, na sua empresa e nas suas relações. Você precisa ter uma vida na qual você possa se fazer valer dos seus pontos fortes. De nada adianta ter a habilidade de canto da Ivete Sangalo ou o poder de conclusão do Ronaldo Fenômeno, se você aceitar ser ajudante de almoxarife na empresa da esquina da sua casa e não insistir em fazer com que suas habilidades brilhem.

Quanto as atividades nas quais você não se destaca, ou seja, seus pontos fracos, não imagine que eles irão impedir você de ter sucesso. Eles não vão. Saiba exatamente quais são esses pontos fracos, e para cada um deles você tem duas alternativas. (1) Se você não é bom em uma determinada atividade, mas gosta de praticá-la e sabe que pode fazer melhor, então treine, estude, pratique mais e melhore seu desempenho até transformar este ponto fraco em um ponto forte, ou (2) se você não é bom em um atividade que inclusive você detesta praticar, mas sabe que é necessário, então delegue esta atividade para alguém de confiança e com sucesso comprovado com esta atividade.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu sei quem eu sou, onde eu me destaco e o que posso melhorar ou delegar.*

”

Pensamento de um perdedor:

“ *É da minha natureza agir assim e eu não vou mudar isso pois eu já nasci assim.*

”

12 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR O SEU AUTOCONHECIMENTO

1

Faça uma lista do tipo “Eu sou..”, com “Eu sou bom em..” em uma coluna e “Eu preciso de melhoria em..” em outra coluna. Escolha suas dez melhores características e dez características as quais você sabe que precisa melhorar. Pegue as três primeiras características da segunda lista e planeje uma atividade para melhorá-las. Esqueça o resto da lista.

2

Tome 15 preciosos minutos todos os dias só para você. Relaxe. Inale do estômago para os pulmões. Expire devagar. Medite e reflita.

3

Experimente mais. Experimente todas as semanas, se for possível, uma atividade nova. Você nunca saberá em que atividade pode se destacar se você nunca tentar.

Tente cantar, dançar, vender algum produto, persuadir alguém, fazer algum esporte. Experimente atividades comuns a todos, e também atividades não tão populares.

12 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR O SEU AUTOCONHECIMENTO

4

Além de experimentar, pratique por mais tempo as atividades que você conseguiu demonstrar e perceber algum sinal de sucesso ou alguma atividade que você adorou fazer e pode se ver fazendo isto pelo resto da vida. Permita-se avançar e estudar um pouco mais sobre os ramos de atividades nas quais você pode ter um sucesso gigante.

5

Utilize-se da tática de tentativa e erro. Tente praticar diversas atividades, permita-se errar e, desta forma aprenda para ser capaz de melhorar. Você não começará nenhuma atividade como uma estrela no ramo, mas pode virar uma se praticar com disciplina, errar muito e estudar os erros para melhorar cada dia mais. Tente, erre e aprenda. Tente, erre e aprenda. Repita esse processo até que ele vai se transformar em: Tente, acerte e conquiste.

6

Olhe para si mesmo através dos olhos de outras pessoas. Imagine ser o seu pai. Imagine ser casado com você. Imagine ser o seu filho. Imagine trabalhar como seu empregado ou patrão.

12 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR O SEU AUTOCONHECIMENTO

7

Agende um exame anual completo com seu médico ou em uma clínica conhecida. A cada dois anos agende um exame físico ainda mais detalhado. Faça *check-ups* para prevenção. Conheça os limites do seu corpo e não espere o pneu furar, o motor morrer ou a bateria descarregar.

8

Quebre a rotina. Saia dessa rotina confortável. Desligue a TV por um mês. Vá trabalhar de uma forma diferente. Vá almoçar em um restaurante típico que você não conhece. Viaje para lugares não-convencionais.

9

Viaje e explore o Mundo. Como você pode aceitar viver 80 anos no mesmo bairro, na mesma cidade ou no mesmo País, se você não sabe se é este o local aonde você se sente mais feliz? Experimente um período na praia, um período no campo, um período na serra. Explore locais pouco habitados e locais muito conhecidos. Experimente a vida no meio da multidão e também no meio da paz dos cantos dos pássaros. Continue a leitura desse livro até a parte II, aonde falamos sobre como você pode conquistar a liberdade geográfica e ganhar dinheiro enquanto viaja.

12 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR O SEU AUTOCONHECIMENTO

10

Observe-se tendo determinadas atitudes. Tente sair por um momento das cenas as quais você está inserido e analise o cenário de cima. Visualize como você reage emocionalmente aos desafios e obstáculos e perceba aonde pode melhorar. Analise a cena como se você estivesse assistindo ela pela TV. O que você pensaria a respeito de si mesmo?

11

Questione-se e reflita. Faça-se muitas perguntas até que todas as respostas sejam claras a você. Perguntas do tipo: Por que eu acordo todo dia essa hora? Por que não 30 minutos mais cedo? Por que, dentro de milhões de opções no mundo todo, eu escolhi este exato emprego ou empresa para trabalhar? Por que decidi morar nesta cidade e não em qualquer outro lugar do mundo? Por que eu almoço sempre esta mesma comida, neste mesmo restaurante? Por que eu uso esse tipo de roupa? Por que decidi fazer ou não fazer este exercício específico? Por que eu não faço aquele outro que sempre quis experimentar? Se faça todas essas perguntas e reflita. Neste processo de reflexão, seja honesto e permita-se questionar decisões tomadas no passado que hoje não fazem mais sentido para a sua vida e para a pessoa que você deseja se tornar no futuro.

12

Peça por *feedback* de pessoas que convivem com você. Apenas tenha cuidado em escolher estas pessoas. Escolha as que você tem certeza que te darão um feedback honesto e não aquele colega falso que vai apenas dizer “Você é muito bom. Continue assim”. Todos temos pontos a melhorar. Descubra por uma visão externa quais são os seus e esteja aberto a receber e desenvolver essas habilidades.

AUTOAVALIAÇÃO

Você sabe qual é o seu principal ponto forte? Qual é?

8

INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

“As pessoas são contratadas por suas qualidades técnicas, mas são demitidas por suas qualidades emocionais.”

Essa é possivelmente a qualidade que, se aprendida e aplicada de forma correta, mais vai fazer você se destacar da multidão. Não por ser a mais importante, mas por ser a menos comum. A grande maioria das pessoas nem sabe que ela existe, muito menos sabem como usá-la de forma a ter sucesso duradouro e permanente. Se você está lendo este livro, você já é um privilegiado e vai poder se destacar com naturalidade.

Ter inteligência emocional significa ter o poder em detectar os sentimentos presentes no seu corpo em tempo real e desta forma conseguir responder ao exterior de forma a não transmitir sentimentos ruins e reagir de forma contrária a seus interesses. Além disso, significa também conseguir ler as emoções presentes em outras pessoas e desta forma, conseguir adaptar as suas próprias atitudes de forma a controlar a situação, moldando-se conforme o sentimento alheio.

Pessoas com alto nível de inteligência emocional controlam seus sentimentos e dessa forma controlam o seu ambiente e todos ao seu redor. Pessoas com baixo nível de inteligência emocional são controladas por seus sentimentos e dessa forma deixam-se ser controladas por pessoas ao seu redor, com alto nível de inteligência emocional. Ou você controla suas emoções ou elas controlarão você. A escolha é sua.

A principal característica de uma pessoa com alto nível de inteligência emocional é a capacidade em controlar o impulso das emoções e lidar de forma plena com rejeições, frustrações, cobranças e a pressão do dia-a-dia em tempo real. Estas pessoas se destacam da multidão pois controlam estes sentimentos e transmitem confiança e autoridade às pessoas ao seu redor enquanto os demais se desesperam, choram, gritam, xingam e tomam todo tipo de reação prejudicial aos próprios interesses.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu sei que tenho sentimentos fortes em determinadas ocasiões do cotidiano e estou trabalhando mentalmente para conseguir controlar estas emoções e assim poder controlar as situações em que eu me envolvo.*

”

Pensamento de um perdedor:

“ *Minhas emoções são mais fortes do que a minha capacidade de controlá-las e não tem nada que eu possa fazer para mudar isto.*

”

15 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

1

Perceba suas reações emocionais ao longo do seu dia-a-dia. O primeiro passo para aumentar sua inteligência emocional é entender como você lida com os seus sentimentos, frente aos acontecimentos do seu cotidiano. Comece a perceber as reações que você tem em determinados acontecimentos para assim poder dominá-los e não o contrário, deixar com que seus sentimentos o dominem. Perceba como você reage quando é interrompido no trabalho, quando é “cortado” por outro carro no trânsito, quando recebe um elogio por um trabalho bem feito, etc.

2

Preste atenção também aos sinais do seu corpo. Ele lhe dirá de forma muito clara quando você estiver com algum sentimento predominante. Você ficará com a respiração acelerada quando estiver estressado, um nó na barriga quando estiver ansioso por algum acontecimento, sono e moleza quando estiver triste e cheio de energia quando estiver alegre e muito feliz. Entenda que seu corpo reage aos seus sentimentos. Se você quer controlar o seu corpo, primeiro entenda os sinais dele, para compreender os seus próprios sentimentos e dessa forma poder controlá-los da melhor maneira.

3

Observe como as suas emoções e o seu comportamento estão ligados. Todo o seu comportamento está ligado as emoções que você está sentindo no momento. Entenda como é o seu comportamento frente as suas emoções, para poder ter o comportamento desejado sempre na hora exata em que você mais precisa, e não depois de já ter tomado alguma atitude de “cabeça quente”. Sentir vergonha ou insegurança pode fazer com que você se retire de uma conversa na qual você desejaria ter continuado; Sentir raiva pode fazer com que você aumente seu tom de voz e diga coisas nas quais você pode se arrependar arduamente no futuro; Sentir-se sobrecarregado pode fazer você entrar em pânico e/ou chorar em momentos nos quais você mais precisa de foco e concentração.

15 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

4

Pratique a arte de decidir o seu comportamento. Você não poderá controlar os seus sentimentos e as emoções que sente, mas pode controlar as atitudes que toma quando está dominado por um determinado sentimento. Decida tomar uma atitude diferente quando estiver sentindo raiva, tristeza ou ansiedade. Não deixe-se abater, xingar, brigar ou ficar imóvel quando uma dessas emoções dominar você. Não recorra a hábitos de fuga como beber ou assistir televisão.

5

Pratique a empatia para ser capaz de conseguir ler a linguagem corporal de outras pessoas e reconhecer como elas estão se sentindo, para assim tomar suas decisões sempre visando fortalecer relacionamentos.

6

Fique sempre atento aos efeitos que você causa nas outras pessoas. Perceba nas reações das pessoas o efeito da sua fala, da sua atitude, da sua ausência. Entender como elas reagem ao seu comportamento e conseguir moldar isto para conseguir as reações desejadas é a chave para uma alta inteligência emocional.

15 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

7

Pratique a sua resiliência. Em uma época onde todos se ofendem com qualquer coisa, seja forte às críticas e respostas negativas às suas ações. Procure sempre compreender o motivo das atitudes das outras pessoas e assim domine os seus sentimentos e responda com o comportamento correto que a ocasião exige. Se você não tiver resiliência, irá responder com raiva, choro ou frustração a momentos cruciais na sua vida.

8

Não resolva sua frustração a problemas com a reclamação. Reclamar não vai te levar a lugar nenhum. Pelo contrário, fará de você uma pessoa pouco agradável. Substitua a reclamação pela ação. Resolva os seus problemas agindo e não reclamando.

9

Não fuja de conflitos e situações difíceis porém necessárias para o seu crescimento. Você precisa desenvolver sua musculatura mental e praticar o controle das suas emoções para aumentar sua inteligência emocional, e você não conseguirá fazer isto se fugir o tempo todo das situações desagradáveis do dia-a-dia. Sua zona de conforto vai lhe garantir uma baixa inteligência emocional para sempre.

15 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

10

Se você não é juiz, não fique julgando as pessoas o tempo todo. Quando sentir a vontade de julgar alguém por alguma atitude ou fala que você acredita ter sido ridícula, se pergunte o que motiva aquela pessoa a tomar este tipo de atitude. Nem todo mundo pensa como você e saber apreciar essas diferenças entre as pessoas é sinal de uma inteligência emocional evoluída.

11

Planeje suas conversas previamente quando estas forem assuntos de alto interesse. Antes de falar com alguém no trabalho ou na vida pessoal, faça-se algumas perguntas para determinar a abordagem perfeita. Garanta que você irá abordar a pessoa no melhor momento, quando ela está se sentindo bem (ex: pós-almoço) e no local adequado para a conversa. Calibre também sua firmeza na fala dependendo do teor da conversa. Planejamento é tudo se você quer ter uma conversa crucial com alguma pessoa próxima ou não de você. Conhecer o outro para saber que, uma mesma conversa, de manhã na rua é melhor do que a tarde no escritório é fundamental para os resultados que você irá ter ao longo da sua vida.

12

Treine e aperfeiçoe continuamente sua resistência às tentações. Ceder facilmente aos seus próprios impulsos é a chave para o fracasso. Resolva este problema e você estará à frente de 95% da população. Tente sempre recobrar a calma e a razão em vez de simplesmente deixar seu instinto atuar. Alguns exercícios podem ajudar neste processo: Meditação, respiração, caminhada, corrida, etc.

15 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

13

Crie e evolua sempre a sua “transparência emocional”. Nem sempre você vai conseguir ficar calmo ou tranquilo após determinados acontecimentos no seu trabalho ou na sua vida pessoal, por isso você precisa aprender como trabalhar as suas emoções para que sentimentos de frustração ou raiva não sejam percebidos por outras pessoas. Aplique táticas que o ajude a se tornar consciente sobre suas emoções em tempo real, e não deixe que os seus piores sentimentos sejam percebidos por seus pares, colegas ou concorrentes, se quiser se destacar e conquistar o sucesso.

14

Entenda a diferença entre “reagir” e “responder” e escolha responder em todos os momentos de emoções a flor da pele. O processo de reagir é um processo inconsciente onde experimentamos um gatilho emocional e nos comportamos de forma inconsciente, expressando nossas emoções de forma instantânea. O processo de responder, é um processo consciente, onde você percebe como se sente, e decide como você deseja se comportar.

15

Conheça os seus limites. Antes de você ter uma inteligência emocional 100%, você precisa conhecer os seus limites e quais são as situações em que você não consegue ainda lidar de forma a não estragar toda a sua evolução. Se você não suporta cobranças exageradas após as 17h, tenha claro que esse é um limite e procure como melhorar suas reações quando este tipo de atitude por parte de colegas ou chefe, ocorrer com você. Planeje e ensaie mentalmente uma reação não-exagerada para quando isto ocorrer novamente.

AUTOAVALIAÇÃO

Você é capaz de identificar as suas próprias emoções nos momentos em que elas estão presente?

9

PERSISTÊNCIA

“Os dias prósperos não vêm por acaso; nascem de muita fadiga e persistência.”

A persistência é uma das características mais comuns entre as pessoas vencedoras. 99 a cada 100 pessoas que tiveram sucesso, foram persistentes e mantiveram sempre um plano em execução, até o dia em que o sucesso chegou. Aquela 1 entre as 100, é a pessoa que teve a sorte ou mérito de conquistar o sucesso da primeira vez. O normal é que você vai falhar, e vai falhar muito antes do sucesso chegar. A persistência é o ingrediente que separa as pessoas que desistem após os primeiros fracassos, daquelas que tentam de novo e de novo, até o sucesso chegar.

O caminho pro sucesso é recheado de dificuldades, problemas, rejeições, frustrações e muitos, mas muitos “NÃO”. Se fosse fácil, qualquer um conseguiria. Você precisa ter a persistência para colocar seu sonho e seus desejos mais ardentes acima de todos esses obstáculos e continuar na jornada, sabendo que nada pode parar você, além de você mesmo.

Você não é derrotado quando perde, quando falha ou quando erra, você é derrotado no momento em que decide desistir de lutar pelo que você quer. Neste momento, é fim de jogo. E, as pessoas que costumam vencer, sabem muito bem disso.

Pensamento de um vencedor:

“ *Descobri mais uma forma pela qual não vai funcionar. Com a experiência que tenho agora, tenho certeza que sou capaz de fazer melhor da próxima vez.*

”

Pensamento de um perdedor:

“ *É muito difícil para mim. Eu já tentei de tudo. Nunca vou conseguir.*

”

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ SER UMA PESSOA MAIS PERSISTENTE

1

Saiba diferenciar persistência de insistência. Insistência é fazer repetidas vezes a mesma coisa e esperar por resultados diferentes. A insistência tem uma forte ligação com o ego. Não insista no que não funcionou apenas por falta de humildade em dizer “Eu errei”. Erre, aprenda e tente de novo de forma melhorada. Isso é persistência.

2

Tenha um propósito muito bem definido e foque sempre no benefício final. Tenha sempre em sua mente qual será o prêmio final se você persistir até alcançar e também o que você estará deixando para trás, caso decida por desistir.

3

Faça por você. Se você quiser continuar apenas para agradar outra pessoa ou um grupo de pessoas, vai chegar o dia em que você não vai aguentar e vai desistir. Se for pra persistir em algo, persista em conquistar os seus sonhos e objetivos.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ SER UMA PESSOA MAIS PERSISTENTE

4

Não deixe para celebrar apenas a conquista final. Celebre as conquistas menores, que estão te levando até a conquista final. Se você deixar para comemorar a vitória apenas quando chegar ao final, muito provavelmente você irá cansar ao longo do caminho. Permita-se comemorar durante a jornada. Mini conquistas também são conquistas.

5

Não deixe para depois o que você pode fazer agora. O futuro pode nunca chegar. A oportunidade que você tem hoje, pode não estar mais com você, amanhã. Se você tem a possibilidade de fazer hoje, faça hoje.

6

Tenha um plano definido para atingir as suas metas. Você irá aumentar muito seu poder de persistência se souber o roteiro que o levará para o sucesso. Não fique perdido, sem saber como sair do lugar. Tenha um plano. Leia biografias, tenha um mentor ou estude como conquistar o que você deseja. Faça esse plano tático para a sua vida.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ SER UMA PESSOA MAIS PERSISTENTE

7

Quando você sentir que está no caminho certo, acelere. Sempre que você perceber que as coisas começaram a fluir, ou seja, você encontrou uma oportunidade ótima fazendo exatamente aquilo que você gosta de fazer, vá mais rápido. Venda mais, crie mais, dedique mais tempo a isto. Aproveite enquanto a roda está girando para empurrá-la com mais vontade.

8

Entenda o que lhe motiva. Se você já leu e aplicou o capítulo sobre automotivação, ótimo. Sua motivação está diretamente ligada a sua persistência. Se você conhece sua fonte de motivação, será muito mais fácil persistir na conquista de seus objetivos. Caso contrário, a primeira dificuldade será o bastante para fazer você desistir.

9

Não crie falsas expectativas. A pior coisa que você pode fazer para o seu sucesso futuro, é definir datas e números irrealistas. Acreditar que conseguirá ganhar R\$ 1 milhão em 2 meses de trabalho é uma meta irreal. Isto vai apenas frustrar você e irá fazer com que você desista muito antes da hora. Crie metas ousadas, mas tenha expectativas reais com relação ao atingimento das mesmas. Defina essas metas em conjunto com alguém que tenha experiência comprovada no seu ramo de atividade.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ SER UMA PESSOA MAIS PERSISTENTE

10

Quando as coisas ficarem difíceis, visualize o seu sucesso. É normal que ao longo da sua jornada, as coisas fiquem difíceis. Se for sempre fácil, é sinal de que você está fazendo algo de errado e não está evoluindo. Quando a dificuldade aparecer, pare e tire alguns minutos ou horas para você. Visualize como serão as coisas quando você passar por mais esta dificuldade. Visualize suas metas sendo atingidas. Não é muito melhor continuar até chegar a esse dia do que voltar pra casa e desistir de tudo?

AUTOAVALIAÇÃO

Você é capaz de suportar 100 fracassos antes do sucesso chegar?

10

PAIXÃO

“Você só será capaz de suportar os desafios de toda a jornada se amar de verdade o que faz.”

Pessoas que sentem prazer no que fazem, fazem por mais tempo, tentam com mais vontade, persistem por mais vezes, aprendem com mais profundidade, e desta forma tem uma probabilidade muito maior de conquistarem o sucesso do que aquelas que fazem apenas por obrigação, por dinheiro, por sobrevivência ou etc. Pessoas entusiasmadas com suas atividades produzem estímulos que as levam a níveis de esforço muito acima do normal.

O entusiasmo por sua atividade é de longe o fator mais vital ao falar em público. Quem faz o que gosta transparece confiança e energia e contagia quem está ao seu redor. Os demais, ao invés disso, afastam as pessoas da sua volta. Perdem parceiros de negócios, talentos promissores e potenciais clientes simplesmente porque se não conseguem encantar nem a si mesmos, conseguirão muito menos encantar aos demais. Quando você tem entusiasmo pelo produto que vende, pelo serviço que oferece ou pelo discurso que faz, seu estado mental torna-se nítido para os que lhe ouvem pelo tom da sua voz, que é o que de fato transmite convicção ou fracassa em convencer.

Se você consegue harmonizar seu discurso, com seus pensamentos, ações e entusiasmo contagiante, você consegue influenciar aqueles com quem entra em contato. Nenhuma venda é feita, sem que antes um estado de confiança tenha sido estabelecido para a concretização da venda. A maioria dos vendedores falha justamente porque eles tentam fazer a venda antes que a mente do cliente potencial tenha se tornado receptiva. E, a melhor forma de tornar a mente de alguém receptiva não é pelo o que você diz, mas sim pelo como você diz.

Pessoas que amam suas atividades demonstram mais confiança e transmitem isto, além da própria fala, através da postura corporal. Ombros endireitados, queixo inclinado em um ângulo mais alto, e expressão suavizada com um sorriso de confiança são alguns traços dessas pessoas.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu amo o que faço, e mesmo que momentaneamente eu não tenha muito sucesso com isso, eu vou continuar porque é isso o que eu gosto de fazer.*

”

Pensamento de um perdedor:

“ *Eu faço isso porque é o que me dá algum dinheiro para sobreviver. Se eu fosse viver do que eu gosto de verdade, eu seria pobre para sempre.*

”

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA QUE VOCÊ POSSA PERSEGUIR AS PRÓPRIAS PAIXÕES

1

Faça o que lhe dá prazer, independentemente se isto lhe dá renda ou não. Se você precisa de uma renda fixa para sobreviver, faça o que você gosta nas horas vagas ao invés de assistir televisão ou jogar videogame.

2

Se você quer viver do que você ama, inicie um projeto neste ramo de atividade hoje mesmo. Não deixe para amanhã, pois o amanhã pode nunca chegar.

3

Se voluntarie a um trabalho sem receber nenhum retorno financeiro direto, apenas para aprender mais a respeito do seu negócio e de que forma você pode rentabilizar isto na sua vida. Pode ser 2h por dia, 5h por semana, ou como melhor encaixar para você e para a pessoa que lhe estará dando o suporte nessa aprendizagem. Ajude, se quiser ser ajudado.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA QUE VOCÊ POSSA PERSEGUIR AS PRÓPRIAS PAIXÕES

4

Procure um mentor que possa orientá-lo com a melhor forma para você ganhar dinheiro praticando a atividade escolhida. Garanta que este mentor tenha sucesso comprovado nesse ramo de atividade.

5

Pesquise como pessoas ganham dinheiro com o que você gosta em outras partes do mundo. Independentemente do que você goste, existem pessoas que ganham muito dinheiro de alguma forma com esta atividade. São milhares as pessoas que ganham muito dinheiro com o futebol, sem que sejam jogadores ou técnicos; Milhares ganham muito dinheiro com a música, sem serem cantores ou cantoras; Milhares ganham dinheiro com os super-heróis do cinema, sem serem atrizes ou atores de Hollywood. Busque se informar de que forma você pode ganhar dinheiro com aquilo que faz você trabalhar, sem parecer que está trabalhando.

6

Se você quiser transformar seu hobby na sua principal fonte de renda, mesmo que o faturamento disto ainda não seja alto o suficiente para sustentar você e a sua família, você pode. Trabalhe em algum comércio local próximo a você para complementar a renda que você precisa para sobreviver, enquanto seu negócio não cresce a ponto de sustentar você, e toda a sua família para sempre. Procure lojas e ofereça-se para trabalhar meio turno como vendedor, procure restaurantes e ofereça-se como garçom. Motorista, fotógrafo, designer, programador, professor, etc. Use o que você já sabe para gerar renda, até seu hobby virar uma máquina de fazer dinheiro.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA QUE VOCÊ POSSA PERSEGUIR AS PRÓPRIAS PAIXÕES

7

Leia e releia o capítulo sobre o “Autoconhecimento” para ter certeza de que você já se conhece de verdade, a ponto de saber com clareza qual é a atividade que você ama e lhe trará prazer em praticá-la todos os dias.

8

Em determinados momentos da vida não será fácil identificar o que lhe deixa feliz, empolgado e motivado. Se estiver com esta dificuldade, pergunte a pessoas próximas a você, em quais momentos elas te veem mais contente e empolgado. Que tipo de atividade você está realizando? Com quem você está? Aonde você está? Isso é ocasional ou acontece sempre? Questione as pessoas e analise os resultados para chegar nas respostas que você precisa.

9

Existem certos estímulos que podem produzir um entusiasmo maior nas suas atividades do cotidiano, sendo os mais importantes os seguintes: Estar em ambientes com pessoas entusiasmadas e otimistas, conquistar o sucesso financeiro, domínio completo da sua vida pessoal e profissional, uma certeza de que o que está fazendo irá lhe levar aonde você quer, uma boa saúde adquirida através de boa alimentação e exercícios.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA QUE VOCÊ POSSA PERSEGUIR AS PRÓPRIAS PAIXÕES

10

Aja com a razão, mas permita explorar o seu coração. Aja tomando decisões bem pensadas, mas nunca esqueça de tomar essas decisões levando em conta também a opinião do coração. De nada adianta tomar atitudes calculadas se em breve você irá se arrepender pois seu coração vai bloquear a sua mente e não irá permitir você continuar por aquele caminho pré-determinado pela razão.

AUTOAVALIAÇÃO

Quando você acorda diariamente, você sente-se feliz sabendo que o que você irá realizar no dia é exatamente aquilo que você gosta de fazer?

11

EMPATIA

“Conceda-me a sabedoria de andar com os calçados de outra pessoa por um quilômetro, antes de critica-lo.”

Ser empático é ter a capacidade de perceber o que outra pessoa está sentindo e agir de forma correspondente a amenizar ou aumentar este sentimento. A empatia melhora a qualidade de vida tanto no nível pessoal quanto no nível social, pois ela ajuda você a se sentir mais conectado com as pessoas ao seu redor, podendo assim criar um senso de significado compartilhado.

A empatia é necessária e fundamental para quem quer enriquecer e ter sucesso, pois ela permite que consigamos nos colocar no lugar de nossos clientes e potenciais consumidores para entender suas dores, frustrações e desejos mais ardentes, a ponto de podermos melhorar nosso produto para atender cada vez mais e melhor. Tendo empatia conseguimos atingir a parte emotiva das pessoas, e assim conseguimos de forma muito mais fácil persuadir de forma positiva e atingir mais rapidamente nossos objetivos.

Nunca se esqueça que o relacionamento com pessoas é tudo, se você quer ter sucesso. Seus clientes, funcionários, fornecedores, parceiros, sócios e colegas de trabalho, todos têm uma única semelhança. Todos são pessoas. Se você souber técnicas para o relacionamento com pessoas, você terá 100% de chances de ter sucesso. Na parte II deste livro, abordamos um capítulo inteiro sobre o tema “Pessoas”.

Pensamento de um vencedor:

“ *Mesmo não concordando, eu consigo entender e aceitar os motivos dele estar agindo desta forma.*

”

Pensamento de um perdedor:

“ *Eu critico mesmo. Não estou nem aí, pois eu sou o dono da verdade e quem não concorda comigo que saia da frente do meu caminho.*

”

10 AÇÕES PRÁTICAS QUE VÃO AUMENTAR A SUA EMPATIA

1

Para conseguir sentir as emoções existentes em outras pessoas, você precisa conhecê-las primeiro. Comece identificando as suas próprias emoções e os porquês de você agir de determinada maneira em determinadas situações. Conheça as diferentes emoções possíveis e tente perceber em outras pessoas as emoções que elas estão sentindo em situações de pressão. Se você consegue sentir quando uma pessoa está feliz, triste, brava ou assustada, você já é capaz de moldar as suas ações para responder as emoções das outras pessoas.

2

Aprenda como os outros se sentem e considere de onde eles vêm antes de criticar ou julgar. Cada pessoa tem um passado e uma história diferente da sua. Na maioria dos casos, vocês irão discordar em muitos aspectos da vida e isso é normal. Aceite isso e seja honestamente compreensivo com a opinião dos outros.

3

Escute com o dobro de atenção do que você fala. Ouça de verdade quando uma pessoa estiver falando. Não ouça apenas o que ela diz, mas ouça os sinais do corpo. Ouça o tom de voz, o timbre, o movimento das mãos e do corpo. Não julgue-a enquanto você escuta. Perceba os sinais para poder identificar os sentimentos da pessoa e dessa forma tomar uma ação correspondente.

10 AÇÕES PRÁTICAS QUE VÃO AUMENTAR A SUA EMPATIA

4

Em sua mente, coloque-se no lugar da outra pessoa. Tente entender quais são as motivações da pessoa para estar agindo daquela maneira. Não assuma apenas a sua verdade como a única verdade.

5

Diga à outra pessoa que você se importa de verdade com ela. Faça perguntas demonstrando que você está escutando e está ao mesmo tempo interessado em procurar uma solução para ajudar.

6

Mostre-se coerente com o seu discurso. Não apenas faça perguntas e diga-se preocupado enquanto, ao mesmo tempo, você nem olha para a cara da pessoa, pois está muito ocupado com o celular ou a televisão. Faça contato visual, incline-se em direção a pessoa, balance a cabeça e sorria em momentos apropriados.

10 AÇÕES PRÁTICAS QUE VÃO AUMENTAR A SUA EMPATIA

7

Esteja aberto a aprender mais sobre algo que você não entende. Esteja de mente aberta para ouvir opiniões diferentes das suas e tentar honestamente compreender porque outras pessoas têm essas visões, que você julga tão incoerentes a princípio.

8

Experimente fazer um esforço maior para sentir empatia e compaixão por pessoas das quais você não gosta. Ter este sentimento com pessoas que desagradam profundamente você, irá fazer com que você sinta maior empatia com praticamente todas as outras. Desafie os seus limites, você só tem a ganhar com isto. A raiva é um sentimento destrutivo, enquanto a empatia é um sentimento construtivo.

9

Não confunda empatia com simpatia. Na empatia, você gera uma conexão com a outra pessoa, que possibilita você se colocar no lugar do outro e compreender suas emoções e ações de forma a poder agir com mais precisão. Na simpatia, você observa uma situação pelo lado de fora, sem se envolver com os sentimentos da outra pessoa, tendo apenas algum cuidado superficial com o que a outra pessoa está sentindo.

10 AÇÕES PRÁTICAS QUE VÃO AUMENTAR A SUA EMPATIA

10

Ao tentar compreender alguém, se estiver com dificuldades para imaginar uma determinada situação, tente fazer uma breve comparação com alguma experiência própria que tenha sido semelhante àquela que você está tentando visualizar.

AUTOAVALIAÇÃO

Você é capaz de se colocar na pele dos outros para compreender uma atitude ou sentimento?

12

PROATIVIDADE

“Proatividade é a capacidade intelectual de perceber, que não é preciso receber nenhuma ordem para fazer algo que precisa ser feito.”

Pessoas proativas vencem pois elas têm a capacidade de propor soluções, antes mesmo que seus clientes, colegas e concorrentes enxerguem que os problemas existem de fato. Pessoas proativas são consideradas como pessoas inovadoras. Quando são funcionárias costumam ganhar mais do que as outras, e quando são empreendedoras ganham muito mais do que as outras, pois são pioneiras no que fazem.

Pessoas proativas além de mais dinheiro, também têm mais tempo do que pessoas reativas, pois conseguem antecipar problemas e deixar as soluções prontas para quando eles aparecem. Desta forma, elas liberam o próprio tempo para focar em novas soluções, ao invés de ficar se lamentando pelos problemas que surgiram “do nada”.

A proatividade é fundamental para o sucesso na vida de uma pessoa, pois com ela você pode determinar o que você quer, e desta forma ir atrás para conquistar isto. Pessoas proativas não aceitam o resultado das circunstâncias, pois elas sabem que seus resultados são baseados nas suas escolhas e não no que “os astros” determinaram para ela. Assuma a proatividade para os resultados da sua vida. Se você deixar sua vida ao acaso, muito provavelmente você vai cair no plano de vida de outra pessoa, que com certeza é uma pessoa proativa.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu não sei o que eles querem, mas vou atrás disto até descobrir e conquistar a confiança necessária para poder ajudá-los.* ”

Pensamento de um perdedor:

“ *Eu não sei o que eles querem. Se eu soubesse, eu ajudaria.* ”

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ SER UMA PESSOA MAIS PROATIVA

1

Antecipe-se e aja. Pense e analise o que pode acontecer no seu futuro, baseado nas ações que você tem no seu presente. Este exercício pode ser feito tanto para a sua vida profissional, quanto para sua vida pessoal. Analise e planeje o futuro, e assuma ações preventivas aos possíveis problemas, e ações inteligentes as possíveis oportunidades que podem aparecer.

2

Não espere até que alguém peça ou ordene que uma atividade seja feita. Se chegar ao ponto de você ser ordenado ou solicitado a realizar alguma atividade, você já não é mais proativo. Com o tempo e a experiência, você irá ter a capacidade de entender as dores das pessoas, antes mesmo que elas percebam essas dores. Dê tempo ao tempo e deixe a ansiedade de lado. Não desista ao primeiro sinal de falta de proatividade.

3

Priorize o que é mais importante. Ter uma lista infinita de tarefas a realizar vai deixar você mais confuso do que nem mesmo ter uma lista. Faça essa lista, e priorize desde a atividade com maior potencial de retorno, até a atividade com menor potencial de retorno. Aja primeiramente nas atividades do topo da lista.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ SER UMA PESSOA MAIS PROATIVA

4

Não deixe de agir nas pequenas pendências que você tem hoje mas que podem se tornar grandes no futuro, se você não fizer nada a respeito. Foque no grande, mas não esqueça do pequeno. De nada adianta comprar um carro novo para resolver seu problema de ir e vir, mas nunca trocar o óleo do mesmo.

5

Concentre suas energias na elaboração de soluções e não na consequência dos problemas. Se você ficar eternamente sentado chorando os problemas, alguém em outro lugar do mundo vai levantar e encontrar as soluções. Entre vocês dois, você sabe quem será o rico e quem será o pobre, né?

6

Acompanhe sempre as tendências e inovações da área ou ramo de atividade no qual você deseja ser proativo. Estude e procure entender o que vem pela frente, para poder se antecipar e propor soluções não antes imaginadas por seus concorrentes.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ SER UMA PESSOA MAIS PROATIVA

7

Automatize o que pode ser automatizado. Se você tiver a capacidade de automatizar alguma atividade que você precisa executar de forma recorrente, você irá ganhar mais tempo para analisar e executar tarefas que ainda não são prioritárias, mas tem esse potencial futuro.

8

Tenha uma visão do todo. Você precisa ter uma visão geral do cenário no qual você está inserido para conseguir compreender quais serão os próximos passos de todos ao seu redor, e desta forma poder antecipar movimentos e propor soluções e melhorias.

9

Questione mais. Questione as pessoas ao seu redor para entender seus atuais momentos e aonde você pode ajudar. Todos temos problemas e a grande maioria das pessoas não os expõem a ninguém. Faça com que as pessoas se abram para você e de forma honesta busque trazer soluções a esses problemas. Se você não tiver a resposta no momento, prometa que vai refletir a respeito do mesmo e retornará com alguma solução em breve.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ SER UMA PESSOA MAIS PROATIVA

10

Esteja atento ao que acontece ao seu redor. Fique sempre ligado na movimentação, na atitude, na conversa e nas reações das pessoas próximas a você, para possuir a capacidade de percepção com relação a quais serão os próximos passos que elas vão tomar, e que você precisará antecipar se quiser conquistar os seus objetivos.

AUTOAVALIAÇÃO

Você é capaz de compreender o ambiente no qual você está inserido para antecipar problemas e propor soluções?

PARTE II



OS PILARES PARA O SUCESSO



OS 15 PRINCIPAIS HÁBITOS E ATIVIDADES
DAS PESSOAS DE SUCESSO

1

GESTÃO DOS MEDOS E OS RISCOS CALCULADOS

O medo sempre vai existir para você e para todas as pessoas. Todos possuem medos. A diferença entre os vitoriosos e os perdedores é que os que vencem calculam os riscos dos seus maiores medos e se planejam para superá-los enquanto os que perdem, acreditam serem incapazes de superá-los e assim ficam paralisados pelos medos, ao invés de agir para superá-los.

Pessoas que conquistam o sucesso conhecem a importância de calcular o risco real dos seus maiores medos, de forma que elas possam analisar as possíveis consequências, planejando assim suas ações, prevendo soluções e mitigando o potencial de cada ameaça. Com esse planejamento, fica muito mais fácil encarar de frente o medo, até que seja possível superá-lo por completo.

Para que você possa encarar os seus maiores medos, é importante que você conheça os seis medos básicos que existem: medo da pobreza, medo de críticas, medo da doença, medo de perder o amor de alguém, medo da velhice, medo da morte. Todos os outros medos, ou são menores ou podem ser incluídos em algum desses seis.

Se você está paralisado, com certeza um dos fatores é porque você possui um ou mais de um dos medos básicos. Neste livro não vamos entrar no detalhamento de cada um dos seis medos básicos (isto será feito em um outro livro dedicado apenas para este conteúdo) mas abaixo você verá 10 ações práticas para superar os medos, independentemente de quais sejam eles.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu tenho medo de que isto dê errado, mas minha vontade de que dê certo é muito maior do que meu medo. E caso eu erre, vou melhorar e tentar novamente, até conseguir.*

”

Pensamento de um perdedor:

“ *Não tem como eu fazer isto. Imagina se eu não conseguir, o horror que vai ser.*

”

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ CALCULAR OS RISCOS E SUPERAR SEUS MEDOS

1

O primeiro passo para superar seus medos é conhecê-los. Você precisa conhecer os medos existentes e quais são estes que dominam você. Esse autoconhecimento precisa ser aprofundado para que você consiga planejar como irá superar isto para alcançar o sucesso. É normal ter medos em diversos níveis, não desista deste exercício ao perceber que você tem medo demais.

2

Após atingir o autoconhecimento com relação aos medos dominantes na sua vida, você precisa planejar como vai superá-los. Liste quais são os seus medos em ordem de dominância. O maior medo no topo da lista e assim por diante. Comece pelo número 1 da lista. Faça uma nova lista com os seus motivos para ter este medo e quais seriam as consequências deste medo, caso ele venha a se concretizar. Por exemplo, se o seu maior medo é de que você venha a perder sua renda atual, qual é a pior consequência disto na sua vida? Procurar um novo emprego? Pedir moradia temporária a seus pais ou familiares mais próximos? Liste estas consequências.

3

O próximo passo é fazer uma nova lista, com os benefícios do sucesso. Escolha o número 1 da lista de medos, e faça uma lista das atividades que você está deixando de praticar por causa deste medo. Para cada atividade, liste os benefícios do sucesso, que você está deixando de conquistar por não estar desempenhando esta atividade. Por exemplo, se o seu maior medo é não ter uma renda fixa mensal e por este motivo você está deixando de lado a vontade de abrir seu próprio negócio, faça uma lista do que você está abrindo mão ao não tomar esta ação: como por exemplo: liberdade pessoal, liberdade profissional, independência financeira, gerenciamento total do seu próprio tempo, renda muito superior, etc.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ CALCULAR OS RISCOS E SUPERAR SEUS MEDOS

4

Após fazer as duas listas, reflita sobre elas. Não tome nenhuma ação imediata, apenas reflita por 1 ou 2 dias. Você deve analisar se as consequências destes medos são tão profundas a ponto de serem maiores do que o prazer de conquistar os benefícios do sucesso. Você não deve pensar que não será capaz de conseguir transformar suas vontades em realidade. Se você pensar que não vai conseguir, significa que o medo ainda é mais forte que sua vontade de atingir o sucesso, e desta forma você já perdeu antes mesmo de começar.

5

Após refletir e decidir tentar, faça um levantamento de todos os possíveis riscos para que você possa planejar os seus próximos passos. Mantendo o mesmo exemplo, se você deseja pedir demissão e tentar um negócio próprio mas tem medo de ficar sem renda, faça um cálculo de quanto dinheiro você precisa acumular antes de tomar a ação de pedir demissão, para que você possa se manter por pelo menos 6 meses sem a sua renda atual. Poupe e invista seu dinheiro para que ele gere renda para você, até que você atinja este montante de 6 meses, e escolha empreender. Tendo sempre em mente, neste exemplo, que o pior dos casos seria morar com algum familiar por um tempo e voltar a procurar um novo emprego 6 meses após esta tentativa.

6

Uma vez que você tomou conhecimento dos seus medos dominantes, calculou os riscos, planejou seus próximos passos e tomou as ações para enfrentá-los, não olhe para trás. Ficar toda hora pensando no medo do fracasso e que ele pode superar suas forças para conquistar o sucesso, vai fazer você perder. Uma vez decidido enfrentar o medo, ele não pode mais fazer parte dos seus pensamentos.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ CALCULAR OS RISCOS E SUPERAR SEUS MEDOS

7

Uma ótima técnica para conseguir superar os grandes medos, é enfrentar os pequenos diariamente. Se você tem medo de receber um “não” de alguém, encare este medo, faça a pergunta que você quer. Se você tem medo de ser rejeitado ou se frustrar com algum pequeno evento do seu cotidiano, enfrente este medo. Acostume-se a enfrentar e superar os pequenos medos se você quiser encarar os maiores e assim mudar a sua vida para sempre.

8

Se você tem algum grande medo, não fique falando sobre eles. Falar sobre seus medos e expor isto para todo mundo só vai fazer você acreditar mais ainda no poder que este medo tem sobre você. Se quiser ou precisar compartilhar com alguém, escolha uma ou duas pessoas muito próximas a você nas quais você confia e que podem ajudá-lo a superar este medo e não apenas ouvir e concordar com você.

9

Se o medo for muito grande e relacionado a algum evento no seu passado que tenha traumatizado você, busque ajuda profissional para enfrentar este medo de frente. Procure por alguém que tenha uma experiência de vida semelhante a sua e tenha superado os medos, ou até mesmo algum mentor treinado que pode ajudar você a superar este obstáculo na sua vida.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ CALCULAR OS RISCOS E SUPERAR SEUS MEDOS

10

Não desista até superar seu medo mais dominante. O medo que mais paralisa você deve ser superado para você superar os demais e assim abrir caminho para o sucesso. Não existe um tempo fixo para que você supere qualquer medo. Mesmo que demore 1 ou 5 anos, não desista. Você é capaz de superar todos os seus medos dominantes. Desista e será o fim para você. Continue persistindo e uma hora você encontrará a luz. A escolha é sua.

LIVRO INDICADO PARA APROFUNDAR O CONHECIMENTO

“O manuscrito original”, de Napoleon Hill.

AUTOAVALIAÇÃO

Meu medo de perder é maior do que minha vontade de vencer?

2

TOLERÂNCIA AO FRACASSO E A REJEIÇÃO

Pessoas de sucesso sabem que se elas não estão fracassando continuamente, elas não estão aprendendo e não estão evoluindo para serem pessoas melhores no futuro. Se você não faz nada que lhe desafie com medo de fracassar ou ser rejeitado você jamais irá conquistar o sucesso.

Os vitoriosos sabem que o sucesso não se encontra na zona de conforto, mas sim na zona de desafio. Na zona onde ninguém gosta de estar. É lá que o sucesso se esconde e é para lá que você precisa se dirigir se quiser encontrá-lo. Você só precisa ter a consciência de que lá, os problemas são maiores e você não tem o conhecimento prévio para chegar e fazer tudo sem errar. Você vai errar muito. É como aprender a dirigir, você não entra no carro e sai dirigindo. Você apaga o carro muitas vezes, antes de conseguir dominar a embreagem. Ou seja, você falha várias vezes antes de dominar este fundamento. Nos objetivos maiores da vida, é exatamente igual, você deve falhar várias vezes, até aprender e dominar as técnicas, para em alguns meses ou anos consiga chegar a perfeição e ao sucesso.

Essa tolerância ao fracasso e a rejeição inicial, é o que diferencia as pessoas que têm sucesso, daquelas que nunca o terão. Quem é forte o bastante para aguentar as falhas iniciais e continuar tentando até conquistar o que deseja, é normalmente quem possui grandes realizações na vida. Nada vem fácil. Se vier, desconfie.

A derrota deve ser encarada como ensinamento de alguma lição necessária, sendo sempre uma benção. Nenhum homem jamais se ergueu da derrota, sem ficar mais forte e sábio com a experiência. Como relatam as maiores mentes já existentes, o sucesso de cada pessoa corresponde quase que à exata extensão dos obstáculos e dificuldades que ele teve que superar.

Pensamento de um vencedor:

“ Quanto mais fracassos eu obtenho, mais tenho certeza de que estou chegando próximo ao sucesso. ”

Pensamento de um perdedor:

“ Não aguento mais essa rejeição constante na minha vida. Não posso mais suportar essa situação. ”

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ SER MAIS RESISTENTE AOS FRACASSOS E REJEIÇÕES

1

O primeiro e talvez mais importante passo, é entender que a grande maioria das rejeições que você obtém ao longo da sua vida não são pessoais. Não é algo com você ou algo que você não possa mudar. Um “não” no presente pode ter diversos fatores distintos, como por exemplo: Produto ou serviço indesejável, momento incorreto, abordagem falha, indisponibilidade da outra pessoa, ou muitos fatores, todos eles diferentes ao que a maioria das pessoas pensa “Eu não sou bom o suficiente para essa pessoa”.

2

Tendo entendido que uma rejeição possui grandes chances de não ser pessoal, isso significa que você pode e deve tentar entender o porquê ela ocorreu. Só assim você poderá evoluir para tentar novamente e conquistar o que você deseja.

Lide com a rejeição de forma positiva, pois se ela ocorreu, você tem a oportunidade de melhorar o que está oferecendo para que da próxima vez conquiste seu objetivo.

3

Um fracasso deixará você com mais clareza com relação às suas verdadeiras paixões e suas reais habilidades. Após um fracasso você fará um balanço dos motivos dele ter acontecido e pode se deparar com o cenário de que o projeto que você está envolvido não é uma de suas verdadeiras paixões ou você não tem ainda as habilidades necessárias para colocar o projeto para funcionar. Em ambos os casos, o resultado é uma expansão do seu autoconhecimento, podendo assim melhorar o que deve ser melhorado, remover o que deve ser removido e delegar o que deve ser delegado.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ CALCULAR OS RISCOS E SUPERAR SEUS MEDOS

4

Um fracasso possui um grande benefício que o sucesso nunca poderá lhe dar. Ele mostrará quem são os seus amigos de verdade e quem são as pessoas que você deve cultivar e levar para a sua vida toda. É fácil ter 100 amigos quando você tem dinheiro e sucesso. O difícil é manter 5 deles na hora do fracasso. Aproveite este período para cortar as falsas amizades e seguir adiante sem pensar em quem ficou no passado.

5

Outro benefício importantíssimo que só um fracasso vai lhe trazer, é a humildade verdadeira. Você irá se despir totalmente do orgulho e da arrogância, e isso é crucial para a conquista e manutenção definitiva do sucesso, pois sem a humildade você poderá conquistar o sucesso, mas dificilmente irá mantê-lo por muito tempo.

6

Um fracasso vai lhe deixar mais forte e mais confiante. Se você tentar, falhar e aprender para tentar de novo, você estará muito mais forte e mais confiante de que vai conseguir o sucesso do que quem está tentando pela primeira vez.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ CALCULAR OS RISCOS E SUPERAR SEUS MEDOS

7

Para cada um dos “NÃO” que você receber, saiba que o sucesso chegou mais perto. Cada “NÃO” lhe traz um conhecimento único, que só a experiência pode lhe proporcionar. Em muitos casos, são necessários cem “NÃO”, até receber o primeiro “SIM” que pode mudar a sua vida.

8

A vida é uma série ininterrupta de tentativas e erros. Continue tentando e errando continuamente, pois sem nenhuma dúvida, o sucesso vai chegar. Ele só não chegará se após um ou mais erros, você decidir desistir.

9

Receber um “NÃO” é a melhor oportunidade que você tem para melhorar o que você oferece. Um “NÃO” sempre vem coberto por algum motivo. Ao menos questione esse motivo à pessoa que lhe negou o seu pedido. Reflita sobre ele e melhore para a próxima tentativa.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ CALCULAR OS RISCOS E SUPERAR SEUS MEDOS

10

Uma série de fracassos temporários ao longo da jornada lhe garantirá um prazer infinitamente maior na hora que você conquistar o sucesso. Você dará um valor muitíssimo maior para as suas conquistas se elas vieram depois de muito sofrimento, luta, fracassos e superação.

LIVROS INDICADOS PARA APROFUNDAR O CONHECIMENTO

“O manuscrito original”, de Napoleon Hill.

“Poder sem limites”, de Tony Robbins.

AUTOAVALIAÇÃO

Você é capaz de aguentar a crítica, a rejeição, o fracasso e a derrota temporária para conquistar o que você mais deseja na vida?

3

O PROCESSO DE MENTORIA E A MODELAGEM PARA O SUCESSO

Ter um mentor que pode lhe guiar pela trilha correta, que leva ao sucesso que você deseja, é um diferencial fundamental se você quiser economizar tempo e dinheiro na sua caminhada rumo a conquista dos seus objetivos. As pessoas que conquistam o sucesso, em sua grande maioria, foram guiadas por um ou mais mentores. Estes podem ser familiares, amigos ou conhecidos. O importante é que estas pessoas aprendem com eles, observam, imitam e copiam seus passos e suas ações, até que elas se libertam e seguem seus próprios caminhos.

Os vitoriosos sabem que a vida é curta, e o tempo de aprendizado e criatividade é limitado. Sem nenhuma orientação, você pode desperdiçar anos valiosos na tentativa de desenvolver conhecimentos e prática, recorrendo a diversas fontes. Em vez disso, eles encontram ótimos mentores, os quais possam guiar seus passos com sabedoria e experiência. Bons mentores sabem onde concentrar a sua atenção e como desafiar você. Eles lhe transferem seus conhecimentos e experiências. Fornecem feedback imediato e realista sobre seu trabalho, para que você possa melhorar rapidamente.

Se você deseja ir de um ponto A até um ponto B, você pode até conseguir fazer isto sozinho, mas provavelmente vai errar o caminho algumas vezes antes de conseguir chegar aonde deseja, e desta forma vai gastar mais o seu tempo e o seu dinheiro. Porém, se alguém que já fez este caminho estiver com você lhe dizendo por onde você deve seguir, com certeza você chegará mais rápido e com uma grande economia de dinheiro. Desta mesma forma funciona para qualquer área da vida. Se você tem ao seu lado alguém que já conquistou o que você quer, os caminhos para chegar lá estarão sempre visíveis para você.

É importante ter não só um, mas vários mentores durante a sua vida e sua caminhada rumo a seus objetivos. Em cada fase de vida, é preciso encontrar os mentores adequados, extraindo deles o relevante e, depois, afastando-se deles, sem sentir vergonha por isto. É a trajetória que seus próprios mentores devem ter percorrido também, simplesmente pois é assim como o mundo dos campeões funciona.

Aprenda com os erros e os acertos de outras pessoas e você reduzirá consideravelmente os seus erros, maximizando assim, os seus acertos.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu ainda tenho muito o que aprender. Qualquer pessoa com quem eu me relaciono tem algum conhecimento importante o qual eu posso extrair e melhorar a mim mesmo.*

”

Pensamento de um perdedor:

“ *Eu sei tudo. Não preciso que alguém me diga o que fazer.*

”

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ ENCONTRAR O MENTOR PERFEITO

1

Procure por um mentor que tenha sucesso comprovado na área de atuação que você deseja. Não busque por gurus sem experiência nenhuma que acreditam saber como fazer pois conhecem alguém que foi lá e fez. Se você quer modelar algum sucesso, modele o sucesso de alguém que fez de verdade o que você quer fazer.

2

Ao mesmo tempo que você busca um mentor com sucesso comprovado em seu ramo de atuação, não descarte também mentores que tenham sucesso em outras áreas da vida e que tenham experiência, de sucesso ou não, nos campos onde você busca melhorias. Procurar por pessoas que tenham fracassos e lições aprendidas nas áreas que você gostaria de atuar, também é importante para que você possa entender as razões do fracasso daquela pessoa. Por que ela desistiu daquele mercado ou ramo? Por que ela optou por outro? Como ela fez para obter o sucesso, após este desafio? Diversas questões são importantes para você ter um panorama geral das dificuldades e desafios que você terá pela frente.

3

Ofereça o seu trabalho, sem pedir nenhum retorno, a alguém que você considera que pode ser um modelo para você espelhar suas ações. Ajude esta pessoa de alguma forma. Isto não significa trabalhar eternamente de graça para ela. Ofereça seu serviço em tempo parcial, apenas para poder passar um tempo com esta pessoa e trocar sua ajuda por conhecimento e experiência.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ ENCONTRAR O MENTOR PERFEITO

4

Não desista de oferecer a sua ajuda e procurar por mentores, caso não obtenha resposta do primeiro ou do segundo com quem você entrou em contato. Pessoas de sucesso recebem este tipo de proposta diariamente, sendo assim você precisará usar sua inteligência para descobrir o que aquela pessoa está precisando e por qual meio de comunicação você conseguirá fazer com que ela preste atenção em você. Para descobrir o que ela precisa, tente falar com pessoas que já estão trabalhando com esta pessoa, como assistentes, funcionários, família, etc. Descubra através destas pessoas o que o seu futuro mentor mais precisa no momento atual. Para descobrir por onde contatá-lo e fazer com que ele ouça você, peça ajuda deste contato, mas também teste diversos meios de comunicação. Tentou ligar e não foi atendido? Deixou mensagem na secretária eletrônica e não obteve retorno? Continue tentando outros meios. Mande SMS, mande mensagem no WhatsApp, tente contato através do Instagram, Twitter, Facebook, LinkedIn, e-mail profissional, e-mail pessoal, etc.

5

Enquanto você não encontra um ou mais mentores que possam lhe ajudar na sua caminhada rumo ao sucesso, não fique parado. Leia biografias de pessoas que obtiveram o sucesso que você procura. As biografias são as melhores fontes de estudo para você conhecer a história e a trajetória de falhas e sucessos dos campeões. Todo mês leia a biografia de uma pessoa de sucesso.

6

Nunca coloque em sua mente que pessoas de sucesso não terão tempo para você. Pessoas de sucesso são sim muito ocupadas, mas nada deixa mais feliz um vencedor do que transmitir seu conhecimento, falar sobre suas batalhas e ajudar alguém que está começando e o admira de verdade. Qualquer pessoa tem 30 minutos por semana, ou por mês para ajudar alguém que tem vontade e dedicação para conquistar o sucesso.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ ENCONTRAR O MENTOR PERFEITO

7

Se estiver com extrema dificuldade para contar com um mentor gratuitamente, procure por aqueles que vendem este serviço e realize algumas experiências para entender se este tipo de trabalho pode ajudar você de verdade. Se for necessário pagar R\$ 500 por mês, e isto fizer você alavancar seus projetos ou sua profissão para obter retornos muito maiores que isto, mantenha o serviço.

8

Esteja preparado para receber um mentor. Se você não estiver pronto, não adianta procurar um mentor. Estar pronto significa ter a mente aberta para receber novas ideias, estar preparado para agir assim que receber dicas valiosíssimas de como fazer, ter autoconhecimento para distinguir o que pode ou não funcionar para você, saber o que você deseja de verdade, e outras questões que devem estar claras para você antes de iniciar o processo de mentoria.

9

Quando você encontrar um mentor, não tenha medo ou receio de discordar dele em um ou outro aspecto. Você deve entender que apesar da experiência, as pessoas têm características, qualidades, pontos fortes e fracos diferentes dos seus. Nem tudo que deu certo ou errado com uma pessoa, dará com você também. Receba de mente aberta toda a sabedoria que um mentor pode lhe trazer, porém não necessariamente assumo tudo como verdade absoluta para você. Saiba diferenciar o que pode ou não funcionar com você. O primeiro passo para ter essa sabedoria pessoal é ler e estudar o capítulo sobre o autoconhecimento.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ ENCONTRAR O MENTOR PERFEITO

10

Se o seu mentor atual não está lhe dando suporte, encorajamento, sabedoria, maximizando seu potencial, desenvolvendo suas habilidades, aprimorando seu desempenho e lhe ajudando a crescer e se tornar uma pessoa e um profissional melhor, procure por outro mentor. Não há problemas em mudar ou ter mais de um mentor ao mesmo tempo.

LIVROS INDICADOS PARA APROFUNDAR O CONHECIMENTO

“Maestria”, de Robert Greene.
“Poder sem limites”, de Tony Robbins.

AUTOAVALIAÇÃO

Atualmente, você recorre a algum mentor para acelerar a sua caminhada rumo ao sucesso?

4

CONHECIMENTO ESPECIALIZADO E APRENDIZAGEM CONSTANTE

As pessoas mais ricas do mundo, praticamente todas são leitoras ávidas. Elas têm o hábito da leitura e do aprendizado constante como um dos principais hábitos diários. O mundo está em constante mudança e adaptação, e novos conhecimentos em todos os ramos de atividade são gerados diariamente. Se você quer ser rico, nunca faltará conteúdo sobre finanças, investimentos, aplicações, movimentações do mercado e novas tendências, para que você possa estudar e aprender. E esta lista reflete apenas alguns exemplos, dos vários campos de estudo para o enriquecimento.

A leitura deve fazer parte do seu cotidiano, na forma de um hábito saudável. A leitura e o aprendizado contínuo é o que transforma pessoas comuns, em pessoas de sucesso.

O acúmulo de grandes fortunas requer poder, e o poder é obtido pelo conhecimento especializado altamente organizado e direcionado de forma inteligente. Esse conhecimento, no entanto, não precisa necessariamente ser dominado pela pessoa que acumula a riqueza. Você pode ter pessoas próximas a você, que irão lhe ajudar em determinadas áreas de inteligência que você necessita para compor o todo e conquistar a riqueza. Mas é importantíssimo, mesmo não sendo você a pessoa que possua o conhecimento especializado para realizar certa atividade, que você entenda a mecânica geral das atividades, para desta forma compreender aonde todas as peças se encaixam, formando a máquina criadora de fortunas a você.

É assim que funciona na maior máquina de geração de riqueza neste mundo, o empreendedorismo. Você não deve ser o especialista em todas as áreas. Você deve se cercar de especialistas. Mas sim, se você quiser ser o operador desta máquina, você precisa deter o conhecimento geral de como todas as peças irão funcionar em harmonia, e você só terá este conhecimento, se estudar sobre todas as peças que farão a sua máquina operar a todo o vapor.

Se você não tem a ambição de ser a pessoa que opera a máquina toda, ou seja, a pessoa que mais ganha dinheiro, você deve possuir com grande profundidade algum conhecimento especializado, para que assim você seja requisitado a fazer parte de alguma dessas máquinas geradoras de dinheiro. Especialize-se em áreas as quais possuem forte tendência de crescimento no seu país, estado ou região. Nunca pare de estudar, aprender e aplicar este conhecimento na prática.

De uma forma ou outra, o caminho é o mesmo. Aprendizagem e aplicação de conhecimento constante. Esse é o segredo de quem tem tudo o que deseja.

Pensamento de um vencedor:

“ Quanto mais eu estudo e me aprofundo em temas do meu interesse, mais eu vejo o quanto ainda tenho a aprender para melhorar a mim mesmo.

”

Pensamento de um perdedor:

“ Basta eu me formar em uma boa universidade que eu saberei tudo o que preciso para conquistar muito dinheiro e o sucesso definitivo.

”

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ ADQUIRIR CONHECIMENTO DE FORMA CONSTANTE NA SUA VIDA

1

Insira o hábito da leitura na sua rotina, estabelecendo pequenas metas diárias. Essa meta inicial pode ser ler 5 ou 10 páginas, ou até mesmo ler por 15 ou 30 minutos, por dia. Se você não tem o costume de ler com frequência, comece com metas menores e aumente-as conforme você percebe evolução na sua leitura.

2

Se você não vê espaço na sua rotina atual para 30 minutos de leitura diária, acorde 30 minutos mais cedo e leia. Se você acha que dorme o mínimo possível e não há tempo para a leitura, cuidado pois você está priorizando as coisas erradas na sua vida, se você tem a intenção de ficar rico algum dia. Se você não tem 30 minutos por dia para você, seu problema é mais sério do que adicionar a leitura como hábito. Volte a parte I deste livro e leia tudo novamente.

3

Após decidir começar a ler, será difícil que você decida por onde começar, dado que existem milhões de ótimos livros disponíveis. Se este é o seu primeiro livro, ótimo, começou bem! Após a leitura completa do livro, faça uma lista de temas os quais você deseja melhorar, baseado nos seus objetivos atuais. Sua lista pode incluir tópicos como: investimentos, liderança, empreendedorismo, marketing, autoconhecimento, vendas, etc.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ ADQUIRIR CONHECIMENTO DE FORMA CONSTANTE NA SUA VIDA

4

Após finalizar a lista de temas e priorizá-la, busque pelos livros mais consagrados dentro do nicho que você selecionou como mais prioritário no atual momento. Diversas listas na internet lhe mostrarão os melhores *best-sellers* dentro de cada tópico de conhecimento. Selecione uns 4 ou 5 livros pelo seu título e leia o resumo de cada um deles. Veja qual mais coincide com o que você busca e compre este livro. No dia seguinte, ou no mesmo dia se for possível, comece a lê-lo aplicando a técnica do item 1.

5

Existem diversas técnicas para que você consiga ler muito mais rápido. Não vamos entrar no mérito de cada uma delas neste livro, mas procure na internet por estas técnicas. Vários artigos que você pode encontrar através do Google e vídeos no YouTube trazem este conhecimento. Teste alguns e veja quais se aplicam melhor com você.

6

É importante que você busque conhecimento em diversas áreas, como as já listadas neste capítulo, mas além disso você precisa ampliar e aprofundar o seu conhecimento em algum determinado ramo para conseguir se destacar de verdade. Busque aprofundar seu conhecimento em algo que você tenha muita afinidade, pois será fundamental gostar muito do tema para ter o costume e a vontade de estudar sobre isto por muitos anos, durante a sua vida. Não caia no golpe dos gurus de que você será mestre em uma determinada área fazendo um curso online de 4 semanas por R\$ 997. Não existe maestria sem muitos anos de estudo e dedicação. Se parecer tão fácil assim, desconfie, pois da mesma forma que você está se tornando este mestre, qualquer um poderá fazer a mesma coisa e lhe tirar o seu posto. Nada que vale a pena, vem fácil. Nunca se esqueça disso.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ ADQUIRIR CONHECIMENTO DE FORMA CONSTANTE NA SUA VIDA

7

Ouça a áudios educacionais e inspiracionais enquanto você se locomove para seus compromissos no início da manhã e no seu retorno, ao fim da tarde. A escuta ativa desperta a imaginação e, como na aprendizagem de uma língua estrangeira, promove a retenção permanente na memória.

8

Aprenda um ou dois novos idiomas e estude costumes e tradições de outros países que você um dia pretende visitar. Quando você viajar, fale na língua nativa o máximo que puder.

9

Troque de uma vez por todas o tempo de televisão, pelos livros. Se for impossível para você desligar completamente a televisão, reduza pelo menos 1 hora de TV, e pegue um bom livro neste horário. Aos poucos, aumente o tempo de leitura, diminuindo o tempo de televisão.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ ADQUIRIR CONHECIMENTO DE FORMA CONSTANTE NA SUA VIDA

10

Pergunte a amigos e familiares sobre sugestões de bons livros. Uma recomendação de alguém que você confia, pode ser uma ótima forma de iniciar este hábito e fazer com que você queira sempre mais, assim devolvendo a gentileza com uma recomendação especial, que você tenha descoberto.

LIVROS INDICADOS PARA APROFUNDAR O CONHECIMENTO

“Quem pensa enriquece”, de Napoleon Hill.

“As ferramentas do Titãs”, de Tim Ferris.

AUTOAVALIAÇÃO

Você busca por novos conhecimentos constantemente?

5

RELAÇÃO COM PESSOAS, LIDERANÇA E A COMUNICAÇÃO EFICAZ

Aqueles que obtêm o sucesso entendem que a relação com pessoas é o ponto máximo e crucial para fazer dinheiro. Qualquer venda, parceria, contratação, delegação, sociedade, serviço, ajuda ou conselho, envolve o componente principal, que são as pessoas. Todos os seus clientes, funcionários, revendedores, fornecedores, parceiros e familiares, todos possuem uma semelhança entre eles. Todos são pessoas. Os que compreendem que o relacionamento e o poder de influência com as pessoas são fatores cruciais para o sucesso, são os que geralmente o conquistam. Técnicas para atingir a maestria neste quesito são fundamentais e deveriam ser ensinadas na escola. Já que não são, você precisa ir atrás delas se quiser ter sucesso, dinheiro e felicidade. Ninguém poderá possuir tanto sucesso, dinheiro ou mesmo felicidade, sozinho.

As pessoas que desejam o sucesso devem ser capazes de influenciar positivamente as pessoas através de palavras e, principalmente, através de exemplos. Não há maneira mais fácil de conquistar o sucesso, do que através da conquista em ser reconhecido como um líder. Pessoas seguirão seus passos e seu discurso proativamente, se você conquistar a liderança através de sua atitude. Líderes verdadeiros são reconhecidos, seguidos, aclamados, amados e até mesmo odiados. Entenda que não existe liderança, sem inimizade. Líderes natos, são especialistas na arte que move o mundo, a arte da comunicação.

Os vencedores se especializam em uma comunicação verdadeiramente eficaz, assumindo 100% de responsabilidade, não só pelo envio de informações, mas também para ouvir e receber o real significado de cada informação recebida das pessoas com quem entram em contato.

Eles, também, estão cientes de que as primeiras impressões são poderosas e que os relacionamentos interpessoais podem ser ganhos ou perdidos nos primeiros quatro minutos de conversa. Vencedores dizem “Eu vou fazê-los felizes por terem conversado comigo”. Quando estiver com um vencedor, você pensará “Eu gosto mais de mim quando estou com esta pessoa.”

Nada marca um vencedor tão claramente como um sorriso relaxado e um rosto caloroso, oferecendo seu nome enquanto estende a mão para você, olhando diretamente em seus olhos e mostrando interesse em você, fazendo perguntas sobre sua vida que são importantes para você. Os vencedores sabem que dar valor aos outros é a maior habilidade que existe na comunicação.

Pensamento de um vencedor:

“ *Me diga o que você quer, tenho certeza que podemos trabalhar juntos nessa.*

”

Pensamento de um perdedor:

“ *Não há nem como discutir isso, nós não estamos no mesmo nível.*

”

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ MELHORAR O SEU PODER NO RELACIONAMENTO COM AS PESSOAS

1

Treine e melhore continuamente a sua empatia, para conseguir se colocar no lugar das outras pessoas com precisão, e a sua inteligência emocional para captar os sentimentos presentes nas outras pessoas em tempo real. Ambos os assuntos e diversos métodos são abordados no capítulo I deste livro. Releia-os se você chegou até aqui sem saber como melhorar em ambos quesitos.

2

Quando estiver em contato com qualquer pessoa, pense sempre em como você pode ajudar aquela pessoa, naquele exato momento. Os vencedores praticam a atitude de dupla vitória “Se eu ajudar você a vencer, então eu também venço”. Ajude o máximo de pessoas que puder, sem esperar nada em troca. Em breve, este serviço prestado irá gerar frutos reais para você colher.

3

Se você quer saber como motivar ou influenciar uma pessoa, foque as conversas em torno dela, não em torno de você. Fale sobre os assuntos que agradam a outra pessoa, pergunte sobre o passado, o futuro e perceba o que aflige a pessoa no presente. Deixe sempre a conversa em torno da outra pessoa e ela vai lhe agradecer por isto, atendendo a qualquer pedido que você venha a fazer, no futuro. O segredo é ouvir muito mais do que falar. Faça isto e você não irá errar neste quesito.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ MELHORAR O SEU PODER NO RELACIONAMENTO COM AS PESSOAS

4

Faça sempre aos outros exatamente aquilo que você gostaria que fosse feito para você. Se você deseja ter uma pessoa simpática com você, seja uma pessoa simpática com os demais. Não espere que os outros irão lhe retribuir com presentes e dinheiro, favores realizados com mau humor. Se você deseja realizar uma venda ou fechar uma parceria de sucesso, para aumentar suas probabilidades de sucesso na negociação, aja da mesma forma que você gostaria que a outra pessoa o fizesse com você.

5

Se você quiser ganhar a simpatia da outra pessoa, para que ela fique mais propensa a atender a um desejo seu, utilize-se da técnica de mapeamento corporal. Mapeie o comportamento corporal da outra pessoa e espelhe isto em você. Se a outra pessoa está falando em tom de voz baixo, em um ritmo devagar e sentada de forma relaxada na cadeira, replique esta postura e tenha a conversa no comportamento que a outra pessoa está propondo no momento. Falar rápido, alto e ereto com esta pessoa irá assustá-la e, desta forma, ela não vai conseguir se conectar a você, e por consequência não irá atender o seu pedido, seja este fechar uma parceria, um relacionamento ou uma venda. Espelhe o comportamento da outra pessoa se quiser se conectar de maneira real a ela.

6

Mesmo que você não tenha uma empresa ou um alto cargo corporativo, seja um líder. Lidere pelo exemplo. Você pode ter um chefe que jamais será um líder de verdade, pois simplesmente foi colocado em uma posição de liderança. E, você pode ser o líder dentro de uma empresa, mesmo que nunca venha a ser nomeado para um cargo de chefia. Líderes são admirados, chefes são odiados. Se você quer ser um líder, dê exemplos e demonstre pelo seu comportamento. Enquanto um chefe diz para os outros o que fazer e sai de cena, o líder diz “Vamos juntos, pois assim vamos conquistar o que queremos”. Seja visto como um líder, antes mesmo de receber qualquer nomeação de liderança e em breve você receberá não só uma nomenclatura de liderança, mas também muito reconhecimento e dinheiro.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ MELHORAR O SEU PODER NO RELACIONAMENTO COM AS PESSOAS

7

Fale menos e ouça mais. Quem fala menos, se expõe menos e aprende mais. Além disso, pessoas que são boas ouvintes são consideradas como pessoas confiáveis, e assim sendo, possuem maior probabilidade em receber boas oportunidades. Falar menos, não significa ser introvertido e ficar calado em todas as reuniões e eventos sociais, mas sim, significa pensar bem antes de se posicionar com relação a algum assunto ou dar sua opinião sobre algum fato ou alguma pessoa, sem que a sua opinião tenha sido solicitada. Esta é uma regra importante no jogo do poder.

8

Para ser uma pessoa agradável e requisitada em qualquer grupo, siga algumas regras básicas para o bom relacionamento com as pessoas:

1. Nunca critique, condene ou se queixe em público;
2. Faça elogios honestos e sinceros;
3. Desperte nas outras pessoas um desejo ardente;
4. Interesse-se sinceramente pelas outras pessoas;
5. Sorria sempre;
6. Chame as outras pessoas pelos próprios nomes;
7. Incentive os outros a falar sobre eles mesmos;
8. Fale sobre assuntos que interessam as outras pessoas;
9. Faça a outra pessoa sentir-se importante, e isso isto honestamente;

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ MELHORAR O SEU PODER NO RELACIONAMENTO COM AS PESSOAS

9

Quando assumir um cargo ou perfil de liderança siga algumas regras básicas para ser um bom líder, como:

1. Aceite sugestões, opiniões e ideias;
2. Saiba sempre o que o grupo espera de você;
3. Entenda o perfil geral de cada pessoa ou grupo de pessoas;
4. Seja sempre o exemplo a ser seguido;
5. Aja com equilíbrio e controle emocional;
6. Elogie em público e critique no privado. Jamais o contrário;
7. Trate cada pessoa como se ela fosse única e especial ao grupo;
8. Estipule metas e objetivos atingíveis;
9. Tenha consideração à vida pessoal de cada pessoa;
10. Seja firme nas decisões;
11. Quando desejar mudar o comportamento de alguém:
 - i. Comece com um elogio e uma apreciação sincera;
 - ii. Chame indiretamente a atenção sobre os erros alheios;
 - iii. Fale de seus próprios erros antes de criticar os das outras pessoas;
 - iv. Faça perguntas ao invés de dar ordens;
 - v. Não envergonhe as outras pessoas;
 - vi. Elogie todo e qualquer progresso realizado pela outra pessoa;
 - vii. Atribua a outra pessoa uma boa reputação para que ela se interesse em mantê-la;
 - viii. Incentive a outra pessoa, fazendo com que os erros pareçam fáceis de corrigir;
 - ix. Faça a outra pessoa sentir-se satisfeita fazendo o que você sugere.

10 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ MELHORAR O SEU PODER NO RELACIONAMENTO COM AS PESSOAS

10

Para conquistar as pessoas para o seu modo de pensar, siga algumas regras importantes, como:

1. Evite qualquer discussão;
2. Respeite as opiniões alheias, jamais usando expressões como: “Você está errado”;
3. Se você errar, reconheça o erro imediatamente e dê ênfase a isto;
4. Comece sempre sendo o mais amigável que puder;
5. Consiga com que a pessoa o diga “sim, sim”, logo no início da conversa;
6. Deixe a outra pessoa falar, durante a maior parte da conversa;
7. Deixe a outra pessoa pensar que a ideia é dela;
8. Procure enxergar as coisas pela perspectiva alheia;
9. Mostre-se simpático às ideias e desejos alheios;
10. Apele para os mais nobres motivos;
11. Dramatize as suas ideias;
12. Lance algum desafio.

LIVROS INDICADOS PARA APROFUNDAR O CONHECIMENTO

“Como fazer amigos e influenciar pessoas”, de Dale Carnegie.
“Conversas Cruciais”, de Kerry Patterson e Joseph Grenny.

AUTOAVALIAÇÃO

Suas atitudes correspondem as mesmas do líder que você gostaria de ter?

6

A ENERGIA INFINITA

Os vencedores sabem que não basta apenas dominar a mente e todas as técnicas para o enriquecimento se você não tiver a energia necessária para utilizar toda essa informação de maneira apropriada e eficiente. Cuidar da sua fonte de energia é tão importante quanto cuidar da mente. Cuidar da sua fonte de energia, significa cuidar do seu corpo, através do consumo dos alimentos ideais para garantir a saúde que você precisa para encarar os desafios do dia-a-dia; fazer exercícios regularmente para manter seu corpo em forma e sempre carregado de energia para os momentos que você mais precisa; cuidar da rotina do sono; manter uma fisiologia positiva, e diversas outras técnicas conhecidas e aplicadas por grandes mestres ao redor do mundo.

As pessoas que conquistam vitórias durante a vida, entendem a importância de manter uma energia constante ao longo dos dias, e por este motivo, elas incluem diversas atividades em suas vidas para que a energia esteja sempre disponível a elas, nos momentos de maior necessidade. Elas cuidam da alimentação, praticam exercícios regularmente e regulam as fases do sono, de forma a condicionar o corpo para o sucesso. Quando elas atingem o patamar onde possuem a mente e o corpo prontos para o sucesso, nada nem ninguém é capaz de pará-las.

Pessoas que frequentemente estão gripadas, resfriadas e principalmente cansadas, com sono ou indisposição podem até saber muito sobre determinado conteúdo, mas na grande maioria das vezes elas vão perder para aquelas que têm a energia e a disposição para estarem sempre na luta, todos os dias. Além disso, pessoas indispostas afastam as pessoas, enquanto pessoas enérgicas as atraem.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu cuido da minha mente e do meu corpo, para ter o máximo da minha disposição sempre que eu precisar.*

”

Pensamento de um perdedor:

“ *Eu não tenho tempo para cuidar da minha saúde, do meu corpo, da minha alimentação e do meu sono. Trabalho em primeiro lugar.*

”

21 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA ENERGIA

1

Controle sua alimentação. Certos alimentos, como frutas, verduras, legumes, grãos e sementes, fornecem vitaminas e proteínas fundamentais para dar energia ao corpo.

2

Cuide do seu sono. Não dormir bem é uma das causas mais certas de fadiga. Por isso é muito importante que você tenha um sono ininterrupto para que o cérebro consiga percorrer todos os estágios de cada ciclo de sono e estar preparado e disposto para o dia seguinte. Durma X horas por noite. Procure dormir em um ambiente totalmente escuro. Se for preciso tape com fita adesiva as luzes do computador e da televisão. Durma em uma temperatura baixa, entre 15° C e 20° C. Dormir demais também irá fazer com que você fique mais cansado ainda.

3

Crie uma rotina de horários para dormir e acordar. Ter horários fixos para realizar tarefas e manter uma rotina de sono regular é de extrema importância porque ajuda o corpo a manter um padrão e ter mais energia no dia seguinte. Se você tem dificuldades para dormir, experimente ler um livro 30 minutos antes do horário que você definiu para iniciar a dormir. A leitura relaxa o cérebro e isto deixa você em um estado sonolento e perfeito para iniciar sua noite de sono profundo. Quando você altera seu ciclo de sono em mais de duas horas, por um único dia que seja, os mecanismos de acordar e dormir ficam bagunçados e isto deixará você com menos energia nos dias seguintes.

21 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA ENERGIA

4

Baixe o nível de iluminação de computador, TV e celular pelo menos 2 horas antes de dormir. O excesso de iluminação perturba a liberação de melatonina.

5

Experimente horários de sono e alimentação variados, até você encontrar a combinação perfeita para a sua rotina.

6

Pratique exercícios regularmente. Mantenha seu corpo sempre ativo praticando exercícios por pelo menos 4 dias ao longo da semana.

21 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA ENERGIA

7

Exercícios pela manhã ajudarão você a ter mais energia e disposição ao longo do dia.

8

Arrume a sua cama cedo. Comece o dia realizando tarefas. Nada mais fácil do que começar pela sua cama.

9

Vista-se para o sucesso logo que acordar. Ficar de pijama vai fazer seu cérebro interpretar isso como desculpa para você sentir preguiça. Mesmo que você não vá sair, vista-se para ficar em casa.

21 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA ENERGIA

10

Saiba qual é o período do dia o qual você possui o maior rendimento. Baseado em diversos fatores como sua rotina de sono, alimentação, hábitos e a própria genética, você terá um período do dia (manhã, tarde ou noite) o qual você será mais produtivo que os demais. Tenha esse conhecimento e realize as tarefas que demandam criatividade, foco e concentração neste período.

11

Cuide da sua fisiologia e da sua postura. A sua postura corporal irá afetar diretamente a sua energia. Seu corpo libera hormônios que deixarão você em um estado alerta, sempre que estiver com uma postura ereta. Uma postura relaxada ou desanimada irá deixar você cansado.

12

Mantenha seus pensamentos positivos sempre com você. Pensamentos positivos e otimistas farão você sentir-se feliz e por consequência, motivado e energizado. Mantenha sentimentos ruins afastados, sempre.

21 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA ENERGIA

13

Aplice as melhores técnicas para se automotivar quando necessário. Quando necessitar aquela energia extra para um compromisso importante, busque isto através da sua maior fonte de automotivação, como já explicado na parte I deste livro.

14

Ouçã música. Estudos recentes comprovaram que as pessoas que ouviram música enquanto corriam fizeram isso mais rápido do que quem ficou sem ouvir coisa alguma. Crie uma *playlist* com suas músicas preferidas e ouça quando precisar aquela energia extra para um compromisso importante ou uma reunião de alto impacto. Dez minutos de uma música animada são suficientes para melhorar o seu entusiasmo.

15

Beba mais água. Estudos já comprovaram que a desidratação causa fadiga e sonolência durante as atividades diárias. Antes de apelar ao café, tome um copo de água gelada, se possível com limão, para aumentar duplamente sua atenção. Leve sempre uma garrafa de 500ml de água com você.

21 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA ENERGIA

16

Respire profundamente durante alguns minutos. Respirações profundas ajudam a oxigenar o cérebro quando você estiver deprimido ou estressado, aumentando assim sua atenção. Aplique uma técnica simples para inspirar e expirar completamente: Sente-se com a coluna reta e feche os olhos. Foque sua atenção em sua respiração e inspire contando até seis. Segure o ar e conte até três. Expire contando até seis, eliminando todo o ar enquanto relaxa os músculos. Espere por três segundos e repita este processo novamente. Faça isso por 10 ou 15 vezes diariamente.

17

Se você trabalha dentro de um escritório, quando se sentir cansado ou indisposto dê uma caminhada do lado de fora. Conforme confirmado por estudos, caminhadas ao ar livre são ótimas para o aumento de energia e disposição. Durante estas caminhadas, não fuja do sol. A exposição aos raios solares por 15 minutos diários, melhora a absorção de cálcio no organismo e ajuda a dar mais disposição.

18

Se você trabalha sentado o dia inteiro, levante-se e alongue-se de tempos em tempos. Ficar sentado durante muito tempo faz com que seus vasos sanguíneos se contraíam e isto diminui a sua energia e faz você se sentir mais cansado, mesmo quando não está com sono.

21 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA ENERGIA

19

Remova o cigarro e a bebida alcoólica da sua rotina. Ambos são destrutivos a sua saúde.

20

Durante o dia, mantenha seu ambiente de trabalho sempre com boa iluminação. Abrir as cortinas e deixar a luz do sol entrar é o ideal, mas quando isto não for possível tenha lâmpadas que imitam o brilho natural.

21

Filtre suas companhias. Há pessoas que apenas irão sugar sua energia e te deixar para baixo. Evite pessoas tagarelas, que reclamam demais, ou só falam da própria vida e da vida dos outros. Invente desculpas para fugir de conversas e encontros com pessoas deste tipo. Por outro lado, interagir com amigos enérgicos vai aumentar sua disposição para o resto do dia.

LIVROS INDICADOS PARA APROFUNDAR O CONHECIMENTO

“As ferramentas dos Titãs”, de Tim Ferris.

“Poder sem limites”, de Tony Robbins.

AUTOAVALIAÇÃO

Você acredita que tem a energia e a disposição necessária para conquistar o sucesso que você deseja?

7

GESTÃO DO TEMPO E AUMENTO DA PRODUTIVIDADE

A alta produtividade é uma característica adquirida pelas pessoas que desejam mais sucesso no ramo profissional e também, mais tempo para realizar as atividades que lhe dão prazer de verdade na vida pessoal. As pessoas não nascem produtivas ou improdutivas. Este traço é adquirido ao longo do tempo, com a experiência e a inclusão de diversas técnicas simples e aplicáveis no cotidiano de qualquer pessoa. As pessoas que conquistam o sucesso são as que fazem uso destas técnicas em suas vidas, para acelerar a aquisição de riqueza, liberdade para focar em seus projetos, em suas famílias e no que mais elas quiserem.

A alta produtividade é característica comum às pessoas que você conhece e que possuem dinheiro e sucesso. Elas aprimoram suas atividades constantemente, sempre visando produzir mais e em menos tempo. Tanto empresários, quanto empregados. Ambos necessitam de melhoria contínua para conseguirem se destacar. Nem sempre o mais inteligente irá vencer. Porém, quase sempre o mais produtivo irá se destacar da multidão. E, são esses os que enriquecem.

Os vencedores aprendem muito cedo na vida profissional que para ser possível comandar equipes e liderar, eles necessitam conhecer as técnicas de como melhorar a própria produtividade, para que desta forma eles possam melhorar a produtividade de seus times e colaboradores. Líderes produtivos, criam equipes produtivas. Líderes improdutivos, cedo ou tarde, perdem o posto de liderança.

Pensamento de um vencedor:

“ Vou deixar este convite para uma próxima oportunidade. Neste momento necessito finalizar algumas atividades prioritárias.

”

Pensamento de um perdedor:

“ Claro que eu posso. Deixa eu ver este vídeo agora mesmo. Tenho certeza que é muito engraçado.

”

19 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA PRODUTIVIDADE

1

Estabeleça horários para ler e responder seus e-mails. Não pare para ler e responder e-mails sempre que você recebê-los. Se atender a cada chamada, você estará trabalhando para acomodar a agenda dos outros e não a sua. Faça suas atividades e, entre elas, insira 5 minutos para revisar os e-mails e responder os mais importantes. Deixe o resto para responder ao final do seu dia de trabalho.

2

Desabilite todas as notificações do seu celular e do seu computador. Não permita-se ser interrompido e tentado a olhar o visor do seu celular a cada 5 minutos para garantir que não há alguma mensagem a responder. Como no item anterior, estabeleça horários em que você irá ler e responder suas mensagens e notificações.

3

Conecte-se com o trabalho apenas na hora do trabalho. Se possível, ao chegar em casa com a sua família, desconecte-se do trabalho. Isso irá aumentar sua produtividade quando voltar ao trabalho no dia seguinte.

19 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA PRODUTIVIDADE

4

Tenha uma lista de prioridades para o dia e comece pelo mais prioritário. Começar pela atividade mais importante, irá liberar você para imprevistos e para a realização de outras atividades menos importantes durante o resto do seu dia de trabalho. Se você deixar atividades e reuniões importantes para o final do dia, você irá perder o foco das atividades iniciais, pois sua mente estará conectada à grande atividade ou reunião que você terá em algumas horas.

5

Evite ficar mudando de tarefa a cada 5 minutos. Sempre que você puder, foque toda a sua energia no término de uma tarefa específica. Quando precisar dividir a sua atenção entre mais do que uma tarefa, passe pelo menos 40 minutos por vez em cada uma delas.

6

Faça intervalos curtos e frequentes. Seu cérebro irá cansar e você perderá produtividade se ficar horas sem parar na frente de uma determinada atividade. A cada 90 minutos, pare por alguns minutos para andar um pouco, beber água ou falar rapidamente com alguém. Isto irá aumentar sua atenção, seu foco e sua energia para continuar. Não sinta-se culpado por parar por alguns minutos. É comprovado cientificamente este aumento de produtividade em pessoas que realizam pausas estratégicas em suas altas cargas de trabalho.

19 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA PRODUTIVIDADE

7

Cuidado com a procrastinação. Não utilize-se das famosas desculpas “só vou ler meus e-mails antes”, “só vou tomar um café rápido”, “vou ler este post no Facebook e já começo”. Se você criar este hábito de deixar as atividades que farão você ganhar dinheiro para depois do prazer, você criará o vício fatal na sua mente de que o prazer vem antes do trabalho, e não o inverso. Primeiro você realiza as atividades e ganha fortunas e depois você aproveita como melhor desejar. Essa é a ordem correta para o sucesso.

8

Diminua a frequência de acesso às redes sociais. Atualmente as redes sociais são as maiores vilãs da produtividade. Não permita que sua vida gire em torno das redes sociais. Checar a cada uma hora o que seus amigos estão fazendo, irá diminuir sua energia, seu ânimo, sua motivação e conseqüentemente sua produtividade.

9

Conheça-se. Cada pessoa possui o próprio horário ou período com seu pico de produtividade. Saiba em qual período você possui o melhor desempenho e foque com tudo em seus projetos e atividades mais difíceis e complexos nestes horários.

19 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA PRODUTIVIDADE

10

Programe o seu dia, na noite anterior. Liste as atividades que você vai realizar e em que horários você vai completá-las. Faça um planejamento realista para o seu trabalho, incluindo intervalos, pausas para refeições e possíveis interrupções e imprevistos. No dia seguinte, siga a sua lista e não perca o foco com entretenimento ou procrastinação.

11

Organize o seu ambiente de trabalho. Isto inclui o seu espaço físico e o seu ambiente virtual. Perder tempo procurando pastas e arquivos é um veneno para a sua produtividade.

12

Se for necessário, procure um espaço mais reservado para a realização de determinada atividade que necessita profunda concentração. Ficar sozinho para a melhor eficiência nestas atividades é crucial para a sua produtividade. Muitas pessoas no ambiente com você, o fará perder o foco e se distrair facilmente. Se você trabalha utilizando um notebook, leve-o para um local mais tranquilo. Se você utiliza um computador de mesa, veja a possibilidade de imprimir o material que você precisa para a realização desta atividade, e complete-a em um outro ambiente.

19 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA PRODUTIVIDADE

13

Automatize toda e qualquer atividade que pode ser automatizada, para que você possa focar suas energias nas atividades que necessitam de você pessoalmente para a completa resolução.

14

Não leve problemas pessoais para o trabalho. Problemas e desentendimentos com sua família ou com amigos podem acumular uma carga muito grande em você, e isso irá influenciar diretamente o seu rendimento profissional. Ao sair de casa, desconecte-se dos problemas que lá estão. Pense exclusivamente nos problemas e em possíveis soluções para seus desafios do trabalho.

15

Aprenda a dizer NÃO. Saiba como dizer “não”, com educação, a convites indesejados e interrupções constantes de colegas de trabalho, ou mesmo familiares. Saber dizer não é tão, ou mesmo mais importante, do que saber dizer sim. Se você aceitar todos os convites e quiser ser a pessoa mais social do seu ambiente, você até poderá conseguir isto, mas com certeza será uma das pessoas menos produtivas. E, pessoas que não concluem o que começam ou perdem prazos importantes, não costumam conquistar muito na vida.

19 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA PRODUTIVIDADE

16

Se você estiver extremamente cansado e sem energias para retomar o trabalho após o almoço, tire um cochilo de 20 minutos para recuperar-se e volte ao trabalho. Este cochilo será fundamental para você recuperar sua energia e por consequência sua produtividade.

17

Escute suas músicas favoritas, se isto for possível. Estudos comprovaram que aqueles que ouvem música no trabalho, fazem suas tarefas mais rapidamente e têm melhores ideias do que aqueles que não escutavam músicas. Isso acontece porque sons ajudam na liberação de dopamina, o hormônio ligado ao prazer.

18

Faça exercícios no primeiro horário do seu dia. Fazer exercícios cedo pela manhã, ajuda você a despertar e aumenta consideravelmente sua produtividade nas primeiras horas da manhã, até o almoço. Se você acorda às 5 da manhã para fazer exercícios e chega no trabalho às 8 horas para iniciar sua jornada, você já está acordado a pelo menos 3 horas e muita coisa já passou pela sua cabeça. Sua vantagem contra um colega que acorda às 7 da manhã e vai direto ao trabalho ainda sonolento, é gigante.

19 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR A SUA PRODUTIVIDADE

19

Se após tudo isto, você ainda sentir necessidade de acelerar sua produtividade mais ainda, utilize-se de técnicas avançadas e consagradas para isto. Experimente alguns métodos para descobrir quais se encaixam melhor no seu perfil e na sua rotina. Existem três ótimos para você atingir níveis superiores: “A técnica de Pomodoro”, “A matriz de Eisenhower” e “A metodologia GTD: Getting Things Done”. Se optar por estudá-las e aplicá-las, comece pela técnica de Pomodoro. Diversos artigos na internet explicam com detalhes como você pode implementar esta técnica e validar seus resultados.

LIVROS INDICADOS PARA APROFUNDAR O CONHECIMENTO

“A arte de fazer acontecer”, de David Allen.
“Produtividade para quem quer tempo”, de Gerônimo Theml.

AUTOAVALIAÇÃO

Você consegue focar a sua mente em alguma atividade durante uma hora ininterrupta?

8

CONSTRUÇÃO DE HÁBITOS

Pessoas de sucesso transformam as atividades que as levam para mais perto dos seus objetivos em hábitos. Não há sucesso, sem constância. Fazer uma dieta por um mês, trabalhar duro nos seus sonhos por um mês ou treinar para um maratona por um mês, não irão lhe dar o que você deseja. Os vencedores sabem disso e transformam as atividades que lhe trazem resultados em hábitos diários em suas vidas. Esses hábitos são aprimorados dia após dia, possibilitando a estas pessoas tornarem-se mestres e grandes exemplos naquilo que fazem.

Essas pessoas que conquistam o que desejam na vida, sabem que a diferença entre o sucesso e o fracasso está diretamente ligada aos hábitos que elas carregam. E isto não consiste em adotar comportamentos rotineiros e mecânicos, mas trata-se em fortalecer e nutrir atitudes que levam à colheita de conquistas.

Os grandes campeões aplicam um antigo conhecimento que é: para que você consiga criar um hábito, a sua força de vontade deve estar ligada a alguma recompensa clara. Você deve ter presente, nitidamente em sua mente, qual é o benefício ou objetivo que estará conquistando ao inserir este hábito em sua vida. Desta forma eles conseguem ligar atitudes à benefícios futuros e transformam essas atitudes em hábitos, até que conquistem o que desejam. Quem não consegue fazer a conexão de uma ação com uma recompensa clara, cedo ou tarde, abandona esta atividade, se isto não lhe traz prazer imediato e nem esperança de conquista futura.

Uma atividade praticada por 21 dias consecutivos, se torna um hábito. Uma atividade praticada por 90 dias consecutivos, se torna parte do seu estilo de vida. Se você deseja incluir qualquer hábito na sua vida, pratique-o por 21 dias consecutivos e analise por conta própria os resultados.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu tenho o controle total do meus resultados, pois controlo os hábitos que permito que entrem ou não na minha rotina e na minha vida.*

”

Pensamento de um perdedor:

“ *Se eu praticar durante apenas dois meses, eu conquistarei tudo o que eu quiser na vida.*

”

OS 13 PRINCIPAIS HÁBITOS DAS PESSOAS COM MUITO SUCESSO E QUE VOCÊ DEVE INCLUIR NA SUA VIDA

1

Acorde cedo. As pessoas mais bem sucedidas no mundo acordam antes das 6 da manhã, todos os dias. Existe até um grupo muito famoso, chamado “5amclub” (o clube das 5 da manhã), que é composto pelas pessoas mais bem sucedidas no mundo e também por aquelas que já estão nesse caminho. Todas elas acordam as 5 da manhã, ou antes. Experimente dormir de cinco a seis horas por noite, ao invés de oito ou nove horas. Ao longo da vida, as horas produtivas adicionais disponíveis somam mais de 12 anos de vida.

2

Tenha uma rotina matinal. Assim que você acordar, tire 15 minutos para refletir, meditar, agradecer pelo dia anterior, pelo dia que você terá pela frente, por tudo que você já conquistou e por todas as pessoas especiais que você tem na sua vida. Além disso, também refresque na sua memória seus objetivos atuais e seus sonhos de vida. Beba água gelada e respire fundo enquanto mentaliza você já tendo conquistado todos os seus objetivos e desejos mais profundos.

3

Pratique exercícios diariamente, de preferência antes de iniciar as suas tarefas. A prática de exercícios cedo pela manhã, irá despertar e energizar você para encarar seus desafios mentais ao longo do dia. Além disso, é comprovado que pessoas que realizam exercícios de manhã, antes de começarem a trabalhar, reduzem o estresse ao longo do dia, e melhoram a qualidade do sono. Se de manhã não for possível, não deixe de se exercitar. Pratique exercícios no horário que mais se adapte à sua rotina. A prática de exercícios irá manter seu corpo são para sua mente trabalhar com mais eficiência.

OS 13 PRINCIPAIS HÁBITOS DAS PESSOAS COM MUITO SUCESSO E QUE VOCÊ DEVE INCLUIR NA SUA VIDA

4

Cuide da sua alimentação. Aliado aos exercícios, a comida que você ingere afeta diretamente os seus resultados. Busque por alimentos que irão lhe nutrir e lhe energizar para você encarar seus desafios diários e remova da sua rotina os alimentos que fazem com que você se sinta cansado, depressivo e em um estado de fraca atividade mental. Os ricos creem, e com razão, que a saúde física e financeira estão diretamente relacionadas.

5

Leia e estude diariamente. Os ricos passam, em média, menos de 1 hora por dia diante da televisão e quando o fazem, assistem telejornais, filmes e documentários. O principal hábito deles quando ociosos é a leitura de livros e jornais. Enquanto a leitura diária é comum para 88% das pessoas com dinheiro, apenas 2% dos pobres fazem o mesmo. Aplique as técnicas do capítulo sobre o estudo e aprendizagem constante, para incluir este hábito fundamental para o sucesso na sua vida.

6

Viva com menos do que você ganha. Pessoas de sucesso vivem com muito menos do que elas recebem, para serem capazes de aplicar a regra do próximo item, e dessa forma conquistarem a independência financeira e viver a vida do seu jeito. Se você viver com mais do que você ganha, dívidas irão destruir sua vida financeira, e conseqüentemente a sua vida pessoal. Se você viver com exatamente aquilo que você ganha, você não será capaz de investir e estará sempre descoberto à possíveis imprevistos. Se você não for capaz de aumentar a sua renda, trabalhando nas horas vagas ou fazendo um novo acordo sobre sua renda atual, reduza os seus gastos. Faça uma lista de todos os gastos que você possui no mês e priorize desde o que é fundamental (alimentação/moradia/etc), até o que é apenas lazer passageiro (TV a cabo/aplicativos/etc). Corte os gastos da ponta de baixo da lista, até que você faça com que sua renda seja maior que os seus gastos.

OS 13 PRINCIPAIS HÁBITOS DAS PESSOAS COM MUITO SUCESSO E QUE VOCÊ DEVE INCLUIR NA SUA VIDA

7

Tenha o hábito de poupar e investir. Como nos ensina o mestre financeiro, e multibilionário, Warren Buffett: “Não invista o que sobrar, após você gastar. Gaste o que sobrar, após você investir”. Esse é um hábito fundamental para as suas finanças e para a sua futura liberdade financeira. Tenha o hábito de investir assim que você recebe seu pagamento mensal, seja ele através de um salário ou dos lucros da sua empresa. O ideal é investir 30% do que você recebe e viver com os outros 70%. Se for possível, aumente esse percentual. Se não for possível, comece com menos, mas sempre busque formas de aumentá-lo, seja através do aumento da sua renda ou da redução dos seus gastos.

8

Tenha um tempo definido para os seus hobbies. Nem só de trabalho e produção vive uma pessoa bem sucedida. Seu cérebro precisa de um tempo para resfriar os motores para que ele possa voltar com mais força e foco no seu próximo período produtivo. Dessa forma, adicione em sua rotina, alguma atividade que lhe proporciona prazer de verdade e não se sinta culpado por praticá-la durante 1 hora, diariamente. Algumas das atividades que ajudam a distrair os ricos são, por exemplo: tocar um instrumento musical, pintar, desenhar, fazer alguma atividade artesanal, plantar, etc.

9

Passe algum tempo de qualidade com a sua família. As pessoas de sucesso possuem um tempo, normalmente também pela manhã, para investir no relacionamento com suas famílias. Não deixe sua família de lado, enquanto você constrói o seu império. Sua família é parte fundamental neste processo, e passar um tempo de qualidade com as pessoas que você ama, não irá fazer bem só para elas, mas irá fazer muito bem principalmente a você, que irá se energizar e se motivar ainda mais para lutar com mais foco e vontade na conquista de tudo aquilo o que a sua família merece.

OS 13 PRINCIPAIS HÁBITOS DAS PESSOAS COM MUITO SUCESSO E QUE VOCÊ DEVE INCLUIR NA SUA VIDA

10

Crie metas para o seu dia. Destine 15 minutos da noite anterior para planejar suas atividades diárias. Pessoas de sucesso criam suas próprias metas todos os dias, para que desta maneira ela possam controlar as suas próprias vidas e tenham sempre objetivos sendo cumpridos ou encaminhados dia após dia.

11

Não reclame. Pessoas vencedoras fazem todas as atividades aqui listadas, sem reclamar. Elas acordam cedo sem reclamar, cortam gastos sem reclamar, se exercitam sem reclamar, comem alimentos nutritivos e cortam doces sem reclamar, adiam horas de lazer sem reclamar e assim por diante.

12

Todo dia antes de dormir se faça uma simples pergunta: “Se hoje fosse o último dia da minha vida, eu teria feito o que fiz hoje?”. Se sua resposta for “não” por muitos dias em sequência, você saberá que precisa mudar alguma coisa em sua vida. Você só viverá uma vez, não faz sentido passar essa vida inteira fazendo o que você não ama.

OS 13 PRINCIPAIS HÁBITOS DAS PESSOAS COM MUITO SUCESSO E QUE VOCÊ DEVE INCLUIR NA SUA VIDA

13

Gerencie o seu tempo. O tempo é talvez o bem mais valioso da vida. É a única coisa que você não irá mais recuperar, caso perca-o. Se você conquistar e perder R\$1 milhão de reais, você com a experiência, poderá conquistar novamente. Se você perder 1 ano da sua vida, este ano nunca mais voltará para você aproveitá-lo novamente. Gerencie o seu tempo de forma a aproveitá-lo ao máximo. Isso significa gerenciá-lo em função de uma escala de prioridades bem definida e articulada.

LIVRO INDICADO PARA APROFUNDAR O CONHECIMENTO

“O poder do hábito”, de Charles Duhigg.

AUTOAVALIAÇÃO

No caminho que você está hoje, praticando as atividades que você pratica, o que você será capaz de conquistar em 1 ano? E em 3 anos? E em 5 anos?

9

O PODER DA PERSUASÃO E A ARTE DAS NEGOCIAÇÕES

A persuasão é uma das principais ferramentas que as pessoas que pretendem atingir um alto nível de sucesso estudam durante muito tempo em suas vidas, pois elas sabem a importância do poder que existe em ser uma pessoa persuasiva. Se você quer vender um produto, conseguir um emprego, fechar uma parceria, pedir um aumento, conseguir um(a) namorado(a), ou qualquer outra forma de relação pessoal, você será muito beneficiado se souber e aplicar as armas da persuasão para convencer a outra parte sobre os seus interesses.

O poder em persuadir é outro entre os mecanismos os quais os vitoriosos aprendem ao longo de suas vidas, seja através de livros, mentores ou experiências próprias. Como em qualquer outra atividade na vida, a sua prática leva a perfeição. As pessoas com perfeição na arte da persuasão, são as pessoas que conquistam exatamente tudo o que desejam na vida.

As conversas de alto impacto e negociações são os grandes momentos cruciais em nossas vidas. São nesses momentos de nossas vidas mudam de rumo e podem mudar sua trajetória do fracasso ao sucesso, ou do sucesso ao fracasso. As pessoas que entendem isso e estão preparadas ao máximo para esses momentos, são as pessoas que vencem.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu tenho uma ideia ótima para que nós dois possamos ganhar juntos com esta parceria.*

”

Pensamento de um perdedor:

“ *Eu preciso pensar em alguma coisa para ganhar dele nesta negociação.*

”

33 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR O SEU PODER DE PERSUASÃO E GANHAR VENDAS E NEGOCIAÇÕES

1

Entenda a diferença entre persuasão e manipulação. Persuasão é a arte de ajudar uma pessoa a dizer sim a uma proposta, onde todos os envolvidos saem ganhando. Manipulação é a utilização de estratégias não éticas para convencer pessoas à fazerem algo que trará benefícios apenas a uma das partes.

2

Utilize-se do pensamento ganha-ganha. Sempre que você desejar uma parceria, um aumento, um emprego, um relacionamento, uma venda ou qualquer outro tipo de ação por parte de uma outra pessoa, pense o que ela deseja e como ela será beneficiada com o que você tem a oferecer. Se você pensar só naquilo que beneficiará você, suas chances de conseguir o que deseja é muito inferior, em comparação ao cenário onde você consegue expor quais são os benefícios que a outra pessoa irá ter com a sua proposta. Pense mais no outro e menos em você.

3

Antes de fazer o seu pedido, estude a pessoa. Converse sobre outros temas, aborde questões sobre a vida desta pessoa, até que você consiga captar quais são as necessidades e desejos da outra parte. A chave para ter êxito em suas negociações é focar sempre a conversa na resolução dos desafios ou nos desejos mais ardentes do outro. Para isto ser possível, antes você precisa saber quais são estes desafios e desejos.

33 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR O SEU PODER DE PERSUASÃO E GANHAR VENDAS E NEGOCIAÇÕES

4

Acreditar no que você está falando ou vendendo é fundamental para que você consiga persuadir a outra pessoa para a sua ideia. Grande parte da nossa comunicação é não verbal, e quando tentamos vender algo, seja uma ideia, um produto ou serviço que não acreditamos, passamos em nossa comunicação corporal essa incongruência.

5

As pessoas possuem duas motivações básicas que você precisa conhecer. Ou nos afastamos da dor ou nos aproximamos do prazer. Cada pessoa possui uma delas mais presente do que a outra. Para não ter erro na sua abordagem, utilize-se de ambas as motivações para ajudar a pessoa a aderir o seu ponto de vista. Identifique o que a pessoa irá perder por não aderir a sua ideia e o que ela irá ganhar se o fizer. Desta forma você estará trabalhando profundamente em ambas as partes do seu lado emocional.

6

Utilize-se da técnica da consistência. As pessoas prezam muito por manterem-se consistentes com o que disseram ou fizeram no passado recente. Ao lembrar alguém de seus atos passados, você pode sugerir os do futuro. Caso não tenha atos passados para mencionar, faça pequenas perguntas para que a pessoa responda “sim” a você imediatamente, até que você faça-a a pergunta final. Por exemplo se você quer vender um carro, não pergunte “Você quer comprar este carro?”, antes de fazer as perguntas: “Pelo que percebi você gostaria de um carro mais econômico, certo?”, “Pelo seu gosto requintado, um carro esportivo seria ideal para você, certo?”, “Um carro espaçoso e com um preço especial seria ótimo para você e sua família, certo?”.

33 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR O SEU PODER DE PERSUASÃO E GANHAR VENDAS E NEGOCIAÇÕES

7

Saiba que nem todas as conversas necessitam que você utilize-se de suas armas para a persuasão. Não queime suas táticas em conversas que não irão levar a lugar nenhum. Consiga diferenciar conversas cruciais de conversas do cotidiano.

8

Nunca discuta ou tente forçar o seu argumento com a outra pessoa. Se você não tiver controle emocional e perder a linha, é fim de jogo para você. Após a primeira discussão ou tentativa de forçar a barra, você não conseguirá mais fazer com a pessoa seja receptiva a você e ao seu ponto de vista. Se vocês tiverem uma diferente opinião a respeito de um tema, ouça e seja respeitoso com a opinião da outra pessoa para deixá-la em um estado de receptividade à sua ideia, e não o contrário. Mantenha-se calmo o tempo inteiro.

9

Não discuta sobre pensamentos distintos, e também não mude de opinião sobre algum dos pontos críticos da negociação. Mudar de opinião a cada comentário da outra pessoa, fará com que você perca sua credibilidade e respeitabilidade, e dessa forma será muito difícil que você consiga defender suas ideias iniciais.

33 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR O SEU PODER DE PERSUASÃO E GANHAR VENDAS E NEGOCIAÇÕES

10

Em uma negociação acirrada, ceda quando for necessário ceder para conquistar o objetivo final, mas nunca vá até o seu limite. Ceda até uma parte e aguarde até que a outra parte tome uma ação. Dê o que a outra parte quer, sem tirar de jogo o que você quer também.

11

Crie uma conexão com a outra pessoa. Busque semelhanças ao seu redor e exponha que vocês pensam de forma muito semelhante, antes de apresentar suas ideias e propostas. Se você for ao escritório de um futuro parceiro de negócio, procure ao redor por algum certificado de faculdade, comente que estudou na mesma universidade, procure fotos de filhos ou viagens, e comente sobre seus filhos da mesma faixa etária ou quando você esteve também naquele outro país ou cidade. Busque por sinais de semelhança para desenvolver um vínculo emocional.

12

Saiba o momento de se retirar. Em ideias profundas e negociações de alto impacto, jamais faça valer-se de urgência e imediatismo. Estas negociações levam tempo para serem pensadas e, por isso, pressionar as pessoas é uma escolha errada. Ofereça aquilo que eles desejam e retire-se para que eles possam pensar a respeito de sua proposta. Se o que você apresentou faz sentido, este será o caminho mais rápido para a persuasão.

33 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR O SEU PODER DE PERSUASÃO E GANHAR VENDAS E NEGOCIAÇÕES

13

Por outro lado, apresse a decisão e faça parecer com que a outra parte precise decidir o quanto antes se quiser aproveitar a sua oferta, quando você estiver vendendo um item barato ou querendo algum comprometimento não duradouro. Crie a urgência quando seu foco for a quantidade e não a qualidade.

14

Use a escassez a seu favor. Quanto mais escasso um produto, serviço ou pessoa é, maior é o seu valor aparente aos demais. Quanto maior o seu valor, mais fácil é para persuadir alguém. Apele para a escassez por muita demanda e não por pouca oferta. Faça com que a pessoa tenha a impressão de que a qualquer momento poderá perder esta proposta incrível, pois outra pessoa com melhor senso de oportunidade virá e tomará isto dela.

15

Aparente ser confiante o tempo inteiro. Mesmo que você não tenha 100% de convicção, apresente-se e mantenha-se confiante durante todo o momento que estiver com a outra pessoa. Se você não tem certeza do que fala e transparece isto, por que a outra pessoa deveria ter certeza que esta parceria trará sucesso a ambas as partes?

33 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR O SEU PODER DE PERSUASÃO E GANHAR VENDAS E NEGOCIAÇÕES

16

Prepare-se previamente para os argumentos alheios. Conheça quais são os argumentos mais comuns sobre o que você está apresentando, e esteja pronto para responder todos os argumentos e dúvidas, e assim demonstrar total conhecimento sobre o que está falando.

17

Crie uma reputação a qual a outra parte queira manter intacta até o final da sua negociação. Se você quer que a outra pessoa mantenha a coerência, reforce que ela é reconhecida por todos como sendo uma pessoa coerente e em seguida faça o seu pedido. Se deseja que a pessoa seja justa, seja otimista, ou qualquer outra característica, reforce isso antes de apresentar as suas ideias. Ninguém gosta de perder uma boa reputação, principalmente se reconhecida por outras pessoas.

18

Introduza o seu tema de forma sutil na conversa, para perceber a receptividade ao tema. Quanto mais você se preparar, mais efetivo será na hora do pedido final.

33 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR O SEU PODER DE PERSUASÃO E GANHAR VENDAS E NEGOCIAÇÕES

19

Quando você introduzir o tema ou mesmo o seu pedido, observe as reações da outra pessoa. Mais importante do que o que elas falam, são suas reações faciais, linguagem corporal e até mesmo sua respiração. Todos esses fatores irão lhe mostrar de fato o que a outra pessoa está pensando, mesmo que a reação inicial tenha sido uma rejeição a sua oferta.

20

Escolha o ambiente e o momento perfeito para o pedido ou a apresentação final. No capítulo sobre a relação com pessoas, explicamos este quesito importantíssimo para a receptividade de suas propostas.

21

Mantenha a outra parte entretida durante o tempo inteiro. Uma pessoa entediada dificilmente irá se seduzir pelo o que você tem a apresentar. Mantenha a outra pessoa engajada na conversa o tempo todo. Olhadas ao relógio ou bocejos são sinais de que você precisa urgentemente mudar o rumo da conversa.

33 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR O SEU PODER DE PERSUASÃO E GANHAR VENDAS E NEGOCIAÇÕES

22

Demonize o argumento mais forte que existe contra você. Pegue o argumento mais comum e contundente e faça com que ele pareça estúpido e uma completa loucura. Ataque o que mais incomoda a outra parte, não fazendo rodeios sobre o que você acha desta opinião contrária. Fazer com que isto pareça estupidez ou loucura, é uma ótima maneira de eliminar o que poderia aniquilar você na negociação. Ninguém gosta de parecer estúpido ou maluco e este argumento será usado apenas em raras exceções contra você.

23

Cuidado com a sua linguagem. Utilize palavras como “nós” e “juntos”, ao invés de palavras como “você” e “eu”. Mostre que seus interesses são semelhantes, ao invés de ideias separadas.

24

Se você tiver evidências dos seus argumentos, use-os todos. Evidências de que sua ideia funciona na prática é a melhor maneira de demonstrar os benefícios que ela irá trazer a ambas as partes.

33 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR O SEU PODER DE PERSUASÃO E GANHAR VENDAS E NEGOCIAÇÕES

25

Apele para o lado emocional e para a vaidade da outra parte. Se a outra pessoa for uma pessoa emocional, apele para argumentos de como aquilo que você deseja pode afetar positivamente uma terceira pessoa a qual a outra parte tem grande apego emocional. Caso a outra parte tenha uma vaidade muito grande, demonstre como a sua proposta irá beneficiar a vida desta pessoa, ao invés de um outro terceiro interessado.

26

Jamais responda a um ataque de forma brava ou demonstrando algum tipo de desconforto. Quando for atacado, reconheça o ataque e mostre em um tom calmo de que você está confortável com ele. Responder bruscamente a um ataque, irá transmitir a sensação de que há alguma verdade nele. A melhor forma de se sair bem em um ataque é dizer algo bem-humorado. Você se posicionará como uma pessoa serena e de fácil convivência.

27

Um vez que você identifique que existe uma terceira pessoa com forte influência e opinião diferente da sua na jogada, não force suas ideias com a pessoa que você quer ouvir o “sim”. Sua melhor aposta com uma pessoa que é muito influenciada por outras, é tentando convencer estas outras pessoas, de modo que, mesmo que estas pessoas não concordem com você, eles ao menos terão medo de expressar essa visão fortemente.

33 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR O SEU PODER DE PERSUASÃO E GANHAR VENDAS E NEGOCIAÇÕES

28

Mantenha uma linguagem fluida e interativa. Um “sim” vem muito mais através do “como” você diz, do que através do “o que” você diz.

29

Sempre que possível foque seus esforços em mostrar e não em dizer. Não diga explicitamente o que você pensa e no que você acredita e porque os outros devem acreditar também. Em outras palavras, insinue, fale indiretamente e elogie fatos.

30

Passe uma imagem de autoridade. As pessoas possuem a tendência à acreditar em pessoas que tenham autoridade sobre algum assunto. Se você não tiver de fato um papel de autoridade, encontre alguém que tenha e refira-se a esta pessoa.

33 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ AUMENTAR O SEU PODER DE PERSUASÃO E GANHAR VENDAS E NEGOCIAÇÕES

31

Use o consenso sempre que possível. Costumamos construir nossas ideias a partir das ideias dos outros e dificilmente iremos contra o que a grande maioria julga ser o correto, quando não temos muita afinidade com o tema. Desta forma, mostre que o consenso popular ou pessoas com inteligência em seu ramo possuem a mesma opinião, de que a sua proposta ou produto trará grandes benefícios a esta pessoa. Este é o famoso efeito manada, se você está caminhando na rua e percebe que todas as pessoas estão correndo em direção a um lado, sem ao menos saber o que está acontecendo, você, instintivamente, não irá para o lado contrário.

32

Quando tudo falhar, apele para a reciprocidade. Estudos comprovaram que garçons aumentavam em 3% suas gorjetas quando levavam uma bala aos clientes, e os mesmos aumentavam em 14% quando levavam duas balas. Uma das chaves da reciprocidade é ser o primeiro a oferecer o favor. Então, quando tudo estiver se encaminhando para um declínio a sua proposta, ofereça um favor sem aparentes segundas intenções, para receber o que você deseja em um futuro próximo.

33

As crenças mais proeminentes e marcantes dos homens são aquelas impostas ou absorvidas por vontade própria sob condições altamente emocionais, quando a mente está receptiva. Ative sempre o lado emocional da outra pessoa.

LIVROS INDICADOS PARA APROFUNDAR O CONHECIMENTO

“As armas da persuasão”, de Robert B. Cialdini.
“Como fazer amigos e influenciar pessoas”, de Dale Carnegie.

AUTOAVALIAÇÃO

Em uma negociação, você coloca-se no lugar do outro para refletir e compreender o que a outra pessoa deseja?

10

PLANEJAMENTO ORGANIZADO

As pessoas que trabalham todos os dias sabendo que suas ações diárias estão as aproximando de seus sonhos e objetivos, trabalham com mais entusiasmo, mais dedicação e mais motivação, desta forma obtendo um desempenho diferenciado, com resultados muito melhores do que as pessoas que estão trabalhando sem ao menos ter convicção dos motivos pelos quais elas estão em determinado emprego ou empresa.

Pessoas de sucesso planejam, analisam, estudam e então, agem. Elas planejam suas horas, dias, semanas, meses e anos, sempre visando o atingimento de objetivos e realizações pessoais e profissionais. Elas planejam a conquista de dinheiro e a conquista do sucesso. Elas possuem metas claras e definidas, sabendo sempre ao certo em que período de suas vidas irão trabalhar ao máximo e em que período poderão aproveitar todos os frutos do trabalho duro. Elas planejam quais atividades precisam realizar diariamente para conquistar o que desejam na vida. Pessoas sem sucesso, deixam com que outras pessoas decidam por elas, deixam ao acaso, deixam que o destino e o horóscopo decidam suas vidas, e acabam por conquistar praticamente nada.

Os vencedores trabalham por propósito, com metas claras. Os perdedores trabalham por sobrevivência, sem nenhum plano claro para o futuro de suas vidas.

Se você busca aumentar a felicidade no seu dia-a-dia, tanto no lado profissional quanto no pessoal, comece a viver por propósito. Busque a realização de atividades que irão lhe aproximar de um objetivo maior, fazendo este parte de um plano de vida bem definido. Este é o segredo da felicidade das pessoas de sucesso.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu tenho claro em minha mente quando vou conquistar o que desejo e o que eu vou precisar fazer para chegar lá.*

”

Pensamento de um perdedor:

“ *Eu vou deixar a vida me levar, e um dia se tudo der certo eu conquisto o que desejo.*

”

8 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ ORGANIZAR O SEU PLANO DE VIDA E REALIZAR TODOS SEUS OBJETIVOS

1

Faça uma lista completa dos seus sonhos e principais objetivos. Enumere de um a um tudo o que você quer fazer, ter ou conquistar na vida. É muito importante que você comece a sua jornada com os objetivos em mente. Começar sem plano e sem foco, irá levar você a lugar nenhum.

2

Para cada um dos seus sonhos, liste quais são as etapas intermediárias que você terá que cumprir, mas que a longo prazo lhe levarão às conquistas que você deseja. Se você deseja conquistar R\$ 1 milhão, liste as etapas intermediárias, como: Atingir R\$ 50 mil, R\$ 100 mil, R\$ 300 mil, etc. Se você deseja ser campeão brasileiro de tênis, liste as etapas intermediárias, como: ser campeão de tênis da sua categoria no clube da cidade, campeão na sua cidade, no seu estado, na sua região, etc.

3

Para cada uma das suas metas intermediárias, e também a final, determine uma data para conquistá-las. Se uma data específica for muito difícil para definir, pelo menos trace como meta, um mês e ano específicos. Por exemplo: Atingir a marca de R\$ 50 mil em janeiro de 2020, R\$ 100 mil em outubro de R\$ 2020, R\$ 500 mil em setembro de 2021, e assim por diante.

8 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ ORGANIZAR O SEU PLANO DE VIDA E REALIZAR TODOS SEUS OBJETIVOS

4

Para cada um dos seus sonhos e objetivos finais, liste as atividades que você precisa realizar diariamente, semanalmente e mensalmente para conquistá-los. Se você quiser juntar R\$ 1 milhão de reais, liste o que você precisa fazer para chegar lá: aumentar sua renda, investir a longo prazo, diminuir seus gastos, trabalhar nas horas vagas, etc. Se você quiser ser campeão de tênis, liste o que você considera fundamental: treinar diariamente, ter um treinador dedicado, estudar técnicas de jogo, ver vídeos de grandes campeões, etc.

5

Agora que você possui seus objetivos listados, organizados em etapas intermediárias e com datas definidas, e também o que você precisa fazer para conquistá-los, estipule as datas e os números/valores detalhados para as atividades que lhe levarão ao topo. Por exemplo, se seu objetivo é conquistar R\$ 1 milhão, estipule as datas e valores para cada uma das metas intermediárias, como por exemplo: a partir hoje até a conquista dos R\$ 50 mil, eu vou reduzir em 10% meus gastos mensais, vou trabalhar por uma renda extra que me dê um aumento na receita mensal de 25% e vou investir mensalmente 25% da minha receita mensal total. Faça isso para todas as metas intermediárias até atingir a meta de R\$ 1 milhão. Seja realista com você mesmo e faça os cálculos para ter certeza que a matemática se encaixa com seu objetivo.

6

Se você quiser compartilhar suas metas com alguém, compartilhe com uma pessoa a qual você confia que poderá lhe ajudar, motivar e inspirar a atingir cada um dos seus objetivos. Falar sobre seus planos para todo mundo, é cientificamente comprovado, que reduz as suas chances de conquista em alguns pontos percentuais.

8 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ ORGANIZAR O SEU PLANO DE VIDA E REALIZAR TODOS SEUS OBJETIVOS

7

Revise sua lista de objetivos com as datas que você estipulou para conquistá-los e use sua imaginação e criatividade para pensar em o que você poderia fazer para reduzir o tempo de suas metas datadas para serem conquistadas em 6 anos, e transformar elas em metas para serem conquistadas em 6 meses. Pense nisso por uma semana se for necessário. Como você pode acelerar de forma significativa cada uma das suas metas para conquistar o que você deseja com muita antecedência? Sonhar alto vai lhe dar o mesmo trabalho do que sonhar baixo.

8

Não esqueça de celebrar as conquistas intermediárias. Este processo é fundamental no caminho para a conquista final. As conquistas intermediárias devem ser comemoradas com tanto entusiasmo, quanto será celebrada a conquista final. Se você não estiver empolgado no seu trajeto até o fim, existe uma grande chance de você desistir do seu fim no meio do caminho, ou não saber o que fazer quando conquistar o que um dia foi seu sonho.

LIVRO INDICADO PARA APROFUNDAR O CONHECIMENTO

“Quem pensa enriquece”, de Napoleon Hill.

AUTOAVALIAÇÃO

Você tem um plano definido para conquistar o que deseja?

11

FAMÍLIA, AMOR E FELICIDADE

Uma pessoa de sucesso entende o quão importante é ter ao seu redor outras pessoas que transmitam amor, felicidade, boas energias e motivação para que ela possa trabalhar com foco total na conquista de tudo o que ela deseja na vida, para então, poder desfrutar tudo isso com estas pessoas.

É importantíssimo conviver diariamente com pessoas que entendam e apoiem todas as decisões que você toma baseado em seu propósito de vida. Problemas na vida pessoal serão refletidos na vida profissional. É como um bola de neve. Isto irá diminuir a sua energia, sua inspiração, sua motivação e seu foco nos momentos que você mais precisa durante o trabalho.

Mais do que qualquer outra pessoa que andar com você, seu cônjuge é a pessoa mais importante que você tem a escolher na vida e por este motivo você deve tomar essa decisão com muito critério, se quiser conquistar o sucesso. Ter uma mente milionária, cuidando dos seus investimentos, apreciando a leitura e os estudos e trabalhando duro para conquistar o que você deseja, nunca dará certo ao lado de uma mente pequena que adora comprar no crédito, se entupir de dívidas, sair e beber tudo que consegue ao longo de toda semana, e que prefere a televisão aos livros. Os opostos se atraem, porém os opostos raramente constroem vidas extraordinárias juntos. Se você quiser uma vida medíocre, aceite o que vier. Se quiser uma vida extraordinária, seja criterioso nesta escolha.

A sua felicidade pessoal e profissional é muito importante para que você consiga conquistar cada vez mais. Já foi comprovado que pessoas que se sentem felizes de verdade, vão mais longe pois possuem melhor desempenho em atividades do cotidiano, como a criatividade, o pensamento analítico e a organização.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu serei um vencedor, se fizer com que as pessoas ao meu redor vençam também.* ”

Pensamento de um perdedor:

“ *Se eu vencer, já está de bom tamanho.* ”

14 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ MELHORAR A SUA RELAÇÃO FAMILIAR E AUMENTAR A SUA FELICIDADE

1

Dê valor ao seu cônjuge e entes queridos hoje mesmo. Diga “EU TE AMO”. Flores, poemas e cartões são sempre bem-vindos.

2

Se você tem filhos, hoje à noite beije-os dando-lhes boa noite e acrescente um “Você é tão especial e eu te amo por ser assim como você é”. Amanhã mesmo, escute e brinque com eles por um tempo como se você fosse o companheiro de brincadeiras novamente.

3

Diga a seus pais ou algum parente, pessoalmente ou por telefone, o quanto ele significa para você.

14 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ MELHORAR A SUA RELAÇÃO FAMILIAR E AUMENTAR A SUA FELICIDADE

4

Faça uma contribuição para algo ou alguém com o qual não exista um pagamento direto ou obrigação de retorno.

5

Se algo estiver lhe incomodando com seu cônjuge, filhos ou familiares mais próximos, a melhor solução é resolver isto o quanto antes através da comunicação. Chame a pessoa para uma conversa cordial e exponha o que lhe incomoda e como você imaginou que você mesmo pode melhorar, para que esta situação seja resolvida.

6

Em casos de conflito familiar, sempre chame a responsabilidade para você. Sempre pense no que você fez para que a situação chegasse no ponto que chegou e no que você mesmo pode fazer para melhorar. Culpar os outros só resulta em maiores atritos e mais brigas.

14 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ MELHORAR A SUA RELAÇÃO FAMILIAR E AUMENTAR A SUA FELICIDADE

7

Com os seus filhos, lidere pelo exemplo. Não exija que eles estudem, comam verduras e legumes e façam esportes, se você não faz nada disso. Seja o exemplo que você gostaria de ter tido quando você era uma criança.

8

Ao fazer seu planejamento, como descrito no capítulo anterior, adicione metas e objetivos para a sua vida pessoal. Deseje ser um parceiro melhor, um pai ou mãe melhor, um filho(a) melhor. Pense e liste o que você poderá fazer para ser melhor.

9

Inclua seu parceiro em suas decisões mais importantes. Se estiver pensando em mudar de emprego, em abandonar seu emprego e empreender, em mudar de cidade, estado ou país, ou qualquer decisão que irá impactar a vida desta pessoa, inclua a opinião dela como parte da sua decisão.

14 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ MELHORAR A SUA RELAÇÃO FAMILIAR E AUMENTAR A SUA FELICIDADE

10

Nem sempre seus pais entenderão suas motivações e seus desejos na vida, mas é importante que de qualquer forma você os ouça. Não ouça para tomar qualquer decisão baseado apenas na opinião deles, mas simplesmente pois eles possuem mais experiência de vida que você. Leve em consideração a experiência que eles trazem, mas balanceie sempre com a sua experiência, os seus objetivos e os seus sonhos para tomar uma decisão final.

11

Saiba que a sua felicidade, será a felicidade dos seus pais. Exceto em raríssimas exceções, seus pais só querem lhe ver feliz. Então não há motivos para acreditar que eles querem sabotar o seu sucesso. Eles apenas têm medo que você possa sofrer. Não perca suas energias em discussões ou brigas sem sentido com pessoas que te amam de verdade.

12

A melhor forma de conciliar trabalho e família é estipular horários para estar com a família e horários para estar focado no trabalho. Exceções e emergências podem ocorrer e você pode atender, mas quando estiver no trabalho foque suas energias no trabalho e quando você estiver com sua família, dê atenção e carinho a sua família. E-mails, mensagens de celular e notificações de trabalho estão proibidas nestes momentos. Ter um tempo de qualidade com a sua família será benéfico não apenas para a sua vida pessoal junto das pessoas que ama, mas também será benéfico para a sua vida profissional.

14 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ MELHORAR A SUA RELAÇÃO FAMILIAR E AUMENTAR A SUA FELICIDADE

13

Deixe todos os envolvidos cientes dos horários definidos para estar com a família e dos horários definidos para estar no trabalho. Ligações para conversas sem sentido e mensagens desnecessárias deverão ser evitadas a todo custo. Todos valorizam quem sabe valorizar, de verdade, o seu próprio tempo.

14

Faça contatos valiosos. Faça contatos e junte-se a pessoas que tenham a mentalidade que você admira. Pessoas de sucesso, atraem pessoas de sucesso. Se você quiser ser milionário, cerque-se de outros quatro milionários e você será o quinto. Uma das regras mais importantes para a conquista financeira é a aplicação da regra: “Você é a média entre as 5 pessoas com quem mais convive”. Conviva com pessoas de sucesso, se você quiser ser uma também.

LIVROS INDICADOS PARA APROFUNDAR O CONHECIMENTO

“Casais inteligentes enriquecem juntos”, de Gustavo Cerbasi.
“As 5 linguagens do amor”, de Gary Chapman.

AUTOAVALIAÇÃO

Você está ao lado de pessoas que lhe apoiam em suas maiores
decisões na vida?

12

MEDITAÇÃO E A FORÇA DA GRATIDÃO

Muitos acreditam que a prática da meditação e a rotina de agradecimento diário é uma grande bobagem, ou perda de tempo. A grande maioria dos que tem este pensamento, são os mesmos que nunca conseguiram e nunca vão conseguir nada grandioso na vida. E, se por acaso já conquistaram, terão isto apenas temporariamente, pois quem não sabe ser grato com o que tem, cedo ou tarde acaba perdendo isto.

A meditação irá relaxar a sua mente para os momentos que você mais precisa. Pessoas que praticam a meditação, possuem maior autocontrole, maior precisão no pensamento e consciência das suas ações. Em reuniões e negociações de alto impacto, você perceberá nitidamente a diferença entre uma pessoa que pratica a meditação e uma pessoa que não a pratica.

Além disso, é comprovado que a meditação desenvolve o cérebro, combate a ansiedade, a depressão e o estresse, impulsiona a saúde e o bem-estar, ajuda a superar hábitos ruins, aumenta a concentração, entre outros diversos benefícios como o auxílio na recuperação de doenças, dores e demais.

A prática do agradecimento diário transmite uma mensagem para o seu subconsciente de que você é uma pessoa de sucesso por tudo o que você tem e conquistou. Sem perceber você irá dormir melhor, ter mais energia, melhorar sua postura, seu diálogo e por consequência receberá mais respeito e admiração por parte das pessoas com quem convive.

A gratidão funciona como uma forma de blindagem, mantendo os pensamentos protegidos de emoções negativas como o arrependimento, a frustração e a decepção. Isso acontece porque o ato de se sentir grato faz com que a pessoa valorize seus acertos, tirando o foco das falhas e tropeços cometidos ao longo da vida.

Pesquisas comprovaram que as pessoas que consistentemente praticam gratidão tiveram uma série de benefícios físicos, psicológicos e sociais, como: sistemas imunológicos mais fortes, menor pressão sanguínea, mais energia e disposição, maior nível de emoções positivas, maior otimismo, entre outros.

A neurociência explica que a felicidade está diretamente relacionada com a gratidão: quando a pessoa se sente grata, ela ativa o sistema de recompensa do cérebro, trazendo uma sensação de bem-estar. Dessa forma, o cérebro entende que algo positivo está acontecendo e libera dopamina, um neurotransmissor que é responsável pela sensação de prazer. A dopamina é a substância que motiva as pessoas a irem em busca de seus objetivos e sonhos. Ela funciona como um ciclo de realização: quanto mais o indivíduo se sente feliz e realizado, mais seu organismo sente a necessidade de realizar outras metas. E quanto mais esse processo é reforçado, mais ele se desenvolve no corpo. Exercitar a gratidão, portanto, eleva os níveis de emoções positivas, vitalidade e satisfação.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu crio a minha própria rotina, e nela permito sempre que um tempo para mim mesmo esteja presente. Se eu estiver bem internamente, estarei mais forte externamente.*

”

Pensamento de um perdedor:

“ *Eu não tenho tempo nem para almoçar, jamais terei tempo para meditação ou qualquer tipo de reflexão.*

”

14 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ INICIAR NA MEDITAÇÃO E AUMENTAR SEU PODER DE GRATIDÃO

1

Para substituir pensamentos críticos por gratidão, comece eliminando as origens dos seus pensamentos limitantes. Pensamentos como “eu não sou capaz”, “eu não consigo”, “eu não mereço” possuem uma origem. Reflita sobre os motivos de você ter estes pensamentos. Alguém lhe falou isso? Você cresceu com este pensamento? Recupere a origem destes pensamentos e elimine isto da sua vida. Você é capaz. Você merece. Você consegue.

2

Faça uma lista das 5 ou 10 coisas pelas quais você é grato em sua vida. Liste o motivo de você ser grato por cada uma delas. Leia esta lista diariamente, agradecendo com profundo sentimento cada um dos itens listados.

3

Agradeça também por todo o dinheiro que você já recebeu na vida, e que te permitiu sobreviver até o dia atual.

14 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ INICIAR NA MEDITAÇÃO E AUMENTAR SEU PODER DE GRATIDÃO

4

Agradeça cada situação aparentemente desfavorável que ocorrer durante o seu dia. Imagine sempre que essa situação ocorreu para lhe proteger de algo pior.

5

Sempre diga obrigado quando alguém lhe prestar um serviço. Você pagando ou não, sempre agradeça.

6

Crie o hábito de logo ao acordar, agradecer por estar vivo e saudável e agradecer por tudo o que você já conquistou: emprego, experiências, casa, carro, pertences, viagens, e por todas as pessoas que você ama e estão em sua vida. Você vai iniciar o dia muito mais feliz e disposto.

14 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ INICIAR NA MEDITAÇÃO E AUMENTAR SEU PODER DE GRATIDÃO

7

Diariamente, antes de dormir, escreva três sucessos seus no dia que passou. Pode ser uma compra, um negócio, um aprendizado, um amigo que encontrou, dinheiro que tenha recebido, um momento com alguém que você goste e admira, ou qualquer outra coisa. Agradeça por cada um deles sincera e profundamente.

8

Lembre-se: Seja grato por tudo o que você já tem, mas continue faminto, e sempre querendo mais.

9

Procure escolher sempre a mesma hora e o mesmo local para meditar. De preferência, pela manhã, encontre um local e um horário em que você consiga sentar confortavelmente e permanecer em silêncio.

14 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ INICIAR NA MEDITAÇÃO E AUMENTAR SEU PODER DE GRATIDÃO

10

Não se esforce muito para se concentrar. Meditar é como dormir. Se você ficar se esforçando, não irá conseguir. Relaxe seu corpo, respire e deixe fluir.

11

Tente respirar lenta e profundamente, para conseguir se acalmar e se conectar consigo mesmo. Comece a meditação com sete ciclos de respiração calma e profunda.

12

Para afastar os pensamentos externos, foque-se em sua respiração ou em um mantra, o qual você deverá repetir durante o período de meditação. Um ótimo mantra para começar é: “Eu vou conseguir!”.

14 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ INICIAR NA MEDITAÇÃO E AUMENTAR SEU PODER DE GRATIDÃO

13

O tempo de meditação, pode ser o tempo que você achar melhor. Idealmente entre 10 e 20 minutos. Mas se desejar, você pode começar com 1, 2 ou 5 minutos.

14

Não encare a meditação como uma das obrigações do seu dia, mas sim como um momento para você. Uma oportunidade para se conectar consigo mesmo.

LIVROS INDICADOS PARA APROFUNDAR O CONHECIMENTO

“As ferramentas dos Titãs”, de Tim Ferris.

“Poder sem limites”, de Tony Robbins.

AUTOAVALIAÇÃO

Você é grato de verdade por tudo que já conquistou na vida?

13

PROCESSO DE PRIORIZAÇÃO E A DECISÃO DEFINITIVA

O processo de priorização e decisão entre as infinitas opções que temos atualmente, talvez seja um dos mais difíceis, e também um dos mais importantes, passos rumo a riqueza e ao sucesso. Aonde morar? Em que País? Em que cidade? Em que bairro? Aonde trabalhar? Em que ramo? Em que atividade? Em que cargo? Trabalhar como empregado ou tentar abrir o próprio negócio? Procurar um sócio ou fazer tudo sozinho? Casar ou ficar solteiro? Começar uma dieta e academia ou manter o mesmo estilo de vida? Você tem certeza das suas respostas à todas essas perguntas? Você ao menos questiona suas decisões atuais? Reflete sobre elas? Decisões do passado ainda fazem sentido para você?

Essa grande quantidade de opções causa uma enorme dificuldade para a tomada de decisão. São tantas as opções que as pessoas acabam ficando paralisadas, sem poder de reação e sem assumir as atitudes que são necessárias para levá-las a conquista de seus sonhos e o objetivos. Decisões importantes como as mencionadas, acabam sendo adiadas para uma data futura, com as clássicas desculpas: “Depois do Natal eu vejo isto”, “Ano que vem eu começo”, “Na próxima segunda-feira eu início” e etc.

A grande maioria das pessoas adia o máximo possível decisões importantes que possuem o poder de mudar vidas, simplesmente pelo apego a famosa zona de conforto. A maioria prefere manter-se em sua zona de conforto e é por este motivo que a maioria das pessoas não possui grandes conquistas na vida. A maioria passa a vida inteira reclamando dos fatores externos que a fizeram ser quem elas são, mas a verdade é que elas não olham para os motivos internos que realmente a deixaram com nas condições que elas estão.

A grande maioria das pessoas, só toma uma atitude de mudança, quando algo de profundo impacto acontece em suas vidas, como uma tragédia familiar, uma demissão, um problema de saúde, um claro risco de vida, e outros fatores mais graves.

Diferentemente dessa grande maioria, as pessoas de sucesso se colocam sempre em primeiro lugar, e elaboram planos para determinar prós e contras de cada opção e definir o que é melhor para a vida delas. Elas não adiam. Elas decidem o mais rápido que podem. Sempre. Elas aplicam técnicas de priorização, que permitem enxergar o cenário completo com maior clareza e assim tomar melhores decisões. Além disso, elas têm a consciência de que caso uma escolha tenha sido feita erroneamente, nunca é tarde para mudar e escolher seguir por outro caminho.

Nunca se esqueça: Decisões tem consequências. Indecisões, mais ainda.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu tenho clareza dos meus valores e do que eu busco para a minha vida. Eu não tenho medo de assumir a tomada de decisão e mudar o que precisa ser mudado.*

”

Pensamento de um perdedor:

“ *Eu vou pensar nisso durante o próximo feriado.*

”

12 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ MELHORAR O PROCESSO DECISÓRIO EM SUA VIDA

1

É importante que você tenha suas prioridades sempre bem definidas, para que você possa tomar as melhores decisões. O que é mais importante para você, entre: carreira, dinheiro, família, amor, segurança, liberdade, etc. Faça uma lista dos valores os quais você considera importante e ordene-os por relevância para a sua vida. Faça essa lista para a sua vida como um todo, para a sua vida pessoal e para a sua vida profissional. Para a sua vida profissional, liste os valores como por exemplo: liberdade, motivação, relacionamento com colegas, cargo, dinheiro, ambiente, objetivos, respeito, felicidade, crescimento, aprendizado, etc. A cada decisão que tiver que tomar, leve sempre em consideração a ordem dos valores e como isto afeta a sua vida.

2

Quando você tiver uma decisão importante a fazer, aplique o seguinte processo: Pegue uma folha A4, trace uma linha no meio, coloque como título do lado esquerdo “Pontos positivos” e como título do lado direito “Pontos negativos”. Liste os pontos negativos e positivos que você tem em mente no momento. Deixe essa folha em um local acessível, e revise-a constantemente, fazendo novas anotações durante alguns dias. Após passado o período que você determinou para a decisão, leia em voz alta essa folha e você terá com clareza quais são os prós e os contras de uma determinada decisão. Coloque tudo na balança e decida o que você fará.

3

Pare de se preocupar com decisões passadas. Cada decisão é uma oportunidade de aprendizagem. Se você tomou decisões ruins no passado, pare de ficar pensando nisso infinitamente, com medo de tomar novas decisões.

12 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ MELHORAR O PROCESSO DECISÓRIO EM SUA VIDA

4

Saiba que a indecisão também é um decisão. Algo vai acontecer, você decidindo agir ou não. A diferença é que se você tomar uma decisão e agir, você controla a situação e não recebe como retorno o que o destino desejar.

5

Como em qualquer atividade, a prática leva à perfeição. Se você precisa tomar uma grande decisão, pratique a tomada de decisão com decisões fáceis e de menores consequências. Decida aonde jantar, o que vestir, qual filme assistir e assim por diante. Faça sua mente entender que você é do tipo de pessoa que decide as coisas.

6

Quando tiver uma decisão importante a fazer, determine um prazo para a decisão final e não adie isto por nada no mundo. Tenha o hábito de dar um prazo para cada uma das decisões que você precisa tomar. Jamais adie o prazo de alguma decisão. Se adiar prazos tornar-se um hábito, você nunca conseguirá ser uma pessoa decidida.

12 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ MELHORAR O PROCESSO DECISÓRIO EM SUA VIDA

7

Diariamente, antes de dormir, escreva três sucessos seus no dia que passou. Pode ser uma compra, um negócio, um aprendizado, um amigo que encontrou, dinheiro que tenha recebido, um momento com alguém que você goste e admira, ou qualquer outra coisa. Agradeça por cada um deles sincera e profundamente.

8

Visualize os resultados de cada opção. Visualize como será o melhor e o pior cenário, caso você tome a atitude que está pretendendo tomar. O melhor cenário é excelente como você imagina? E, se tudo der errado, o pior cenário, é tão ruim assim?

9

Pense sobre quem você quer ser e aonde você quer chegar na vida, quando for decidir. A sua decisão vai de encontro com o que você quer e com quem você quer ser? Ótimo, siga em frente. Se sua decisão vai contra isto, em breve você se arrependerá, se escolher ir por este caminho.

12 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ MELHORAR O PROCESSO DECISÓRIO EM SUA VIDA

10

Assuma sempre a responsabilidade por suas escolhas. Se você tomou uma decisão no passado e não foi bem sucedido, não coloque a culpa em qualquer outro fator externo (sócio, chefe, governo, presidente, crise, etc). Se não deu certo, você não fez dar certo por algum motivo. Veja aonde errou, e não cometa o mesmo erro novamente.

11

É normal ter muitas dúvidas. Quanto mais opções temos mais perdidos ficamos e menos ainda sabemos por onde começar. Se sua decisão passar por diversas opções, comece eliminando logo de cara algumas opções. Mais opções trazem uma maior probabilidade de indecisão e procrastinação.

12

Em último caso se a decisão não puder ser racional, siga os seus instintos. Sinta os sinais físicos, como sensações estranhas na barriga, dores de cabeça, moleza, procrastinação, e escute os sinais emocionais, como sentimentos de incerteza permanentes e agitação. Suas emoções sempre estão te dizendo algo poderoso. Instintivamente você sabe o que é melhor, passe a confiar na sua intuição.

LIVROS INDICADOS PARA APROFUNDAR O CONHECIMENTO

“Trabalhe 4 horas por semana”, de Tim Ferris.

“A arte da escolha”, de Sheena Iyengar.

AUTOAVALIAÇÃO

Você assume a responsabilidade completa pelas consequências das suas decisões?

14

A MÁQUINA CHAMADA SUBCONSCIENTE

O subconsciente é a poderosa “máquina” que vai lhe dar ideias e que vai liberar a sua criatividade enquanto você não está pensando ativamente nos seus objetivos. O subconsciente trabalha o tempo inteiro. Ele trabalha quando você está dormindo, quando você está descansando, se divertindo ou pensando ativamente em alguma outra coisa, não relacionada aos seus objetivos.

Usar o poder do subconsciente é fundamental para que você conquiste o sucesso, pois é nele que ficam armazenados seus desejos mais ardentes e seus pensamentos mais recorrentes. Uma pessoa de sucesso pensa na maior parte do tempo em seus objetivos e em como conquistá-los. Enquanto ela não está com o pensamento ativo em seus projetos, o seu subconsciente o estará, pois é nisso que ela foca a maior parte de seus pensamentos. Pessoas fracassadas só pensam e falam sobre problemas e em desculpas para não conseguirem o que desejam. Desta forma, o subconsciente interpreta essa informação como verdade, e reforça esse sentimento fornecendo cada vez mais razões e motivos para confirmar que elas não são capazes.

O subconsciente interpreta tudo que é enviado a ele, como verdade. Se você acha que pode, ele trabalhará duro para lhe entregar as maneiras para você conseguir. Se você acha que não pode, ele entenderá isso como verdade absoluta e apenas vai lhe dar mais argumentos para as suas desculpas por ser um fracassado. Se você deseja grandes conquistas, foque nisto como apenas mais uma meta atingível, e o seu subconsciente irá trabalhar por você.

O poder do subconsciente é usado por todas as pessoas que conquistam o sucesso. Todas alimentam suas mentes com otimismo, gratidão, boas energias e grandes conquistas. Enquanto elas descansam, o subconsciente trabalha para elas.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu ainda não tenho tudo o que desejo, mas tenho a mente que me levará a conquistar tudo isto.*

”

Pensamento de um perdedor:

“ *Eu jamais serei capaz de conquistar esses objetivos. Eu não nasci para vitórias deste tamanho.*

”

8 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ USAR O PODER DO SEU SUBCONSCIENTE PARA CONQUISTAR O SUCESSO

1

Diga a sua mente aquilo que você está tentando conquistar, e faça isso através da autossugestão.

2

Foque-se naquilo o que você deseja de verdade. Pare de focar naquilo que você não quer pra sua vida. Pare de reclamar e de fofocar e comece a mandar para a sua mente só aquilo que você deseja.

3

Pare de dizer “EU NÃO”. “Eu não posso..”, “Eu não tenho..”, “Eu não consigo..”. Pare de repetir e levar o seu subconsciente a crer que você não consegue, não tem ou não pode. Diga que você pode, que você consegue, e que você tem.

8 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ USAR O PODER DO SEU SUBCONSCIENTE PARA CONQUISTAR O SUCESSO

4

Magnetize na sua mente o sucesso através da gratidão. Seja grato por tudo que tem e a sua mente expandirá para você conquistar ainda mais.

5

Toda vez que você se deparar com um pensamento negativo, substitua-o rapidamente por uma frase positiva. Elimine pensamentos negativos, que apenas consomem a sua energia e lhe deixam cada vez mais ansioso.

6

Diga a sua mente o que você deseja, através da visualização criativa. Além de dizer a sua mente o que você quer, visualize-se já em posse e vivendo a vida que deseja.

8 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ USAR O PODER DO SEU SUBCONSCIENTE PARA CONQUISTAR O SUCESSO

7

Não é possível controlar por completo o seu subconsciente, mas é possível passá-lhe os planos, desejos e objetivos que desejamos concretizar. Faça isto através da escrita, da leitura, da fala. Transmita seus objetivos de todas as formas possíveis.

8

O subconsciente é mais suscetível à influência de impulsos de pensamento aliados a sentimentos ou emoções do que aos efeitos daqueles originados unicamente na porção racional da mente. Sendo assim, crie as emoções positivas necessárias para que seu subconsciente possa trabalhar por você.

LIVROS INDICADOS PARA APROFUNDAR O CONHECIMENTO

“Quem pensa enriquece”, de Napoleon Hill.
“O poder do subconsciente”, de Joseph Murphy.

AUTOAVALIAÇÃO

O que passa a maior parte dos seus dias na sua mente e em
seus pensamentos?

15

LIBERDADE PARA SEMPRE

Liberdade é uma das maiores conquistas que todos podemos ter. Mais do que dinheiro, as pessoas de sucesso desejam e buscam sempre a liberdade. Trabalham duro pelo dinheiro, para que então, o dinheiro gere mais dinheiro e assim elas conquistem a liberdade.

Liberdade significa fazer o que você quiser, trabalhar com o que você ama, estar apenas com quem você gosta, quando você quiser e aonde você quiser, sempre. Liberdade significa não precisar passar a vida inteira aturando chefes estúpidos, colegas de trabalho invejosos, pessoas falsas, e empregos mesquinhos. Liberdade significa viver mais feliz, acordar e ter vontade de sair da cama. Liberdade é passar os 7 dias da semana com alegria e energia, e não apenas 2 dias. Liberdade é pensar “Que ótimo, mais uma linda segunda-feira” e não “Nossa, mais 5 dias pela frente”.

Os grandes vencedores almejam sempre as duas maiores formas de liberdade: a liberdade financeira e a liberdade geográfica. Liberdade financeira significa não depender de um salário ou de um trabalho qualquer para conseguir pagar as suas despesas. Eles trabalham duro até conseguir uma renda passiva mensal, que seja superior aos gastos do mês. Liberdade geográfica significa poder viver em qualquer lugar do mundo, sem que você esteja preso a alguma cidade, país ou região.

Se você almeja viver alguns anos de sua vida viajando pelo mundo, você precisa dedicar suas energias para conquistar ambas formas de liberdade. Existem milhares de pessoas, não mais inteligentes que você, que já obtiveram essa conquista e estão aproveitando a vida, enquanto você passa dia após dia em um escritório aguentando falsidade, fofoca e mentiras.

Pensamento de um vencedor:

“ *Eu vou trabalhar duro e com inteligência por um período na minha vida, para que eu consiga conquistar minha liberdade definitiva e a partir deste momento, eu só farei o que eu quiser, aonde eu quiser e com as pessoas que eu quiser*

”

Pensamento de um perdedor:

“ *Eu preciso trabalhar durante 40 anos em um emprego que eu não gosto e com pessoas que eu não gosto, para poder me aposentar aos 65 anos de idade e viver a liberdade para sempre*

”

8 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ CONQUISTAR A SUA LIBERDADE TOTAL E DEFINITIVA

1

Para você conquistar a liberdade financeira, o primeiro passo é pura matemática.

Você precisa somar todos os seus gastos mensais, incluindo gastos fixos e estimativa de gastos variáveis, e o total do que você ganha sem necessitar de um trabalho, obrigatoriamente deve ser maior que esta quantia. Por exemplo, se seus gastos com moradia, luz, água, telefone, transporte, alimentação e lazer somem o valor de R\$ 5.000, você precisa de pelo menos R\$ 5.000 mensais de renda passiva para poder viver, sem precisar trabalhar. Para você largar tudo e viver de renda, o ideal é que sua renda passiva seja igual ou superior a 25% da soma total dos seus gastos, permitindo a você reinvestir um percentual do dinheiro recebido e garantir a força do seu investimento, reajustado pela inflação. Sendo assim, se você deseja largar seu emprego ou trabalho atual, faça isto apenas quando sua renda passiva estiver perto de R\$ 6.250.

2

Continuando a matemática, o segundo passo é calcular o quanto você precisa ter investido para que sua renda passiva gere a você R\$ 6.250 mensais. Para este cálculo, vamos usar um percentual mensal mais realista de 0,6%. Dependendo do momento do país e da sua habilidade com investimentos, é possível conseguir mais de 1% ao mês, sem grandes riscos. Porém, vamos trabalhar com um cenário conservador de 0,6% por mês. Isto significa que você precisa ter investidos um pouco mais do que 1 milhão de reais, para gerar os R\$ 6.250 de renda passiva que você precisa para viver.

8 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ USAR O PODER DO SEU SUBCONSCIENTE PARA CONQUISTAR O SUCESSO

3

Agora você deve estar se perguntando: como eu vou conseguir 1 milhão de reais?

Para o passo três, a matemática continua. Aqui entra uma maravilha financeira chamada JUROS COMPOSTOS. Você deve usar e abusar deste benefício. Os juros compostos vão lhe permitir conquistar 1 milhão de reais, sem que sua renda total acumulada ao longo dos anos tenha sido de 1 milhão de reais. Use alguma calculadora de investimentos disponível na internet (existem várias), para calcular quanto você vai precisar investir mensalmente, contando com juros de 0,6% mensais, para atingir a marca de 1 milhão de reais investidos, no tempo que você deseja. O resultado desse cálculo será o valor que você precisa investir todo mês, até que você consiga atingir a sua liberdade.

4

Agora sabendo exatamente quanto você precisa investir mensalmente para conquistar a sua liberdade financeira, planeje-se e invista todos os meses esta quantia. Faça o que for possível, para investir esta quantia todos os meses. Invista o que ganhar, e gaste o que restar, nunca o inverso.

8 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ USAR O PODER DO SEU SUBCONSCIENTE PARA CONQUISTAR O SUCESSO

5

Se atualmente você não tem condições financeiras de investir a quantia que você deseja para conquistar a liberdade financeira no tempo que você gostaria, você tem 3 opções:

1. Aumentar a sua renda mensal. Venda algum produto nas horas vagas, abra uma loja online, ofereça seus serviços a alguém ou use qualquer outro método para gerar renda. Se você quer mesmo sua liberdade, use as suas horas vagas para fazer dinheiro.
2. Cortar ou reduzir gastos mensais. Liste todos os seus gastos mensais e veja aonde você pode economizar para investir. Televisão a cabo? Aplicativos desnecessários? Refeições fora de casa? Roupas novas? Carro novo? Passeios em excesso? Veja o que não lhe traz resultados e você pode reduzir ou cortar e faça isso o mais rápido possível.
3. Aumentar o período para a conquista da liberdade financeira. Se você deseja conquistar sua liberdade em 10 anos, o investimento mensal que você precisará fazer é maior do que se você desejasse conquistá-la em 15 anos. Se é impossível aumentar mais ainda a sua renda e/ou reduzir os seus gastos, aumente o período para a conquista da sua liberdade e o valor que você precisará investir por mês automaticamente será reduzido.

6

Para garantir os seus investimentos intactos, sem retiradas durante o período que você planejou, tenha uma reserva de emergência. Use o seu 13º salário, ou alguma receita extra que você venha a receber e ao invés de gastá-la por completo, separe uma parte desta renda para a sua reserva de emergência.

Sempre que puder, aumente a quantia total desta reserva.

8 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ USAR O PODER DO SEU SUBCONSCIENTE PARA CONQUISTAR O SUCESSO

7

Quanto a liberdade geográfica, você pode conquistá-la antes mesmo de conquistar a sua liberdade financeira. Para isto, você precisa encontrar algum trabalho que permita a você operar suas atividades remotamente. Existem empresas que já oferecem este modelo *home office* de trabalho, onde você tem a liberdade para trabalhar aonde desejar, ao invés de fazer isto sempre dentro do mesmo escritório.

8

Se você quer a liberdade geográfica para poder viajar o mundo ou morar em outras cidades e países enquanto gera renda, mas não quer um emprego comum como o mencionado no item anterior, existem diversas possibilidades de ganhar dinheiro trabalhando através da internet. Você pode vender produtos físicos via e-commerce, pode vender produtos digitais, pode trabalhar com marketing digital, pode oferecer serviços de consultoria, serviços de *freelancer*, como: design, desenvolvimento de sites, fotografia, e muitas outras opções.

LIVROS INDICADOS PARA APROFUNDAR O CONHECIMENTO

“Trabalhe 4 horas por semana”, de Tim Ferris.
“Dinheiro: 7 passos para a liberdade financeira”, de Tony
Robbins.

AUTOAVALIAÇÃO

Com a vida que você tem hoje, você está no caminho para
conquistar a sua liberdade?

PARTE III



COMO GANHAR MUITO DINHEIRO



OS 3 GRANDES SEGREDOS DOS MILIONÁRIOS PARA
A CONSTRUÇÃO DE RIQUEZA

EMPREENDEDORISMO

O caminho mais rápido.

Dentre as possíveis maneiras para você ficar rico, consideramos o empreendedorismo como a mais importante de todas. É através do empreendedorismo que você terá a possibilidade de enriquecer em 3 anos, em 5 anos ou em até 10 anos. De outra forma, neste período, só seria possível se você ganhasse na loteria. Você nunca irá conhecer um empregado rico com 3 anos de carreira, nem com 5 anos, nem com 10 anos e raríssimos são os que ficam após 20, 30 ou 40 anos de carreira. Então, se enriquecer jovem é o seu desejo, você não tem outro caminho a não ser através do empreendedorismo. Esta é a única forma de você ter dinheiro e liberdade, antes que você chegue aos 40 anos de idade.

O empreendedorismo te permite enriquecer rápido, pois diferentemente de um emprego comum, empreendendo você não irá vender o seu tempo. Você irá vender algum bem material ou digital que lhe permitirá ganhar escala. Você irá ganhar dinheiro enquanto dorme e enquanto passa momentos com a família. Em um emprego comum sua hora tem um valor fixado, digamos de R\$ 25. Nem mesmo que você trabalhasse todas as horas do seu ano, você ficaria rico. O segredo para ganhar dinheiro é vender qualquer coisa, menos o seu tempo. O seu tempo é limitado, e isso é uma das únicas coisas que você nunca poderá mudar na vida.

Não queremos de forma alguma que você imagine que empreender seja fácil. Não é fácil e nem simples, mas é possível. E, ser possível, já é o suficiente para fazer com que você levante da cadeira e experimente a sensação de ser o dono do seu próprio negócio.

Para começar a empreender não é necessário ter 100 mil reais disponíveis para comprar um ponto de venda, montar um estabelecimento ou loja e iniciar algum tipo de venda. Você pode empreender com 10, 20 ou 100 reais. Por exemplo: com 10 reais você compra os ingredientes necessários para fazer algum doce (receita especial de família), com sua habilidade e o seu conhecimento você faz uma quantidade mínima do produto, cria uma página no Instagram/Facebook e inicia a divulgação, venda e entrega dos produtos para pessoas que moram perto a você. Desta forma você rapidamente pode transformar 10 reais em 50 reais, 50 reais em 500 reais e assim por diante. Falta de dinheiro não é desculpa para deixar de iniciar um projeto pessoal em suas horas vagas e experimentar a sensação de ser o dono do seu próprio negócio. É simples, basta querer.

Falta de tempo também não pode ser uma desculpa. Se você dorme 8 horas por dia e trabalha em um emprego durante 10 horas (contando almoço e locomoção), o que você faz com as outras 6 horas restantes no seu dia? E durante as 32 horas livres nos sábados e domingos? São, em média, 260 horas livres por mês. O que você faz com todas essas horas, que não tem tempo para iniciar um negócio próprio com um custo mínimo, como o exemplo citado?

Se você usa 260 horas por mês em seu próprio lazer, não reclame por falta de dinheiro. E nem tente dizer que outras pessoas tiveram sorte. Elas fizeram uso dessas incríveis 260 horas livres por mês, para estudar, trabalhar e se desenvolver ao máximo. Iniciaram projetos, deram errado, iniciaram de novo, fizeram parcerias, ajustaram os erros e enriqueceram. Não tem segredo. Não tem mistério. É o uso do tempo livre que diferencia uma pessoa de sucesso de um fracassado.

Obs.: Em 1 ano, são 3120 horas de tempo livre. Se você usa tudo isso para o seu lazer e para aproveitar a vida, abra uma agência de turismo, porque de entretenimento você entende!

Agora que você não pode mais colocar a culpa na falta de dinheiro e na falta de tempo, você vai colocar a culpa no quê? Falta de contatos? Idade? Região aonde você mora? Ok, vamos analisar cada um dos pontos.

Falta de contatos: Se o seu produto é bom, ou se você é ótimo em marketing ou se você entende de vendas, você não precisa de nenhum contato pra ganhar escala e vender o seu produto para muita gente. Ter contatos no seu ramo de atuação, ajuda sim. Porém, não é impeditivo para você iniciar e ter seu sucesso. Se você estudar o seu ramo, estudar sobre o seu produto, sobre os seus concorrentes, sobre o seu mercado e se dedicar a aprender as melhores técnicas de marketing e vendas, não existem barreiras que podem impedir você de conquistar o que você deseja. Os contatos vão aparecer ao longo da jornada. Se o que você vende é bom, você será convidado a participar de eventos, palestras e reuniões onde irá conhecer grandes empresários e pessoas de sucesso no seu ramo. Você precisa iniciar para chegar lá. Apenas isso.

Muito jovem ou muito velho: Existem centenas de empresários que iniciaram com menos de 20 anos e outras centenas que iniciaram com mais de 50 anos e hoje são bilionários. Isso mesmo, bilionários com “b”. Idade é mesmo uma desculpa para você não conseguir nem 1 milhão sequer ou é mais uma desculpa inventada na sua mente?

Região aonde você mora: Com o avanço da tecnologia e da internet, morar em uma região afastada da grande maioria da população não é mais uma desculpa aceitável para não ter sucesso no mundo dos negócios. Você pode vender através da internet estando em qualquer lugar do Brasil ou do mundo. Você não precisa morar em São Paulo, para conseguir vender produtos para pessoas que moram em São Paulo. More você no Oiapoque ou no Chuí, você pode vender para qualquer pessoa em qualquer lugar do planeta se você possuir um bom produto, fizer algumas fotos, uma boa descrição e divulgar através de plataformas de vendas como o Mercado Livre, ou mesmo pelas redes sociais, através do Facebook e do Intagram.

Tem alguma outra desculpa que não esteja neste grupo das maiores desculpas para não abrir um negócio? Mande um e-mail para gcoineduardo@gmail.com. Queremos conhecer a sua história e ajudá-lo a sair do buraco.

Agora que você conseguiu quebrar alguns dos paradigmas que são passados de geração em geração por uma sociedade que não quer te ver empreendendo, mas sim atrás de uma mesa servindo à grandes empresas e ao governo, vamos entender na prática como você pode começar o seu próprio negócio e ter sucesso.

12 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ COMEÇAR A EMPREENDER

1

Decida qual será o seu nicho de mercado.

O primeiro passo é você decidir, baseado nos seus interesses, nas suas habilidades e aptidões, e no que você imagina para a sua vida, qual será o seu ramo de atuação. Essa pode ser a decisão mais importante da sua vida. Se você quer o sucesso, você deverá se dedicar alguns anos a este trabalho e se você escolher algo que não faz o seu coração bater mais forte, você irá se arrepender dessa decisão no futuro. Você, melhor do que ninguém, sabe quais são os seus maiores interesses e em quais atividades você se destaca da multidão. Siga por este caminho. Arriscar em um área que você não conhece e não possui nenhum tipo de habilidade, apenas porque algum conhecido obteve sucesso, irá frustrar você em pouco tempo.

2

Aprofunde o conhecimento para entender como você pode faturar com isto.

Busque informação sobre o tamanho da demanda deste mercado, aonde está a oferta, quem são os concorrentes, quais são as necessidades não atendidas, quais são os maiores desejos e os maiores medos do público consumidor. Procure como você pode preencher espaços deixados por outras empresas ou como você pode encarar as existentes de frente. A melhor maneira de descobrir sobre o seu mercado, é perguntando a seus futuros clientes. Crie alguns questionários, e distribua isto de alguma forma. Seja através da presença física ou através da internet. A pesquisa de mercado é tudo para descobrir aonde você pode faturar. Ninguém melhor do que o seu próprio cliente para te dizer o que ele compraria ou não.

12 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ COMEÇAR A EMPREENDER

3

Estude sobre outras empresas de sucesso.

Após decidir o seu ramo de atuação e o seu modelo de negócios, seja vendendo para outras empresas ou diretamente para pessoas, através de um local físico ou pela internet, pesquise como fazem outras empresas. Pesquise como funciona a dinâmica das empresas que já fazem o que você está se propondo a fazer. Não estamos falando apenas de concorrentes diretos, mas também outras empresas em outras cidades, estados ou países. Se tiver dúvidas, mande e-mails para estas empresas e peça ajuda. Explique que você está começando em outra cidade e gostaria de conversar com o dono do negócio por alguns minutos. Ofereça algo em troca. Alguma forma de divulgação, parceria, inovação ou conhecimento que você obteve neste período inicial. Use o que você tiver como moeda de troca, para obter informações valiosas sobre como operam as empresas no seu ramo.

4

Estude sobre vendas.

Esse é o pilar número 1 dentro de uma empresa e você precisa dominá-lo. Você pode contratar alguém no futuro para liderar a área de vendas da sua empresa, mas no início seja você o responsável por entender todo o mecanismo de vendas da sua empresa. Sem vendas, não existe uma empresa. Se você tem o melhor produto e a pior estratégia de vendas, você vai quebrar. Estude muito sobre abordagens e estratégias de vendas para outras empresas e para o consumidor final. Estude sobre as melhores estratégias de vendas no seu ramo em específico. Estude como a empresa número 1 na sua área faz para vender tanto. Quais canais de vendas ela utiliza? Como ela oferece o produto? Qual estratégia para ganhar da concorrência? Produto? Preço? Parcerias? Estude a fundo sobre vendas. Não inicie um negócio, sem ao menos dominar o básico sobre vendas.

12 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ COMEÇAR A EMPREENDER

5

Estude sobre marketing.

Após dominar as estratégias de vendas, ou ao menos ter uma base inicial para começar a operar, estude sobre as estratégias de marketing. Como você deve se comunicar com o seu público-alvo para atingir a maior clientela possível? Quais são os gatilhos mentais que fazem seus potenciais clientes se tornarem clientes? É através do marketing que o seu negócio ganhará escala regional, nacional e até mesmo mundial, ou ficará eternamente dentro seu bairro de origem.

6

Estude sobre seus concorrentes.

Faça uma pesquisa mais profunda sobre os pontos fortes e os pontos fracos dos seus concorrentes. Se você tiver condições financeiras, compre o produto que seu concorrente vende para você conhecer como é a experiência de venda, de entrega e de uso do produto. Desta forma você irá aprender na prática o que pode ser melhorado e o que pode ser aproveitado, tanto da experiência completa, quanto do próprio produto.

7

Aprenda tudo o que você conseguir sobre os produtos que irá vender.

Conheça quais são as dúvidas comuns dos clientes, as dificuldades, as principais características e qualquer outra peculiaridade que existir sobre produtos idênticos aos seus. Se o seu produto for uma inovação e não existir algum semelhante para você basear a sua pesquisa, pesquise sobre os produtos que resolvam o mesmo problema que o seu produto pretende resolver.

12 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ COMEÇAR A EMPREENDER

8

Estude sobre a sua principal plataforma de vendas.

Como as outras empresas vendem através dessa plataforma? Que estratégias elas utilizam? Como é a linguagem usada para se comunicar com os clientes? Quais campanhas ou promoções obtiveram maiores resultados? Quais são as barreiras de entrada para uma nova empresa/produto? Existem intermediários? Existem custos extra? Faça um levantamento de como você pode extrair ao máximo os benefícios desta plataforma. Se existem pessoas e empresas utilizando-a, existem estratégias e boas práticas que você pode replicar.

9

Converse com pessoas que já empreendem no seu nicho de mercado.

Tente contato com algum empreendedor que tenha experiência comprovada no ramo de atuação, o qual você pretende ingressar. Não aborde-os pedindo ajuda, aborde-os oferecendo ajuda e desta forma você poderá ter a atenção destas pessoas, para tirar as dúvidas que você possui. É importante que você conheça os melhores caminhos e atalhos, para economizar tempo e dinheiro na sua jornada empreendedora. Essas pessoas, detêm este conhecimento.

12 AÇÕES PRÁTICAS PARA VOCÊ COMEÇAR A EMPREENDER

10

Leia a biografia de alguém que fez o que você quer fazer e obteve sucesso.

Caso você não consiga contato com nenhum empreendedor na sua área, faça bom uso de biografias para estudar sobre a história de vida e de carreira das pessoas de sucesso no seu mercado. Mesmo histórias do passado trazem lições valiosíssimas de hábitos de sucesso, liderança e sabedoria que você deve conhecer. Caso você tenha conseguido contato com outros empreendedores, não deixe de ler também biografias de grandes nomes de sucesso.

11

Decida qual é o seu público-alvo e fale com ele.

Antes de iniciar, aprofunde o conhecimento, até então superficial, sobre o perfil de compra do seu principal tipo de consumidor. Qual é a faixa-etária do seu público? Qual a classe social? Qual o gênero? Aonde moram? O que fazem? Como usam as horas de lazer? Aonde trabalham? Quais as ambições de vida? Quais os maiores desejos? Quais as principais necessidades? Quais são as suas aflições e seus medos? Faça um mapa completo sobre o seu cliente para definir a “persona” final que será o modelo de pessoa no qual todas as suas campanhas de marketing e vendas irão se basear.

12

Comece!

Você não é pago pelo o que você sabe. Você é pago pelo o que você faz com aquilo que sabe. Saber tudo e ficar parado, não vai mudar a sua vida. Comece o quanto antes. Comece hoje mesmo!

OBSERVAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO

Neste capítulo voltado ao empreendedorismo, consideramos apenas pessoas comuns, com carreiras comuns e vidas comuns. Profissões como jogador de futebol, músicos ou pessoas da televisão e do cinema não fazem parte dos números citados ao longo do texto. Desconsideramos essas profissões pois todas somadas correspondem a meros 0,001% da população. Porém, se você tiver o sonho de ser um destes profissionais, esforce-se ao máximo e se você tiver talento e sorte poderá enriquecer jovem, como um empreendedor.

Antes de encerrar o tópico sobre empreendedorismo, gostaríamos de salientar que também é possível enriquecer através de uma carreira promissora em uma ou mais empresas de sucesso. Diretores, vice-presidentes e presidentes geralmente são sim, muito ricos. Apesar do fato de todos terem pelo menos uns 20 anos de carreira prévia, até conquistarem essas posições, estando nelas eles são capazes de gerar uma renda muito alta, pelo fato de que suas horas passam a valer muito dinheiro. Abaixo enumeramos algumas dicas importantes para quem gostaria de enriquecer possuindo uma carreira, e não um negócio.

A seguir apresentamos as 20 atividades, tarefas, hábitos e práticas que vão lhe ajudar a enriquecer através de uma carreira corporativa.

20 AÇÕES PRÁTICAS QUE VÃO LHE AJUDAR A ENRIQUECER ATRAVÉS DE UMA CARREIRA CORPORATIVA

1

Investir pelo menos 20% da sua renda mensal durante toda a sua carreira.

2

Trabalhar ao longo de, no mínimo, 20 anos no mesmo ramo, profissão ou empresa.

3

Buscar conhecimento e aprendizado constante ao longo de toda a carreira.

20 AÇÕES PRÁTICAS QUE VÃO LHE AJUDAR A ENRIQUECER ATRAVÉS DE UMA CARREIRA CORPORATIVA

4

Fazer pós-graduações voltadas a impulsionar sua carreira a posições mais elevadas.

5

Ter um plano de carreira bem definido, sabendo exatamente o que você precisa fazer para chegar nas posições mais altas da empresa que você trabalha.

6

Trabalhar em um ramo de negócio que você gosta, que te faça feliz e que você tenha alguma habilidade para ser capaz de se destacar dos demais colegas e pares de profissão.

20 AÇÕES PRÁTICAS QUE VÃO LHE AJUDAR A ENRIQUECER ATRAVÉS DE UMA CARREIRA CORPORATIVA

7

Trabalhar em uma empresa que valoriza as pessoas e o crescimento profissional de cada colaborador.

8

Ter um chefe que possua o mínimo de admiração e respeito por você, e que isto seja recíproco.

9

Possuir uma grande rede de contatos profissionais e ampliá-la constantemente.

20 AÇÕES PRÁTICAS QUE VÃO LHE AJUDAR A ENRIQUECER ATRAVÉS DE UMA CARREIRA CORPORATIVA

10

Saber vender o próprio peixe. Saber valorizar os seus pontos fortes e como resolver os pontos fracos.

11

Estabelecer metas bem definidas para que você possa ter uma evolução constante de carreira e de salário.

12

Ter ao menos um mentor, em uma posição maior do que a sua, dentro da empresa onde você trabalha.

20 AÇÕES PRÁTICAS QUE VÃO LHE AJUDAR A ENRIQUECER ATRAVÉS DE UMA CARREIRA CORPORATIVA

13

Arriscar em alguns momentos da carreira. Você vai precisar chamar a responsabilidade para fazer alguns trabalhos e apresentações, mesmo sem ter a certeza se fará um ótimo trabalho. Quem se esconde, não se destaca. Quem não se destaca, não progride na carreira.

14

Aprender a liderar. Não existe profissional que ganhe bem dentro de uma empresa, que não seja um líder. Se você não souber liderar, jamais assumirá as posições de destaque, que são as que pagam acima da média.

15

Ter comprometimento com a empresa, com seus colegas, chefes e subordinados. Profissionais descomprometidos não são respeitados e assim não evoluem dentro da empresa.

20 AÇÕES PRÁTICAS QUE VÃO LHE AJUDAR A ENRIQUECER ATRAVÉS DE UMA CARREIRA CORPORATIVA

16

Ser sempre proativo. Entregue mais do que lhe pedem e ofereça ajuda a outros colegas, sempre que puder.

17

Não ter medo de assumir novas responsabilidades. Para você crescer, você terá que aprender a assumir novas responsabilidades ao longo de toda a carreira. Se quiser fazer a mesma coisa pra sempre, nunca você irá crescer dentro de uma empresa.

18

Pedir feedback e aceitar críticas. Se na sua empresa os líderes não possuem o costume de dar feedback aos colaboradores, peça mesmo assim. A única forma de melhorar, é sabendo o que não está bom. Ninguém melhor do que seus chefes e colegas para lhe dizerem o que você deve manter fazendo, o que você deve parar de fazer e o que você deve fazer diferente. Não tenha medo das críticas que virão.

20 AÇÕES PRÁTICAS QUE VÃO LHE AJUDAR A ENRIQUECER ATRAVÉS DE UMA CARREIRA CORPORATIVA

19

Saber a hora de se afastar de certos colegas. Colegas que passam o tempo inteiro reclamando e falando mal dos outros, do trabalho e da empresa são péssimas companhias.

20

Saber a hora de pedir aumentos e promoções. Não fique estagnado por 3 anos consecutivos em sua carreira. Se você manteve um ótimo rendimento por 2 anos seguidos, peça por uma recompensa financeira e/ou profissional. Após o pedido, aguarde por até 1 ano para que você receba o que pediu. Se não receber, procure algum lugar que irá lhe valorizar. Não aceite um chefe que irá lhe enrolar a vida inteira.

LIVROS INDICADOS PARA APROFUNDAR O CONHECIMENTO

“Trabalhe 4 horas por semana”, de Tim Ferris.
“Oportunidades Disfarçadas”, de Carlos Domingos.
“A estratégia do oceano azul”, de W. Chan Kim e Renée
Mauborgne

AUTOAVALIAÇÃO

Qual o principal problema que a sua empresa/produto irá
resolver?

INVESTIMENTOS

O caminho garantido.

Aprender a investir e ter o hábito de separar parte dos seus rendimentos mensais para aplicar em investimentos inteligentes é o que vai diferenciar a sua vida com relação a vida do resto das pessoas. Investir é o grande diferencial entre quem fica rico de verdade e quem permanece pobre para sempre. Investimento é o grande segredo tanto de empreendedores, quanto de empregados que conquistaram a liberdade financeira.

Investir, como muitos imaginam, não significa aplicar o dinheiro na bolsa de valores e ficar todos os dias fazendo transações, mudando de ação em ação. Isso é especulação, e não é recomendado para iniciantes quem quer ganhar dinheiro com investimentos. Esta prática é contra indicada pelos maiores investidores do mundo, Warren Buffett, Ray Dalio e Benjamin Graham. Então, pense bem antes de iniciar esta prática, se você receber uma proposta tentadora para realizar este tipo de atividade.

Segundo essas lendas financeiras, especulando o mercado você fará transações diárias e pode até ganhar dinheiro no curto prazo, mas será difícilimo que você ganhe mais do que um índice de ações a longo prazo. E, para que você invista em um índice de ações, basta uma compra uma única vez, ou um aporte mensal, apenas uma vez por mês. Não existe a necessidade de passar dias e horas na frente de um monitor observando diversos gráficos e análises financeiras. Isto permite a você ter liberdade para atuar em outras atividades, sem necessitar passar o dia inteiro sentado na frente de uma tela de computador comprando e vendendo ações.

Não vamos entrar em detalhes técnicos neste livro, mas você precisa ter este conhecimento para entender que não existe mágica e nem dinheiro fácil e rápido quando se trata de investimentos. O que existe é um planejamento e uma dedicação recorrente no presente para que no futuro o seu dinheiro gere muito dinheiro para você.

Para iniciar a investir você precisa entender alguns conceitos básicos, e um dos principais é a diferença que existe entre renda fixa e renda variável e qual o melhor tipo de investimento para o seu perfil como investidor. Para ajudar você neste assunto, vamos detalhar cada um deles.

Aplicações de renda fixa são as aplicações nas quais você sabe no momento em que está investindo, quais são os cálculos aplicados para gerar o rendimento que você irá obter e assim, você consegue ter um retorno previsível do rendimento total para a quantia investida. As aplicações em renda fixa são consideradas como uma forma de investimento conservador e muito seguro, porém não estão imune totalmente a perdas. São indicadas a investidores conservadores e investidores que estão iniciando no estudo da área financeira e no mundo dos investimentos.

As aplicações em renda fixa:

1. CDB ou Certificados de Depósito Bancário;
2. LCI ou Letras de Crédito Imobiliário;
3. LCA ou Letras de Crédito do Agronegócio;
4. CRI ou Certificado de Recebíveis Imobiliários;
5. CRA ou Certificado de Recebíveis do Agronegócio;
6. Debêntures;
7. Títulos Públicos como o Tesouro Direto;
8. Fundos de renda fixa;
9. Poupança (entre todos é o que possui menor rentabilidade).

Aplicações de renda variável são aplicações nas quais você não tem como saber previamente qual será o comportamento futuro e se isto vai acarretar em uma perda parcial do dinheiro investido ou de um lucro muito significativo. A renda variável é a categoria de investimentos que possui maior oscilação, tendo seus rendimentos imprevisíveis. Você pode tanto perder dinheiro no curto prazo, como pode ganhar muito mais do que um rendimento de renda fixa. Ao investir em aplicações de renda variável saiba que a tendência e o percentual de rendimento do passado, não correspondem ao que estas aplicações irão render no futuro.

A renda variável sofre impacto direto de simples notícias diárias do mundo dos negócios e principalmente, notícias e acontecimentos na política nacional e mundial. Uma breve fala infeliz de algum presidente ao redor do mundo, pode acarretar em grande impacto nos investimentos de renda variável em um curto prazo.

A renda variável é recomendada para investidores mais agressivos, que já tenham um conhecimento mais avançado do funcionamento da máquina econômica e não tenham medo de perdas no curto prazo. Se você for um investidor agressivo que procura por aplicações de renda variável, não se esqueça do lema máximo deste tipo de renda: Na baixa, quando todos estiverem vendendo, você compra. Na alta, quando todos estiverem comprando, você vende.

As aplicações em renda variável:

1. Ações
2. Opções
3. Contratos Futuros
4. Minicontratos
5. Fundos de ações

A grande maioria das pessoas se enquadra em um perfil conservador e aplica todo o seu dinheiro na renda fixa. Este não é o caso dos maiores investidores do Brasil e do mundo. Em sua grande maioria, estes investidores sabem da importância em correr riscos para obter retornos elevados, e então, diversificam suas carteiras de investimentos em aplicações de ambas as categorias.

Para descobrir qual é o seu perfil de investimento, faça um teste gratuito em algum site na internet, como por exemplo: https://www.economus.com.br/teste_perfil_investidor/. Você precisa responder a apenas algumas perguntas sobre o seu conhecimento e os seus objetivos para obter como resultado o perfil que mais se aproxima com o seu atual momento de vida. É importante que você conheça o seu perfil como investidor, para sentir-se confortável com as decisões de investimentos que irá tomar daqui pra frente.

A seguir apresentamos os principais conceitos e dicas sobre investimentos que você precisa conhecer se quiser enriquecer de forma garantida.

OS 21 PRINCIPAIS CONCEITOS E DICAS SOBRE INVESTIMENTOS QUE VOCÊ PRECISA SABER PARA ENRIQUECER

1

O poder dos juros compostos.

Todas as aplicações de renda fixa e fundos de investimentos são remuneradas com os juros compostos. Diferente dos juros simples, calculados apenas sobre a quantia investida, os juros compostos incidem sobre os juros acumulados ao longo do tempo. Eles são os famosos “juros sobre juros”, produzindo um efeito bola de neve com o seu dinheiro. Os juros compostos são os grandes aliados dos investidores, que investem a longo prazo visando a conquista da liberdade financeira. Nos primeiros anos o crescimento do investimento é pequeno, mas com o passar dos anos, o valor só aumenta. Como já disse Albert Einstein: “os juros compostos são a força mais poderosa do Universo”.

2

Não perca dinheiro.

Evite investimentos especulativos ou obscuros, que você não tenha muito conhecimento a respeito. Fuja de investimentos milagrosos que prometam um elevado retorno no curto prazo. Esses são os famosos “caça-bobo”. Veja a tabela a seguir, que mostra o quanto você precisará de rendimento futuro apenas para recuperar uma eventual perda inicial:

SE VOCÊ PERDER	PRECISARÁ GANHAR
5%	5%
10%	11%
15%	18%
20%	25%
25%	33%
40%	67%
50%	100%
75%	300%
90%	900%

OS 21 PRINCIPAIS CONCEITOS E DICAS SOBRE INVESTIMENTOS QUE VOCÊ PRECISA SABER PARA ENRIQUECER

3

A grande importância da diversificação.

A diversificação nos investimentos é uma ação necessária para quem deseja reduzir o risco de sua carteira e proteger o seu patrimônio. Além de disso, diversificar pode ser a melhor maneira de expor sua carteira a alguma forma de risco para aumentar sua rentabilidade total. É importante que você não invista tudo em uma mesma aplicação, tanto para não correr o risco de perder tudo caso venha a ocorrer um cenário catastrófico com a sua escolha, quanto para possuir um número maior de aplicações distintas, aumentando assim as suas probabilidades de acertar em cheio em algum investimento. Diversifique entre renda fixa e renda variável, entre mercados e entre empresas distintas.

Diversifique entre investimentos conservadores, investimentos com maior liquidez, investimentos atrelados à inflação e investimentos de pequeno, médio e alto risco.

4

Diversificação entre rendas.

Baseado na análise do seu perfil como investidor, defina um percentual para aplicar em renda fixa e em renda variável. É muito comum que iniciantes optem por dividir suas aplicações entre 70% em renda fixa e 30% em renda variável, ou de forma mais conservadora, 80% em renda fixa e 20% em renda variável. Opte pelo que você se sinta mais confortável. Se você for extremamente conservador, avesso a riscos e não se importar em manter uma rentabilidade menor para garantir uma maior segurança nos seus investimentos, não há problemas em aplicar 100% em renda fixa.

OS 21 PRINCIPAIS CONCEITOS E DICAS SOBRE INVESTIMENTOS QUE VOCÊ PRECISA SABER PARA ENRIQUECER

5

Calcule os custos de cada investimento.

Antes de aplicar o seu dinheiro em qualquer investimento através de qualquer instituição, faça o levantamento dos custos desta aplicação, como: taxas de performance, taxas de administração, taxas de custódia, imposto de renda e etc.

6

Faça o balanceamento da sua carteira de investimentos.

Na hora de balancear a sua carteira de investimentos, deixe o seu emocional de lado. Se o mercado está subindo e o percentual de aplicação em renda variável da sua carteira superou o limite com relação ao percentual pré-estabelecido, você ficará tentado a investir mais ainda em renda variável ou até mesmo “criar” um novo percentual de divisão para a sua carteira. Nos investimentos, esta é a coisa errada a se fazer. Se o mercado está subindo em ritmo acelerado, o correto é vender uma parte até que sua carteira volte a ter o percentual estabelecido previamente por você. Por exemplo, se você se sente à vontade aplicando 70% dos seus investimentos em títulos do governo e 30% em ações. Se o mercado acionário subir e você passar a ter 65% em títulos e 35% em ações, venda o suficiente de seus recursos investidos em ações para “acertar” novamente seu alvo 70-30. O segredo é fazer estes acertos de acordo com um cronograma previsível e paciente, não tão frequentemente que o enlouqueça e não tão raramente que você fique muito distante de seus alvos. O ideal é que você faça um balanceamento de sua carteira 2 vezes por ano, em datas pré-estabelecidas por você. Através dessa mecânica simples, você criará automaticamente o hábito saudável de comprar na baixa e vender na alta, lema principal de grandes investidores mundo afora.

OS 21 PRINCIPAIS CONCEITOS E DICAS SOBRE INVESTIMENTOS QUE VOCÊ PRECISA SABER PARA ENRIQUECER

7

Fuja da poupança.

Essa regra é simples. A poupança é o investimento com o menor retorno que existe no mercado. Se desejar algo melhor que a poupança com o mesmo risco, aplique no Tesouro Selic.

8

Aplique até 10% de seu capital em um investimento com alto potencial de retorno.

Procure por aplicações que possibilitam o famoso potencial 5-1. Investimentos com alto potencial de crescimento e risco de exposição a perdas não são tão altos. Apesar destes investimentos possuírem riscos mais elevados do que a renda fixa, são estes os que podem multiplicar o seu dinheiro em muitas vezes. Os ricos estão sempre caçando estes investimentos, onde para cada R\$1 aplicados eles projetam receber em retorno R\$5. Em investimentos deste tipo você pode errar 80% das vezes e mesmo assim não perderá dinheiro. Mesmo sendo capaz de acertar em apenas 20% dos casos, você mantém o seu capital investido intacto. Se você for um pouco mais agressivo e não se importar com perdas a curto prazo, projetando grandes ganhos mais a frente, aumente sua exposição dos 10% sugeridos a até 20% do seu capital.

9

Se for investir em ações, aplique através de uma estratégia.

Se você optar por investir uma parte do seu capital através de ações, defina uma estratégia de investimentos. Estude sobre as melhores estratégias em investimentos em ações e siga esta estratégia até o fim. Investir em ações sem um planejamento sobre a hora para retirar, a hora para aplicar mais ou mudar parte do investimento para outra empresa ou grupo de empresas, deixará você completamente perdido. Quem não tem estratégia, perde dinheiro na bolsa de valores. Seja de curto, médio ou longo prazo, você precisa de uma estratégia.

OS 21 PRINCIPAIS CONCEITOS E DICAS SOBRE INVESTIMENTOS QUE VOCÊ PRECISA SABER PARA ENRIQUECER

10

Cuidado com a inflação.

Cuidado para a inflação não corroer o seu dinheiro. Aplicar uma grande parte do seu capital em investimentos pré-fixados com vencimento para daqui 3, 5 ou até 10 anos, apenas porque isto apresenta uma excelente rentabilidade, em comparação com aplicações pós-fixadas no presente, pode destruir o seu patrimônio. Imagine que você aplica todo o seu dinheiro em um CDB com vencimento para daqui 7 anos com uma rentabilidade ótima de 1,2% ao mês. Tenha em mente que em 5 anos muita coisa pode acontecer. Neste período até o presidente do país poderá mudar. Se a inflação atingir níveis altíssimos, como já aconteceu no passado, o seu dinheiro que estará preso, perderá valor muito rapidamente. Cuidado com essa armadilha. Aplique apenas uma parcela do seu capital em investimentos pré-fixados e garanta que outra parte esteja investida em aplicações atreladas a inflação do país.

11

Fundos indexados.

Com taxas mínimas, um fundo indexado basicamente imita o comportamento geral do mercado. Os fundos indexados são a grande recomendação de todos os investidores renomados, para quem deseja iniciar no mercado de ações. Um fundo indexado fará por você exatamente a diversificação que você precisa para investir na bolsa. Um exemplo de fundo indexado é o famoso S&P500. Este fundo possui sua rentabilidade atrelada a rentabilidade obtida entre todas as 500 maiores empresas do mundo. Um exemplo de fundo indexado nacional, é o fundo que replica os indicadores do Ibovespa. Ou seja, se o mercado como um todo operar em alta, você ganha.

OS 21 PRINCIPAIS CONCEITOS E DICAS SOBRE INVESTIMENTOS QUE VOCÊ PRECISA SABER PARA ENRIQUECER

12

Cuidado com fundos que prometem superar o mercado.

A longo prazo, em média 96% dos fundos que possuem gestores que escolhem certos mercados e empresas para investir, perdem em rentabilidade em comparação aos fundos indexados. Além de não conseguirem superar a rentabilidade obtida pelo mercado como um todo, as taxas cobradas por estes fundos, como as taxa de administração e performance, matam sua rentabilidade a longo prazo.

13

Não se engane com os fundos que possuem o “come-cotas”.

Come-cotas é um apelido dado à antecipação do recolhimento do Imposto de Renda em alguns fundos de investimentos. Fundos de renda fixa, multimercados e cambiais possuem o come-cotas. Nestes fundos, seu imposto é recolhido, não apenas quando você retira, mas também duas vezes todos os anos. No último dia de maio e no último dia de novembro. Isto causa uma grande diferença no seu resultado final e compromete parte dos seus rendimentos, pois ao invés de render sempre sobre o seu capital total somado aos juros obtidos ao longo do caminho, este montante total sofrerá uma redução semestral que causará em uma diminuição na sua rentabilidade. Prefira sempre investimentos que cobram taxas e impostos apenas quando você faz a retirada.

OS 21 PRINCIPAIS CONCEITOS E DICAS SOBRE INVESTIMENTOS QUE VOCÊ PRECISA SABER PARA ENRIQUECER

14

Invista durante as crises financeiras.

Célebre frase proferida por um dos maiores investidores da atualidade Warren Buffett: “Quando todos estão com medo, você deve ser ousado. Quando todos estão ousados, você deve ficar com medo”. Tenha a resiliência emocional para não vender tudo durante as crises, e exatamente pelo contrário, se for possível, aplique mais durante essas fases onde todos os demais estão vendendo.

15

Compre na baixa e venda na alta.

Não compre apenas durante as crises financeiras, mas também durante crises e maus momentos de grandes empresas. São nestes momentos que ótimas oportunidades estão disponíveis. Um exemplo disto foi quando a Coca-Cola lançou a New Coke e esta foi um fracasso completo. Sua ação rapidamente se desvalorizou, e isto criou uma ótima oportunidade de compra. Empresa grande, líder de setor, com um alto diferencial competitivo (fórmula secreta) a um preço baixo, é sempre uma ótima oportunidade. Fique atento a estas grandes oportunidades e aprenda a comprar enquanto todos querem vender, e vender enquanto todos querem comprar.

16

Cuidado com a recomendação do seu gerente do banco.

Fique atento a gerentes que recomendam apenas fundos da própria instituição. Estes gerentes ganham por quantidade, por isso sempre recomendam o que é mais fácil de gerenciar e que gera dinheiro a própria instituição na qual trabalha. Não confie cegamente nestes conselhos. Estude por conta própria e decida o que é melhor para você, baseado nos seus objetivos, no seu perfil e nas taxas que serão cobradas em cada aplicação dentro e fora da instituição que você possui investimentos atualmente.

OS 21 PRINCIPAIS CONCEITOS E DICAS SOBRE INVESTIMENTOS QUE VOCÊ PRECISA SABER PARA ENRIQUECER

17

Cuidado com a recomendação de assessores de investimentos.

Assessores de investimentos que trabalham em grandes corretoras, são comissionados por transação. Independente se você ganha ou perde, eles ganham. Se você assistiu ao filme “O Lobo de Wall Street”, você deve se recordar de que o personagem Jordan Belfort, interpretado por Leonardo DiCaprio, ensina no filme: enquanto os investidores fazem apostas arriscadas, são os corretores que realmente ganham dinheiro com cada transação. Na grande maioria dos casos, mudar de aplicação em aplicação é muito pior para o seu resultado final do que apostar em alguma aplicação e se manter fiel a ela. Se você investe em alguma aplicação com imposto de renda, mudar de investimento antes de 2 anos, fará você pagar mais imposto de renda. Se você investe em ações, cada vez que você vende, você paga imposto. Enquanto você se mantém posicionado não há cobrança. O ideal é manter sua posição para adiar ao máximo o pagamento do imposto devido e desta forma aumentar cada vez mais sua rentabilidade. Mas não é isso o que alguns corretores e assessores recomendam. Alguns vão querer mudar seus investimentos constantemente para ganhar comissão e levar dinheiro para casa. Fique atento. Se tiver algum assessor ou corretor lhe ajudando, escolha algum de sua confiança.

18

Aprenda com os seus erros.

É impossível não fazer um investimento errado durante toda a sua vida. O importante é que você minimize os erros, aprenda com eles e não repita-os. Como já disse o grande investidor John Templeton: “A única maneira de evitar erros é não investir – e este é o maior erro de todos”.

OS 21 PRINCIPAIS CONCEITOS E DICAS SOBRE INVESTIMENTOS QUE VOCÊ PRECISA SABER PARA ENRIQUECER

19

Antecipe-se e arrisque.

Em alguns momentos, para obter um ótimo retorno, você terá que arriscar uma parte dos seus investimentos em alguma aplicação, mesmo sem ter todas as informações. Se você esperar até o momento que possuir todas as informações, provavelmente outras pessoas também as terão, e então poderá ser tarde demais para obter ótimos resultados.

20

Não há problemas em esperar.

Se você deseja investir em ações, não há nenhum problema em esperar por um período de baixa para entrar no mercado. Em momentos de acelerada alta no mercado, é recomendado por grandes investidores que você segure seu capital em aplicações com maior proteção, para que você tenha dinheiro em mãos quando o mercado cair e todos começarem a vender por preços muito mais baixos.

OS 21 PRINCIPAIS CONCEITOS E DICAS SOBRE INVESTIMENTOS QUE VOCÊ PRECISA SABER PARA ENRIQUECER

21

Como o investidor defensivo deve escolher as ações para a sua carteira.

Se o investidor não optar por fundos indexados, e quiser escolher diretamente as empresas nas quais irá investir, existem algumas regras básicas que são compartilhadas por grandes investidores. São elas:

1. Deve haver uma diversificação adequada, porém não excessiva. Isso significa um mínimo de oito ações diferentes e um máximo de aproximadamente vinte ações.
2. Ao escolher suas ações, diversifique as empresas, e tenha cuidado de não ficar exposto a um único setor de investimentos. Além de diversificar as empresas, diversifique também os setores das empresas nas quais você irá investir. Investir em 10 empresas de tecnologia, deixará você exposto ao mercado de tecnologia. Opte por até 3 ou 4 empresas em cada setor.
3. Cada companhia escolhida deve ser grande, conceituada e conservadoramente financiada. Aposte a maior parte do seu capital nestas empresas e não o contrário.
4. Escolha empresas que são líderes em seus mercados, como por exemplo a Coca-Cola e empresas que possuam algum diferencial competitivo muito grande, como por exemplo a Apple.
5. Idealmente cada companhia escolhida deve ter um histórico longo e ininterrupto de pagamentos de dividendos.
6. Aplique em novas empresas com grande potencial, apenas o montante total que você iria suportar perder, caso viesse a perdê-lo por completo. Se você suportaria uma perda máxima de 5% no seu capital, não ultrapasse esta quantia em aplicações em empresas novas na bolsa de valores.

É muito importante que você conheça todas as regras e principais dicas dos grandes investidores do mundo. Se algum item lhe chamou a atenção em especial, aprofunde seu conhecimento através de livros sobre o assunto. Boas opções não lhe faltarão sobre investimentos.

Agora que você tem todo esse conhecimento, você precisa saber como começar a investir e criar uma carteira que coincida com os seus objetivos. Muitos sabem tudo sobre investimentos, pois leram, estudaram e dominaram o assunto, mas não começam simplesmente por não saber por onde começar.

A seguir listamos o caminho em 10 passos para você começar a investir e construir uma carteira vencedora para acumular riqueza.

O PASSO A PASSO EM 10 ETAPAS PARA VOCÊ COMEÇAR A INVESTIR E ENRIQUECER

1

Faça o seu planejamento financeiro.

Crie uma planilha com todos os seus gastos mensais, desde o aluguel ou prestação de sua residência, até o cafezinho da tarde. Veja quais gastos você pode reduzir e quais você pode cortar completamente. Calcule a diferença entre a sua renda mensal e as suas despesas totais durante o mês e estabeleça um valor para ser aplicado todos os meses.

2

Determine e escreva em algum lugar as suas metas e objetivos.

Liste quais são os seus objetivos de curto e longo prazo com o investimento que irá iniciar. Você deseja conquistar sua liberdade financeira? Se mudar para outro país? Abrir o próprio negócio? Ter isto escrito em algum lugar visível, fará com que você não desista das suas aplicações ao longo de todo o período.

3

Elimine todas as suas dívidas.

Se você possui alguma dívida, antes de iniciar seus investimentos, faça de tudo para acabar com ela.

O PASSO A PASSO EM 10 ETAPAS PARA VOCÊ COMEÇAR A INVESTIR E ENRIQUECER

4

Estude sobre investimentos e os diferentes tipos de aplicações.

Aprofunde o seu conhecimento sobre os tipos de renda, como funcionam as aplicações, aonde o dinheiro é aplicada em cada uma delas, quando e como você obtém o retorno em cada tipo de aplicação, quais são as taxas cobradas, etc. Estude através de livros, vídeos e outros materiais disponibilizados por pessoas que possuem este conhecimento.

5

Faça o teste para identificar o seu perfil de investimento.

Faça um teste pela internet para descobrir o seu perfil como investidor. Assim ficará mais fácil para você decidir em quais aplicações você deve alocar o seu capital.

6

Peça a ajuda de algum especialista.

Se você acredita que precisa de ajuda profissional para começar, faça isto. Procure por algum consultor ou analista financeiro que poderá guiar você para os melhores investimentos, baseado no seu perfil e nos seus objetivos. Pedir ajuda para iniciar não é um erro. O único erro é ficar parado.

O PASSO A PASSO EM 10 ETAPAS PARA VOCÊ COMEÇAR A INVESTIR E ENRIQUECER

7

Escolha uma corretora de confiança para você fazer as suas aplicações.

O melhor lugar para você fazer os seus investimentos é através de uma corretora. Corretoras online não possuem diversas taxas que os grandes bancos possuem, como por exemplo, as taxas de aplicação, taxas de performance, taxas administrativas, taxas de custódia e outras surpresas que normalmente estão escondidas nas letras miúdas. Se você não conseguir todas as informações que você procura nas páginas das corretoras na internet, ligue e tire todas as suas dúvidas antes de definir a empresa com as melhores condições para os investimentos que você deseja.

8

Diversifique seus investimentos logo no início.

Um dos maiores segredos dos grandes investidores e que deve ser replicado por você é a diversificação. Diversifique sua carteira de investimentos já no início para obter bons rendimentos independente das condições de mercado. Diversificando você também irá gerar um fluxo de caixa na sua carteira, com entradas recorrentes das remunerações de suas aplicações. Dinheiro que você poderá usar para reinvestir ou para pagar as suas contas. O ideal é compor sua carteira levando em consideração não só o seu perfil, riscos e rentabilidade, mas também seus objetivos e o tempo em que gostaria de realizá-los. Diversifique, mas cuidado para não diversificar demais. Explore algumas boas opções e mantenha-se fiel a elas. Diversificar demais é sinal de que você não tem convicção de suas aplicações e isto pode lhe trazer um grande prejuízo.

O PASSO A PASSO EM 10 ETAPAS PARA VOCÊ COMEÇAR A INVESTIR E ENRIQUECER

9

Tenha disciplina e paciência.

Tenha disciplina para investir mês a mês e confie no poder dos juros compostos a longo prazo. Investindo, você não ficará milionário de um dia para o outro. Mas com persistência e paciência, com certeza ficará em alguns anos.

10

Após 6 meses do seu aporte inicial, faça o balanceamento da sua carteira de investimentos.

Acompanhe o mercado e a evolução dos seus investimentos para balancear a sua carteira sempre que ela fugir do padrão que você definiu. Se você definiu que irá investir 70% em renda fixa e 30% em renda variável, após uma alta no mercado ou uma queda nos juros, sua carteira pode se encontrar em 60% aplicados em renda fixa e 40% aplicados em renda variável. Determine um período semestral ou anual para balancear a sua carteira de investimentos.

LIVROS INDICADOS PARA APROFUNDAR O CONHECIMENTO

“O investidor inteligente”, de Benjamin Graham.
“Dinheiro: 7 passos para a liberdade financeira”, de Tony
Robins.
“Pai rico, pai pobre”, de Robert Kiyosaki

AUTOAVALIAÇÃO

Você já deu início ao seu plano de investimentos para a
conquista dos seus objetivos financeiros?

VENDAS

O grande segredo.

A arte das vendas é um dos três principais pilares para o enriquecimento. Qualquer pessoa que tenha conquistado sucesso e dinheiro, de alguma forma aplicou técnicas de vendas para conseguir atingir os seus objetivos.

Pessoas ricas e pessoas que conquistam o que desejam, sabem vender produtos, serviços e empresas, mas principalmente, sabem vender a si mesmas. O primeiro passo para você ser capaz de vender qualquer coisa, seja um serviço, um produto, uma empresa ou mesmo o seu currículo e a sua experiência, é você aprender os principais fundamentos de vendas. Os fundamentos são os mesmos, independentemente do que você queira vender. O que mudam, são algumas técnicas específicas dentro de cada nicho de mercado ou cada modalidade de vendas (para pessoas / para empresas / etc), porém a base e os fundamentos de vendas são os mesmos.

Pessoas que sabem vender são as que possuem uma renda acima da média. Do que adianta ter o melhor produto, o melhor currículo ou prestar o melhor serviço, se você não consegue vender isto a ninguém? Se você não consegue despertar o interesse das outras pessoas pelo o que você tem a oferecer, você não conseguirá fazer vendas. Se você não fizer vendas, você não terá dinheiro.

Quem sabe vender, consegue fazer um produto mediano, um serviço mediano ou um currículo mediano, se destacar e ser valorizado. Com o dinheiro das vendas e com o passar do tempo, estas pessoas melhoram o produto e ganham cada vez mais.

Pessoas que sabem vender são valorizadas no mercado, quando empregadas. E, quando empreendedoras, são as que fazem milhões. Quem vende, ganha muito dinheiro. Saber vender é a chave para uma vida de prosperidade financeira.

A arte para conquistar pessoas e realizar vendas não é uma habilidade que vem de berço. As pessoas não nascem vendedoras. Esta é uma característica desenvolvida ao longo do tempo, e que pode ser aprendida e aperfeiçoada por qualquer pessoa.

A seguir listamos os principais fundamentos para você aplicar em sua abordagem de vendas.

OS 17 PRINCIPAIS FUNDAMENTOS DE VENDAS

1

Mentalize a venda.

A mentalidade com a qual você aborda a venda determinará o resultado mais do que qualquer outro fator do processo de vendas. O seu estado de espírito, sendo amigável, sorridente, entusiástico, positivo, confidente, autoconfiante, simpático e preparado fará o dinheiro ir do bolso do cliente, para o seu bolso. Mentalize a venda sendo realizada, antes mesmo disto acontecer, e entrará no estado de espírito correto para que a venda se realize de fato.

2

Acredite.

Acredite na sua empresa, no seu produto e em você mesmo, ou não conseguirá vender. Acredite fielmente que o que você vende é o melhor para o cliente e que isto, de alguma forma, irá ajudá-los na solução de seus problemas. Você tem que acreditar de verdade nos benefícios do seu produto para ser capaz de transmitir isto no seu discurso, e então, concretizar as vendas. Vendedor que não acredita no que vende, acaba não vendendo nada.

3

Envolve-se emocionalmente.

Envolve os seus clientes com perguntas e tente fazê-los sorrir. Faça amizade. Estabeleça conexão e, faça de tudo para encontrar o elo de ligação entre você e o seu(s) cliente(s).

OS 17 PRINCIPAIS FUNDAMENTOS DE VENDAS

4

Descubra os principais motivos.

As pessoas compram pelos próprios motivos, não pelos seus. Descubra quais são os motivos delas. Descobrir os principais motivos para as pessoas comprarem o seu produto é a chave para sair do patamar de 10 vendas para o patamar de 1000 vendas. Faça o que for possível para descobrir os por quês dos seus compradores.

Faça mais perguntas. Ouça mais e fale menos. Lembre-se sempre de que as pessoas não gostam de serem vendidas, mas elas adoram comprar.

5

Observe e faça perguntas.

Observe o ambiente, as companhias, as conquistas, as dificuldades, os medos e as ambições dos seus clientes. Observe como se comportam. Faça perguntas para entender, o que não é possível entender através da observação. Observe e questione até encontrar um ou mais elos de ligação entre você e seu(s) cliente(s). Através da construção e exploração destes elos, você realizará vendas. Algumas dicas para compreender o que está na cabeça de seus clientes: ouça a primeira coisa dita ou aludida, ouça o tom das primeiras respostas, ouça as respostas imediatas e enfáticas, preste atenção as longas histórias ou explicações arrastadas, ouça as sentenças repetidas, procure respostas emocionais.

6

Assuma a responsabilidade.

Se você não obtém as vendas que gostaria, a culpa é sua. Assuma a responsabilidade pela falta de vendas. Só assim você irá ser capaz de entender o que está errado e melhorar para conquistar as vendas. Se você colocar a culpa no preço, na crise, na economia, no mercado ou no próprio cliente, você continuará sem vendas. Não coloque a culpa no que você não pode mudar. Assuma a responsabilidade e conquiste muitas vendas. Sempre que você receber um “não”, pergunte a si mesmo: “O que eu posso fazer melhor da próxima vez para conquistar a venda?”.

OS 17 PRINCIPAIS FUNDAMENTOS DE VENDAS

7

Mereça a venda.

Se você fizer uma venda, ganhará uma comissão. Se você fizer um amigo, ganhará fortunas. Se você vender para ajudar o cliente, em vez de simplesmente forçar uma compra, você criará uma legião de compradores fiéis. Ajude os seus clientes a construir, vencer, produzir e lucrar, e você ganhará cada vez mais vendas. Além de comprarem mais de você, clientes leais indicam a outras pessoas, que irão comprar de você também.

8

Prove.

Não conte os resultados dos benefícios que você vende, prove. Use testemunhos para mostrar a história de sucesso de outras pessoas que obtiveram ótimos resultados com o seu produto. Testemunhos são provas de que você é quem diz ser, e que seu produto ou serviço terá o desempenho que você diz ter. Os testemunhos em vídeo são um apoio para as vendas e, se usados adequadamente, uma arma de vendas para produção em massa. Testemunhos em vídeo podem ser usados pela Internet e, também, em vendas presenciais.

9

Estabeleça um terreno comum.

Este é o elo de ligação entre você e seu(s) cliente(s). Se ambos torcem para o mesmo time, possuem filhos da mesma faixa etária ou estudaram na mesma escola, mencione isto para criar o elo que você precisa para criar confiança, e que mais tarde será usado para fechar a venda.

OS 17 PRINCIPAIS FUNDAMENTOS DE VENDAS

10

Venda benefícios e não especificações.

Os clientes não estão muito interessados em quais são as especificações técnicas e funcionais dos produtos e serviços, mas sim em quais problemas serão resolvidos e como isso irá impactar positivamente em suas vidas. Como o seu cliente irá se beneficiar com o seu produto é muito mais importante do que as características que o produto possui.

11

Atenção as objeções.

Esteja preparado para todas as objeções existentes a sua oferta, ensaiando as respostas para enfrentá-las. Quando chegar a hora de defender o seu produto, serviço ou empresa vá direto à verdadeira objeção. Se ela for o preço, a falta de experiência, a concorrência ou qualquer outro ponto, inicie sua argumentação expondo o porquê o seu cliente não deve se preocupar com esta objeção.

12

Seja flexível.

Grande parte das vendas consiste em mudanças. Mudanças em relação a produtos, táticas e mercado. Seja flexível com a sua oferta para ter êxito. Se resistir às mudanças necessárias para conseguir vendas, você fracassará.

OS 17 PRINCIPAIS FUNDAMENTOS DE VENDAS

13

Cuide do pós-venda para aumentar a sua receita.

Trate com muita atenção e cuidado os seus atuais clientes. Estes serão a sua melhor estratégia de marketing para adquirir novos clientes e, além disso, podem voltar para efetuar novas compras. Venda algo novo a eles, venda-lhes um upgrade ou melhoria, venda mais da mesma mercadoria, venda-lhes produtos e serviços adicionais.

14

Atenção aos seus concorrentes.

Não acredite que todos seus concorrentes vão pensar que há espaço para todo mundo no mercado. Na verdade, a grande maioria vai querer o espaço deles e o seu também. Você deve estar sempre atento aos movimentos dos seus concorrentes, para não perder dinheiro. Saiba qual a posição de cada concorrente no mercado. Identifique quais são seus principais clientes. Saiba qual é o momento de cada um: eles estão tirando negócios de você, ou você está tirando negócios deles? Obtenha a lista de preços dos seus produtos e serviços. Faça uma pesquisa semestral para ver como eles evoluíram no período. Como inovaram. O que estão oferecendo e como estão conseguindo vendas. Identifique quais são seus pontos fracos e aproveite-se disto para destacar os seus produtos. Reconheça aonde eles são mais fortes que você, e corrija isso, imediatamente. Se algum dia, algum deles roubar um funcionário seu, é guerra declarada. Faça tudo o que puder para aniquilar este concorrente.

OS 17 PRINCIPAIS FUNDAMENTOS DE VENDAS

15

Tenha paixão pela solução que você vende.

Você precisa ter uma grande afinidade tanto com o problema que pretende resolver, quanto com a solução que está vendendo. Um bom vendedor sente a dor do cliente, e consegue traduzir isto com a melhor solução para resolver esta dor. Foque em ter uma solução tão eficaz para o seu cliente, que até mesmo você que conhece todos os pontos fracos, pagaria para desfrutar dos benefícios desta solução. Resumindo: nada pior do que tentar vender algo que nem mesmo você compraria.

16

Conheça o seu produto.

Para que você consiga vender, você precisa conhecer todos os detalhes e perguntas frequentes sobre o produto que você está vendendo. Você precisa saber o que e como explorar cada ponto forte do seu produto com cada grupo de clientes. Para que você transmita a confiança que seu cliente precisa para efetuar a compra, você precisa, mais do que qualquer pessoa, conhecer o que está vendendo.

17

Conheça os seus clientes.

A regra é simples: mapeie tudo o que puder sobre o seu cliente. Entenda os por quês do seu comportamento e das suas ações. O conhecimento que você tem do seu cliente potencial, é essencial para realizar a(s) venda(s).

Não basta apenas saber os fundamentos e todas as estratégias de vendas, você tem que aprender quais são as características pessoais para conseguir se expressar da melhor forma para conquistar vendas, clientes, dinheiro e sucesso.

A seguir listamos as principais características que os melhores vendedores do mundo possuem em comum. Independentemente do seu campo de atuação, é importante que você estude-as e tenha o autoconhecimento necessário para se desenvolver nas que você mais precisa.

AS 14 PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DE UM BOM VENDEDOR

1

Comunicação.

Se a sua mensagem de vendas é entediante, potenciais clientes a passarão. Se ela for envolvente, eles vão querer comprar. Envolve-os com ótimas perguntas e ideias.

2

Aprendizado constante.

Bons vendedores são alunos, todos os dias. Bons vendedores nunca sabem de tudo. Eles aprendem sobre novas técnicas e táticas de vendas e sobre o comportamento de seus clientes, todos os dias.

3

Relacionamento amigável.

Mantenha sempre um relacionamento amigável com todas as pessoas e principalmente, com todos os seus clientes. Tenha em mente que a máxima das vendas é: se todas as condições forem iguais, as pessoas vão querer fazer negócio com os amigos. E se as condições não forem tão iguais, elas ainda vão querer fazer negócio com os amigos.

AS 14 PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DE UM BOM VENDEDOR

4

Bom humor.

Se uma pessoa consegue fazer a outra rir, ela consegue fazer a outra comprar. Estude sobre como ser uma pessoa bem humorada e em como transformar um momento de bom humor em uma venda.

5

Criatividade.

A chave para você se destacar e ser visto pela multidão como aquele que possui a melhor solução, está na sua criatividade.

6

Fé em si mesmo.

Para fechar uma venda você tem que acreditar em você. Acreditar na sua empresa e acreditar no seu produto ou serviço. Se você mesmo não acreditar, ninguém mais acreditará.

AS 14 PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DE UM BOM VENDEDOR

7

Preparação.

Bons vendedores estão sempre preparados para os momentos os quais as vendas são realizadas. Não basta saber tudo sobre você, seus produtos e serviços. Se quiser fechar muitas vendas, e fazer muito dinheiro, você precisa saber tudo sobre os seus clientes.

8

Atitude positiva.

Atitude é tudo. Sua atitude é o que molda todas as suas ações. Se você tem uma atitude positiva, o seu discurso será positivo e os seus resultados serão positivos.

9

Planejamento.

Ótimos vendedores estabelecem metas e traçam planos para atingi-las. Definir metas específicas de longo e curto prazo ajudarão você a criar um mapa de ação, que irá guiá-lo para o sucesso nas vendas.

AS 14 PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DE UM BOM VENDEDOR

10

Empatia.

Pergunte e ouça o cliente para descobrir as suas verdadeiras necessidades. E, além disso, treine a habilidade de se colocar no lugar de outras pessoas, para ser capaz de se colocar no lugar de seus próprios clientes para entender seus desejos, medos e ambições. É desta forma que você irá melhorar a sua oferta para lucrar milhões nas vendas.

11

Criação de confiança.

As pessoas que vendem são as que conseguem criar a confiança que os clientes precisam para fazer uma aposta em uma nova pessoa, marca ou produto. Crie confiança tendo uma aparência profissional, chegando pontualmente a visitas, sendo sincero, tentando ajudar ao invés de apenas vender e ir embora, cuidando da relação pós-venda com clientes que já realizaram a compra, etc.

12

Persistência.

Você está disposto a receber dez “não” como resposta e aceitar isto sem resistir? Você é capaz de entender isto como um desafio, e não como uma rejeição? Se você for capaz de superar as rejeições e negações iniciais, para modelar a sua oferta de forma que ela se torne irresistível, você entendeu o poder da persistência. A grande parte das vendas não é realizada no primeiro contato com o cliente. Mesmo um não, pode virar um sim no futuro. Seja persistente e crie o hábito de fazer follow-up com os seus clientes.

AS 14 PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DE UM BOM VENDEDOR

13

Persuasão.

Ótimos vendedores são pessoas persuasivas. Pessoas que conseguem transmitir de forma clara e eficaz os benefícios de um produto ou serviço e, assim fechar vendas. Estude como você pode ser mais persuasivo, para ser capaz de estimular o lado emocional das pessoas. É o lado emocional que compra. O emocional compra, e o racional justifica o porquê desta compra. Aprenda isso de uma vez por todas se quiser enriquecer de verdade.

14

Contador de histórias.

Além de ter uma comunicação eficaz, o bom vendedor sabe como contar uma ótima história. O bom vendedor consegue de forma interessante e empolgante contar a história de como ele conseguiu ajudar outro cliente a aumentar os seus resultados, resolver os seus problemas e melhorar a sua vida.

Para você conseguir transmitir uma mensagem eficaz com relação ao seu produto ou serviço, ou seja, uma comunicação que atraia novos clientes para a sua oferta, você deve conhecer quais são os principais fatores que motivaram os seus atuais clientes a realizarem a compra.

Para ajudar nesta tarefa, a seguir listamos os 13 principais motivos pelos quais os clientes compram em geral:

1. Para resolver um problema;
2. Eles precisam;
3. Eles acham que precisam;
4. Para ter uma vantagem competitiva;
5. Para economizar dinheiro ou produzir mais rápido;
6. Para eliminar erros ou pessoas;
7. Para se sentir bem;
8. Para se exibir;
9. Para mudar o humor;
10. Para consolidar um relacionamento;
11. Eles foram convencidos;
12. Parecia bom demais para recusar;
13. Eles fizeram um excelente negócio (ou acharam que fizeram).

Descubra quais dos itens acima são os que mais convertem potenciais clientes em clientes reais e explore isto de todas as maneiras possíveis.

Uma das grandes forças das pessoas que desejam liberdade para trabalhar para si mesmas, podendo até mesmo viajar o mundo enquanto trabalham e ganham dinheiro, é aprender as melhores táticas e técnicas para vender através da internet. Existem diversas possibilidades para vender usando a internet e faturar muito dinheiro enquanto você passa o seu tempo como e aonde deseja.

A seguir listamos as melhores maneiras para você vender e faturar através da internet.

AS 10 MELHORES MANEIRAS PARA VOCÊ VENDER ATRAVÉS DA INTERNET

1

Produção de infoprodutos

Se você é expert ou tem um ótimo conhecimento sobre algum assunto específico, seja ele qual for, você pode produzir cursos em formato de vídeo ou e-book e vendê-los na internet. Com certeza existem pessoas que pagariam algo por um conhecimento que você tenha e esteja disposto a compartilhar. Existem milhares de pessoas ganhando muito dinheiro vendendo através da internet cursos nos mais variados temas, como: aprendizado de um novo idioma, aprendizado de algum instrumento musical, técnicas de pôquer, jogos online, técnicas de maquiagem, etc.

2

Coprodução de infoprodutos

Se você não tem um conhecimento específico que exista um mercado disposto a pagar por isso, você pode usar o conhecimento de outros para criar um produto. Com certeza você conhece pessoas que sabem muito sobre algum conteúdo específico. Faça uma parceria com esta pessoa, oferecendo-se para gravar as aulas, editar os vídeos, criar uma página de vendas e divulgar o curso para que ambos ganhem dinheiro com a comercialização deste conteúdo.

3

Loja Virtual (e-commerce)

Se você já possui uma loja física, ou não, você pode criar uma loja virtual e vender os seus produtos pela internet, para pessoas em qualquer parte do mundo.

AS 10 MELHORES MANEIRAS PARA VOCÊ VENDER ATRAVÉS DA INTERNET

4

Mercado de Afiliados

No mercado de afiliados você pode trabalhar como produtor ou como afiliado, tanto com produtos digitais quanto com produtos físicos. Se você for produtor, você divulga o seu produto em plataformas de afiliados, para que outras pessoas vendam para você e fiquem com uma parte do lucro, como comissão de vendas.

Se você for afiliado, você não precisa criar nenhum produto, tudo que você precisa fazer é encontrar um produto e vendê-lo através da internet, desta forma ficando você com uma parte do lucro, como comissão de vendas. Mais à frente, listamos quais são as principais plataformas onde você pode fazer a divulgação e venda de produtos digitais, como afiliado e como produtor.

5

Dropshipping

Este é o método no qual você vende produtos pela internet, através de uma loja virtual, redes sociais ou qualquer outro canal, sendo que você não precisa comprar ou possuir o produto antes de vendê-lo. Desta forma, você não tem problema de estoque e não precisa de uma grande quantia inicial de dinheiro para começar, pois você não precisa comprar produtos ou nenhum tipo de matéria-prima antes de obter o dinheiro das vendas. No dropshipping, você seleciona fornecedores que vendam os produtos que você quer vender, e então, você cria uma marca própria para revendê-los aos seus próprios clientes. Mas como isto funciona? Quando um cliente compra um produto na sua loja, você repassa esse pedido ao seu fornecedor, informando o endereço do seu cliente, para que ele faça a entrega diretamente ao seu cliente. Dessa forma, além de não ter os problemas de estoque e alto investimento inicial, você também não fica responsável por separar produtos e enviá-los aos clientes. Você vende para um cliente por $X + 25\%$, compra de um fornecedor pré-selecionado por X , e fica com esta margem de lucro para você. Existem centenas de fornecedores no Brasil, porém o mais comum neste tipo de negócio é trabalhar com fornecedores da China, devido ao baixíssimo preço das mercadorias neste país.

AS 10 MELHORES MANEIRAS PARA VOCÊ VENDER ATRAVÉS DA INTERNET

6

Blog

Se você gosta de escrever e tem paixão por algum nicho específico, criar um blog e compartilhar o seu amor e conhecimento é uma ótima forma de gerar renda pela internet. Inicialmente, se você for capaz de gerar valor as pessoas através do seu conteúdo, você irá criar uma audiência. Dentro de um tempo, então, você pode vender algum produto próprio, revender produtos de outras pessoas e empresas, e até mesmo simplesmente vender espaço de publicidade para divulgação de empresas, marcas e produtos.

7

Canal no YouTube

Com um canal do YouTube a ideia é a mesma do blog. Inicialmente você cria uma audiência e então você vende algo que vá ajudar a vida destas pessoas. A única diferença do YouTube para o Blog é que no Youtube o seu prazer deve ser em filmar e falar, ao invés de escrever. Se você gosta de se expressar, falar e conversar com pessoas, crie um canal no YouTube para compartilhar um conhecimento específico que você possua.

8

Freelancer

Se você tem alguma experiência profissional ou até mesmo pessoal e gostaria de vender esse serviço na internet, existem diversos sites aonde você pode divulgar seu serviço para que empresas o contratem para algum serviço específico e temporário. Qualquer tipo de serviço pode ser vendido, mas os que possuem alta demanda são: serviços de design, como criação de logos, banners e artes gráficas; programação de sites, blogs, lojas virtuais ou simples serviços envolvendo a programação de sistemas; tradução de sites, livros ou produtos digitais; edição de vídeos e fotografias.

AS 10 MELHORES MANEIRAS PARA VOCÊ VENDER ATRAVÉS DA INTERNET

9

Influenciador Digital

Se você já possui uma audiência digital através das redes sociais, como Facebook, Instagram, YouTube ou através do seu blog, você pode vender a sua imagem para divulgar produtos, marcas e empresas e dessa forma faturar muito dinheiro pela internet.

10

Prestação de serviços de marketing e publicidade

Um método mais avançado, mas garantido para ganhar muito dinheiro é oferecer sua inteligência no marketing digital para ajudar pequenas empresas ou profissionais autônomos, como dentistas, personal trainers e nutricionistas a divulgarem seus produtos, serviços e empresas na internet. Se você já criou uma empresa digital ou tentou vender algum produto pela internet e para isso você aprendeu a criar e executar campanhas de marketing digital, você pode fazer o mesmo para outras empresas em troca de uma participação nos resultados ou um valor fixo. Você pode oferecer serviços como: anúncios publicitários, otimização em motores de buscas, divulgação da empresa, divulgação dos produtos, assessoria nos negócios, etc.

Agora que você conhece as melhores formas de vender através da internet, vamos apresentar as melhores ferramentas nas quais você conseguirá fazer vendas de forma recorrente e podendo escalar o seu negócio online.

A seguir listamos as melhores plataformas para você vender para qualquer lugar do mundo, através da internet.

OS 12 MELHORES CANAIS E PLATAFORMAS PARA VOCÊ VENDER ATRAVÉS DA INTERNET

1

Blog

Através da plataforma Blogger, que é do próprio Google, você cria um blog profissional em poucas horas e inicia de forma muito simples seu projeto para compartilhar conhecimento, vender produtos e divulgar a sua empresa.

2

Sites

Se você não tem um conhecimento de desenvolvimento e programação de sites, você pode utilizar serviços, como o Wix e o Shopify, para simplesmente arrastar ícones e botões e desta forma construir um site com a cara que você deseja.

3

YouTube

No YouTube você pode criar vídeos e começar a divulgar seu conhecimento, seus produtos e sua marca. É tão simples quanto gravar um vídeo, e carregar no site.

OS 12 MELHORES CANAIS E PLATAFORMAS PARA VOCÊ VENDER ATRAVÉS DA INTERNET

4

Instagram

Pelo Instagram, você pode criar um perfil pessoal ou profissional para você e também perfis para marcas e empresas. Nele você pode divulgar produtos físicos, produtos digitais e qualquer tipo de serviço. Faça uso dos stories, aonde você pode colocar um link e levar sua audiência até sua página de vendas, até seu blog, até seu canal no YouTube ou qualquer outra plataforma digital que você deseje.

5

Facebook

Através do Facebook, você pode criar páginas para sua marca, sua empresa e até mesmo páginas para oferecer seus próprios serviços. Faça uso dos grupos do Facebook para criar um maior engajamento com a sua audiência. Participe de grupos do seu nicho de atuação e também crie seu próprio grupo para compartilhar o conhecimento que você possui.

6

WhatsApp

Através deste que é o aplicativo mais popular do mundo, você pode realizar vendas, oferecendo ajuda pessoal para esclarecimento de produtos ou serviços e conversar em privado com as pessoas. Você pode também criar grupos para compartilhar conteúdo de valor e ocasionalmente oferecer produtos e divulgar algo do seu interesse.

OS 12 MELHORES CANAIS E PLATAFORMAS PARA VOCÊ VENDER ATRAVÉS DA INTERNET

7

Influenciadores

Se você não é um influenciador, você pode fazer uso da influência digital de outras pessoas para divulgar seus produtos e serviços. Atualmente essa é uma das formas mais baratas que possui um ótimo retorno para a divulgação de sua marca. Pessoas confiam em outras pessoas com autoridade no assunto, então nada melhor do que ter alguém ou várias pessoas falando bem sobre você e seus produtos na internet.

8

Google

Através do mecanismo de busca do Google você pode atrair pessoas para conhecer a sua marca, seus produtos ou sua empresa. Crie campanhas utilizando o Google Ads para que o link para o seu site/blog/loja/etc se posicione nas primeiras posições do mecanismo de busca do Google, para quando seu público-alvo estiver procurando por conteúdo ou produtos que você oferece. Além de utilizar este modelo pago para impactar o seu público-alvo, estude e aplique técnicas de SEO, para que o seu site, blog ou canal no YouTube se posicione nas primeiras posições da busca do Google de forma orgânica, ou seja, sem você precisar pagar por isto.

9

Sites de compra e venda

Se você tem produtos e deseja vendê-los pela internet, uma ótima maneira de fazer isto, é utilizando os sites de compra e venda de produtos, como o eBay e o Mercado Livre, para divulgar os seus produtos a potenciais compradores.

OS 12 MELHORES CANAIS E PLATAFORMAS PARA VOCÊ VENDER ATRAVÉS DA INTERNET

10

Plataformas para freelancer

Se você quer fazer bicos como freelancer para ganhar um dinheiro extra, ou tentar viver a vida como freelancer, enquanto viaja o mundo, você pode oferecer os seus serviços através de algumas plataformas existentes no mercado. Recomendamos as mais conhecidas do mercado: Freelancer.com, Workana, 99 Freelas e GetNinjas.

11

Plataformas para afiliados e produtores

Se você deseja iniciar no mercado de afiliados, como produtor ou como afiliado, existem algumas plataformas aonde você pode divulgar o seu produto para outros afiliados e procurar produtos de outras pessoas para vender. As plataformas mais conhecidas para você iniciar no mercado de afiliados são: Hotmart, Monetizze e Eduzz.

12

Boca-a-boca

O método boca-a-boca é o mais simples. Divulgue através de seu próprio perfil pessoal na internet, seus grupos de WhatsApp, seus amigos mais próximos e para a sua própria família. Aborde um a um, e apresente seu projeto, seu produto, sua marca ou empresa. Se o que você estiver oferecendo, tiver um caráter viral, essas pessoas irão falar ou mostrar isto para outras pessoas e assim por diante, dando uma grande escala para a sua divulgação, de forma totalmente gratuita. Esta é também uma ótima maneira de você testar gratuitamente se um produto ou serviço terá força no mercado, quando você oferecer para pessoas desconhecidas.

Faça isto algumas vezes, até ter o retorno de que um produto é vencedor. Descobrendo produtos vencedores, passe para a realização de divulgações pagas que irão lhe dar a escala que você precisa para ganhar muito dinheiro.

Antes de encerrar este capítulo, uma mensagem importante: Lembre-se que todo cliente acha que é único. Trate-o desta maneira. Faça com que ele se sinta importante.

CURSO INDICADO PARA VOCÊ APRENDER DE FORMA DETALHADA E APROFUNDADA COMO FATURAR NA INTERNET

Fórmula Negócio Online: <https://goo.gl/NSe8aV>

LIVROS INDICADOS PARA APROFUNDAR O CONHECIMENTO

“A bíblia de vendas”, de J. Gitomer.

AUTOAVALIAÇÃO

Você considera-se um bom vendedor?

PARTE IV



O PRIMEIRO PASSO



O INÍCIO DA JORNADA RUMO A RIQUEZA

POR ONDE EU COMEÇO?

O guia para o sucesso.

O primeiro passo para você iniciar a jornada rumo a conquista dos seus sonhos não é tão difícil como a grande maioria imagina. Muitos não começam por medo, alguns por preguiça, e outros por alguma desculpa inventada qualquer. Mas a verdade, é que a grande maioria não inicia a sua própria jornada rumo aos seus sonhos e objetivos, simplesmente por não ter o conhecimento de como começar.

Então, por onde você começa?

Como você pode dar o primeiro passo para ir em busca do que você mais deseja na vida?

A seguir apresentamos a metodologia AAA. Essa metodologia é uma fórmula operacional e direta para você iniciar a sua trajetória rumo ao sucesso e ser capaz de manter ela sempre em execução, até conquistar tudo o que você deseja.

A metodologia AAA é uma sequência de passos que você deve seguir para conseguir transformar uma vida comum, em uma vida extraordinária. Ela é composta pelos fundamentos: autoconhecimento, ação e análise.

1

AUTOCONHECIMENTO

O primeiro passo para que você entre no caminho para a conquista do sucesso financeiro e pessoal, é você se conhecer de verdade. Se conhecer de verdade não significa apenas saber o que você quer, significa também entender como você será capaz de conseguir o que você quer. São três pontos principais que você precisa ter claro em sua mente para ter sucesso neste quesito: em quais tipos de inteligência que você se destaca, quais são os seus pontos fortes e em que ramo de atividade você se vê inserido pelos próximos 10 anos. Para ajudá-lo nesta tarefa, trazemos a seguir um mapeamento completo com cada um desses itens. São eles:

- a. **Tipos de Inteligência:** são oito os diferentes tipos de inteligência existentes e cada pessoa possui um pouco de cada uma delas dentro de si. Apesar disso, cada pessoa possui certas inteligências que se destacam em relação às outras. E são nestas que se destacam em você, que você deve focar as suas energias para brilhar no meio da multidão. A seguir listamos os oito tipos de inteligência existentes.

OS 8 TIPOS DE INTELIGÊNCIA EXISTENTES

1

Lógico-matemática

- a. Capacidades: desenvolver equações, fazer cálculos, resolver problemas, ter pensamento lógico, detectar padrões e elaborar estratégias.
- b. Características pessoais: organização e disciplina.
- c. Forma de aprendizagem: através de números e lógica.
- d. Profissões: cientistas, investigadores, engenheiros, contadores, estatísticos e analistas.
- e. Hobbies comuns: quebra-cabeça, xadrez, videogame, computadores, resolução de mistérios.
- f. Carreiras indicadas: ciências, computação, direito, engenharia, matemática, medicina.
- g. Gênios: Albert Einstein, Isaac Newton, Stephen Hawkin e Mark Zuckerberg.

2

Linguística

- a. Capacidades: inteligência para analisar informações e desenvolver produtos de linguagem escrita e oral, como discursos e livros, sempre encontrando o melhor jeito de comunicar grandes ideias.
- b. Características pessoais: grande expressividade e alto grau de atenção e sensibilidade para entender pontos de vista alheios.
- c. Forma de aprendizagem: através da linguagem e das palavras.
- d. Profissões: poetas, escritores, oradores públicos, jornalistas, comunicadores, advogados, etc.
- e. Hobbies comuns: contar histórias, escrever textos, declamar poesias, ler, jogar RPG, estudar novos idiomas.
- f. Carreiras indicadas: editoração, educação, jornalismo, literatura, tradução.
- g. Gênios: Gabriel García Marquez e William Shakespeare.

OS 8 TIPOS DE INTELIGÊNCIA EXISTENTES

3

Musical

- a. Capacidades: produzir e compreender os diferentes tipos de som, reconhecendo padrões tonais e rítmicos.
- b. Características: criatividade e aprendizado de instrumentos musicais por conta própria.
- c. Formas de aprendizagem: uso de músicas, ritmos e sons.
- d. Profissões: cantores, compositores, DJs, maestros, músicos.
- e. Hobbies comuns: assobiar, cantar, fazer rimas, compor, ouvir música, tocar instrumentos.
- f. Carreiras indicadas: canto, composição, crítica musical, direção musical, DJ, ensino de música.
- g. Gênios: Ludwig van Beethoven e Wolfgang Amadeus Mozart.

4

Espacial

- a. Capacidades: compreensão, interpretação e criação de imagens e mapas, produções gráficas, percepção visual e espacial. Habilidade para pensar em termos de cores, formas e medidas.
- b. Características: criatividade e a sensibilidade para ser capaz de imaginar, criar e enxergar coisas que apenas pessoas com esta inteligência conseguem.
- c. Forma de aprendizagem: através de imagens, gravuras, formas e uso do espaço tridimensional.
- d. Profissões: arquitetos, escultores, geógrafos, jogadores de xadrez, pilotos, pintores, fotógrafos, designers.
- e. Hobbies comuns: aeromodelismo, artesanato, desenho, fotografia, pintura, escultura.
- f. Carreiras indicadas: arquitetura, artes plásticas, aviação, desenho industrial, design de interiores, design gráfico, engenharia.
- g. Gênios: Coco Chanel, Oscar Niemeyer, Pablo Picasso e Santos Dumont.

OS 8 TIPOS DE INTELIGÊNCIA EXISTENTES

5

Corporal-cinestésica

- a. Capacidades: controlar os movimentos corporais, equilíbrio, coordenação, expressão e uso do próprio corpo para criar e/ou resolver problemas.
- b. Características: controle sobre o corpo maior do que o normal, sendo capaz de realizar movimentos complexos, graciosos ou fortes com enorme precisão e facilidade.
- c. Formas de aprendizagem: experiência física, movimento, sensações e toque.
- d. Profissões: atores, dançarinos, atletas, cirurgiões, artesãos.
- e. Hobbies comuns: esportes, dança, mágica, teatro, mímica, malabarismo.
- f. Carreiras indicadas: coreografia, dança, artes dramáticas, artes plásticas, educação física, esportes.
- g. Gênios: Lionel Messi, Meryl Streep e Michael Phelps.

6

Intrapessoal

- a. Capacidades: conhecer a si mesmo, seus sentimentos, desejos e personalidade. Identificar hábitos inconscientes, transformar atitudes e controlar vícios e emoções. Alto grau de autonomia. Capaz de reconhecer suas próprias intenções, motivações e opiniões.
- b. Características: são reservados, possuem carisma e influenciam pessoas através de ideias e não de ações.
- c. Formas de aprendizagem: autorreflexão.
- d. Profissões: psicólogos, psiquiatras.
- e. Hobbies comuns: escrever um diário, meditar, planejar seus objetivos de vida.
- f. Carreiras indicadas: filosofia, literatura, psicologia, teologia.
- g. Gênios: Machado de Assis e Friedrich Nietzsche.

OS 8 TIPOS DE INTELIGÊNCIA EXISTENTES

7

Interpessoal

- a. Capacidades: reconhecer e entender os sentimentos, motivações e intenções de outras pessoas. Relacionamento com os outros.
- b. Características: são calmos, diretos e possuem uma enorme capacidade de convencer os outros a fazerem o que eles desejam, através de ações. São líderes naturais, pois costumam chamar a responsabilidade para si mesmos.
- c. Formas de aprendizagem: contato humano, trabalho em equipe e comunicação.
- d. Profissões: professores, religiosos, políticos, terapeutas, psicólogos, médicos, profissionais de RH, gestores de equipes e altos cargos executivos.
- e. Hobbies comuns: trabalho voluntário, esportes em grupo, conversas.
- f. Carreiras indicadas: jornalismo, marketing, política, psicologia, recursos humanos, relações públicas, teologia, vendas.
- g. Gênios: Winston Churchill e Mahatma Gandhi.

8

Naturalista

- a. Capacidades: identificar e distinguir entre os diferentes tipos de plantas, animais e fenômenos da natureza.
- b. Formas de aprendizagem: contato com a natureza.
- c. Profissões: biólogos, agricultores, geólogos, botânicos, chefs de cozinha, meteorologistas.
- d. Hobbies comuns: cuidar de plantas e jardins, fazer trilhas e caminhadas na natureza, passear com o cachorro.
- e. Carreiras indicadas: biologia, ecologia, geologia, medicina, medicina veterinária, meteorologia.
- f. Gênios: Charles Darwin e Alexander von Humboldt.

b. Pontos Fortes: agora que você sabe em quais tipos de inteligência que você possui maior aptidão, fica mais fácil para que você consiga identificar quais são os seus pontos fortes, e aonde você deve focar a sua energia. Qualquer atividade que você precisar realizar e esta não estiver na lista dos seus pontos fortes, faça de tudo para delegá-la a alguém. Por exemplo, se você tem uma habilidade incrível para elaborar, desenhar e criar novos produtos, porém não tem habilidades interpessoais para conseguir vendê-los, foque todas as suas energias na criação de novos produtos e contrate um representante de vendas para fazer isto para você. Para identificar quais são os seus pontos fortes, veja abaixo as principais habilidades características de cada um dos pontos fortes comuns à grande maioria das atividades existentes atualmente:

- 1. Raciocínio Lógico:** facilidade com números, com sequências e com estratégias. Facilidade para estruturar e organizar pensamentos para resolver problemas complexos.
- 2. Raciocínio Analítico:** facilidade para decompor ideias em partes mais simples para entender o todo e solucionar problemas. Muitas vezes o raciocínio analítico anda junto com o raciocínio lógico.
- 3. Atividades Manuais:** facilidade para criar com as mãos. Facilidade com atividades que envolvam a manipulação manual dos objetos para a criação.
- 4. Movimentos corporais:** facilidade para entender o próprio corpo e usá-lo da melhor forma para conquistar os resultados desejados.
- 5. Detecção e incorporação do ambiente:** facilidade para detectar e rapidamente entender como todas as peças agem dentro de um determinado ambiente.
- 6. Identificação de sons:** facilidade auditiva para distinguir sons e compreender os resultados dos mesmos nos ouvidos de outras pessoas.
- 7. Contato com pessoas:** facilidade no relacionamento com outras pessoas. Facilidade em liderar. Facilidade em entender emoções e motivações em outras pessoas.
- 8. Reflexão interna:** facilidade para entender as próprias motivações e intenções.
- 9. Palavras:** facilidade no uso e no entendimento de palavras e frases e compreensão e interpretação de textos.

- c. **Ramo de atuação:** são centenas os ramos de atuação existentes, e cabe a você identificar em qual deles você se sente mais confortável e motivado a se dedicar por um período de pelo menos 10 anos. Alguns exemplos dos ramos de atuação, aonde você pode atuar, são: alimentício, bancário, vestuário, educação, esportes, música, teatro, beleza, calçados. Utilize a sua experiência de vida para lhe guiar em busca do ramo de atuação o qual você sinta maior afinidade para dedicar os seus esforços. O passo de autoconhecimento se encerra no momento em que você, após identificar como você se destaca dos demais, também define aonde você irá se dedicar para brilhar. Não opte por um ramo apenas com base naquele que aparentemente possui mais dinheiro disponível. Isso é importante, sim. Porém, mais importante do que isso, é o quão realizado você irá se sentir atuando com um tipo de produto durante todo o período necessário para a conquista do sucesso.

2

AÇÃO

O segundo passo, para você entrar no caminho que leva para a conquista dos seus objetivos, é a ação. Agora que você já sabe no que você é bom, em que ramo você vai trabalhar e como você pode se destacar, você precisa fazer um plano e agir. Siga as seguintes etapas para você colocar o seu plano em prática:

1. Estude sobre o ramo de atividade que você irá trabalhar.
2. Converse com pessoas que já trabalham ou possuam experiência comprovada na área que você deseja atuar.
3. Procure um mentor que tenha a experiência necessária para lhe guiar através do melhor caminho, para você economizar tempo e dinheiro.
4. Trace objetivos financeiros concretos com datas estimadas para a realização.
5. Elabore um calendário para a execução das atividades que você precisa realizar para o seu projeto chegar ao dia 1, ou seja, o dia em que ele será inicialmente divulgado para atrair pessoas.
6. Execute todas as atividades planejadas.

3

ANÁLISE

O terceiro passo, e que por sinal é muito esquecido, é a análise recorrente dos resultados. Este passo é fundamental para manter a continuidade e evolução constante do seu projeto. Você deve criar uma rotina mensal, trimestral ou semestral para fazer a análise dos seus resultados e incluir mudanças nas áreas onde você precisa melhorar o desempenho para obter os resultados que você estabeleceu no plano inicial. A grande maioria das pessoas ignora esta etapa, acreditando assim que o seu objetivo é uma ilusão. A consequência disto, é que este pensamento gera uma taxa de desistência altíssima. O segredo para o sucesso em qualquer negócio ou projeto, é a adaptação e melhoria constante baseado sempre nos resultados que você obtém com os seus clientes. Sempre existirão melhorias a serem implementadas. Nunca pare de analisar os resultados e aperfeiçoar a sua execução. Mesmo que você esteja ganhando, adapte-se e melhore para ganhar ainda mais.

Evite pular etapas, ou criar a ilusão de que alguma delas não é importante. Todas são importantíssimas e obrigatórias para você iniciar e conseguir manter o sucesso conquistado no futuro. Você pode pular alguma das etapas e conquistar o sucesso. Mas, desta forma, será muito difícil que você consiga mantê-lo por muito tempo.

O SUCESSO GARANTIDO

Como ter certeza que conquistará o que deseja

Se você colocou o plano do capítulo anterior em prática, porém não está enxergando os resultados, mantenha a calma e a persistência. Continue executando, analisando e melhorando. Continue neste processo o tempo que for preciso. É assim que o dinheiro e o sucesso aparecem.

Raras são as pessoas que conquistam o que desejam na primeira tentativa, no primeiro mês ou mesmo no primeiro ano. É a experiência que traz o sucesso. Você precisa de experiência para entender com maior facilidade o seu ramo, os seus produtos, as suas atividades e os seus clientes.

A experiência vai fazer você pensar mais rápido, agir mais rápido, melhorar mais rápido. Se você desistir após um ou dois fracassos, ou após um ou dois meses de execução, você nunca vai conquistar o sucesso. Você precisa persistir o tempo que for preciso.

No pior dos casos, se tudo der errado durante a sua vida inteira (o que é quase impossível) pelo menos você pode ter a certeza que fez tudo o que foi possível para atingir os resultados que você desejou na sua vida. A pior coisa seria passar a vida inteira pensando: “E se eu tivesse tentado de verdade”.

PARTE IV



A LISTA DE LIVROS



OS MELHORES LIVROS PARA O SUCESSO

OS LIVROS INDICADOS

A lista dos melhores livros para você aprofundar seu conhecimento nas áreas que você mais precisa.

“[O manuscrito original](#)”, de Napoleon Hill.

“[Poder sem limites](#)”, de Tony Robbins.

“[Maestria](#)”, de Robert Greene.

“[Quem pensa enriquece](#)”, de Napoleon Hill.

“[As ferramentas dos Titãs](#)”, de Tim Ferris.

“[Como fazer amigos e influenciar pessoas](#)”, de Dale Carnegie.

“[Conversas Cruciais](#)”, de Kerry Patterson e Joseph Grenny.

“[A arte de fazer acontecer](#)”, de David Allen.

“[Produtividade para quem quer tempo](#)”, de Geronimo Theml.

“[O poder do hábito](#)”, de Charles Duhigg.

“[As armas da persuasão](#)”, de Robert B. Cialdini.

OS LIVROS INDICADOS

A lista dos melhores livros para você aprofundar seu conhecimento nas áreas que você mais precisa.

“[Casais inteligentes enriquecem juntos](#)”, de Gustavo Cerbasi.

“[As 5 linguagens do amor](#)”, de Gary Chapman.

“[Trabalhe 4 horas por semana](#)”, de Tim Ferris.

“[A arte da escolha](#)”, de Sheena Iyengar.

“[O poder do subconsciente](#)”, de Joseph Murphy.

“[Dinheiro: 7 passos para a liberdade financeira](#)”, de Tony Robbins.

“[Oportunidades Disfarçadas](#)”, de Carlos Domingos.

“[A estratégia do Oceano Azul](#)”, de W. Chan Kim e Renée Mauborgne.

“[O investidor inteligente](#)”, de Benjamin Graham.

“[Pai rico, pai pobre](#)”, de Robert Kiyosaki.

“[A bíblia de vendas](#)”, de J. Gitomer.

PARTE IV



SOBRE O AUTOR



EDUARDO CÉSAR

Apesar deste livro ter sido escrito por uma única pessoa, o conteúdo presente nele foi extraído das biografias, experiências, histórias e conselhos de grandes empreendedores, investidores e outras pessoas com alto grau de sucesso em suas carreiras e em suas vidas, como Flávio Augusto, Warren Buffett, Gary Vee, Will Smith, Steve Jobs e muitos outros grandes nomes da atualidade.



Eduardo César tem mais de 10 anos de experiência e cerca de 20 mil horas práticas no desenvolvimento de produtos para pequenas e grandes empresas, como Unimed, VALE, Gerdau, Grupo Boticário, Itaú, entre outras. Trabalhou em multinacionais, como DELL, HP e Codere; em grandes empresas nacionais, como o Grupo RBS (afiliada da Rede Globo no RS) e o Banrisul (o banco do estado do Rio Grande do Sul); e em startups, como Appus, Suaposta e Passei Direto.

Eduardo é formado em Ciência da Computação e especialista em análise de dados e indicadores visando aumento de performance financeira, tendo realizado um treinamento sobre o assunto na Universidade de Harvard, em Cambridge nos Estados Unidos .

Sócio-fundador e diretor de marketing e vendas na empresa Fast Protein, com sede em Porto Alegre, Eduardo atualmente atua também como gerente de produto na empresa Passei Direto. Além disso, é o criador e dono da página @projetomilhao no Instagram, onde conquistou mais de 150 mil seguidores em menos de 9 meses de execução.

Investidor desde quando recebeu seu primeiro pagamento aos 13 anos de idade, Eduardo aplica seu dinheiro na renda fixa e em ações de grandes empresas na bolsa de valores norte-americana.

Leitor assíduo, Eduardo já leu mais de 200 livros sobre alta performance pessoal, e com este conhecimento teórico aliado à prática empresarial, escreveu este livro.

No ano de 2013, Eduardo perdeu 18kg em apenas 4 meses, através da inclusão dos hábitos e técnicas de mentalidade descritas neste livro.

Eduardo nasceu em Porto Alegre, e atualmente reside e trabalha na cidade do Rio de Janeiro.



Fique a vontade para entrar em contato
através do meu e-mail pessoal:
gc.eduardo@gmail.com



VAMOS COM TUDO!

