

► Aula 2: comece a trabalhar para ter um trabalho

Muitas pessoas buscam um trabalho para começar a trabalhar, mas a verdade é que o segredo é começar a trabalhar para ter um trabalho. Não espere receber exatamente a função para começar a exercer aquela função. Não espere o cliente encomendar um serviço para entregar o serviço. Isso não funciona. Vou fazer uma alegoria com um curso de faculdade, se você está estudando nutrição, não deve esperar se tornar nutricionista para agir como uma nutricionista.

Vou citar como exemplo o que eu fiz na minha vida e que deu muito certo. Pois tudo que eu estou falando são coisas que eu faço, aplico e colhi resultados na minha vida. Não é nada que eu pesquisei na internet, não é nada que o Google me contou. É vida real, não é mentira, não é utopia, são coisas que funcionaram para mim, para meus clientes e podem funcionar para você.

Vamos lá, como que eu comecei a trabalhar para ter um trabalho. Quando eu iniciei o meu processo, estava escrevendo muitas coisas e meu marido sugeriu para que eu vendesse meus textos, mas essa sugestão foi só um start. **Para começar eu fiz um site onde elenquei todas as coisas que eu podia fazer, todas!** No site tinha poesias, votos de casamento, manifesto, conteúdo para site, blog, roteiro, transcrição, livro, ebook, apostila, palestra, evento. Eu até escrevi uma opção assim: “se não encontrou o que procura entre em contato para saber se posso te atender”. Eu sei, é cômico, mas foi essencial.

É importante você saber tudo o que pode fazer, porque para eu chegar hoje no meu modelo de negócios, onde ofereço apenas quatro serviços (livros, ebooks, apostilas/planner e metodologia) **eu precisei saber tudo o que eu posso fazer, para assim decidir o que valia a pena eu fazer.**

No começo quando eu ainda não tinha essa clareza, eu escolhia algum serviço e oferecia para as pessoas, o verdadeiro começar a trabalhar para ter um trabalho. Tinha lá uma pessoa que eu achava legal o vídeo, eu pegava esse vídeo, transcrevia, melhorava o texto, organizava, criava até uma frase autoral para essa pessoa, deixava em uma estrutura bem bonita e mandava no Instagram dela, no direct. Sem ao menos conhecer, puxava uma conversa explicando brevemente sobre o que eu fazia e na sequência já entregava o presente que desenvolvi. **Alguns respondiam, outros não e tinha aqueles que nem visualizavam. E segui fazendo isso com várias pessoas.**



Você precisa estar em movimento, você não pode esperar as coisas acontecerem para você entrar em movimento, senão você desanima.

Se você acorda pela manhã e não tem nenhum trabalho para fazer, não fica legal. E quando você está nessa busca uma hora o retorno vem, uma hora alguém vai querer te contratar, uma hora as portas vão se abrir. Isso serve tanto para você oferecer os seus serviços quanto para um funcionário dentro de uma empresa. **Se você tem um cargo que você não faz muita coisa, comece a buscar coisas para você fazer, uma hora o retorno vem.** Muitas vezes as pessoas estão tão corridas que elas não conseguem te dar uma tarefa. É preciso entender o cenário de cada um e dentro desse cenário como que nós conseguimos nos posicionar da melhor maneira possível.

Você sabe fazer doces? Então comece a fazer e depois venda. Sabe escrever? Comece a escrever para os outros e depois venda. Comece a fazer isso de forma gratuita para só depois as pessoas te contratarem. Você quer um aumento, comece a fazer muito trabalho dentro e além da sua função para você ter esse aumento.

Não é porque as pessoas não estão olhando que elas não estão vendendo. As pessoas veem o que você está fazendo, podem até não falar nada, mas estão vendendo.

O hábito de trabalhar para ter um trabalho precisa ser para sempre. Hoje eu já tenho muitos trabalhos, mesmo assim começo a trabalhar para ter ainda mais. Quem trabalha comigo ou me contrata sabe que eu não tenho tempo. Eu tenho uma bebê pequena, tenho marido, uma empresa e clientes para dar atenção. **Mas isso não é desculpa para eu não começar a trabalhar sem ter o trabalho.**

Mesmo com a minha rotina puxada, direto escolho lives de alguém e faço um ebook sem a pessoa me pedir. Vou lá e pego alguns stories como inspiração e executo um produto. Esses dias eu dei um presente para o Hyeser, fiz um ebook sem ele me pedir. Em uma sequência de stories que ele fez percebi que aquilo poderia gerar frutos, então pedi para a Dani que trabalha comigo transcrever, ela transcreveu e me enviou, peguei aquele conteúdo e fiz minha mágica, adicionei título, dividi em capítulos, coloquei alguns passos, arrumei, coloquei exemplos, eu fiz aquela sequência de stories se transformar em um ebook.

Fiz tudo o que faço no serviço gratuito para um serviço que é contratado. Na verdade, fiz até mais, porque precisei contratar alguém para fazer a diagramação desse ebook, pois o design do Hyeser é bem específico e não é qualquer designer que consegue replicar. Resumindo eu paguei uma pessoa para fazer algo que iria entregar gratuitamente. Entende o conceito agora?

Só para fechar essa história quando escolhi o nome do ebook que foi “Os Segredos dos Stories”, bem próximo de finalizar ele, o Hyeser lançou um desafio com o nome “O segredo”. Ele não sabia o que eu estava preparando e nem eu sabia o que ele estavv a fazendo. Doido né? E ele usou esse ebook para captar leads, dar de presente para os alunos dele. E inconscientemente eu consegui clientes porque as pessoas viram meu trabalho, ele falou de mim, mesmo o meu intuito não ter sido esse, eu fiz realmente porque eu gosto de **começar a trabalhar para ter um trabalho.**

Essa é a mágica, quando você está em movimento as coisas fluem naturalmente.

Entende agora qual o nível de começar a trabalhar para ter um trabalho?

Você precisa fazer isso. Isso vai fazer você crescer, evoluir, vai fazer as pessoas te verem com outros olhos. Não existe trabalho em vão. Adote esse estilo de vida, o trabalho não é ruim e nem tem que ser difícil. Difícil é apenas a forma que você lida com isso.

Escreva aqui duas coisas que você vai começar a trabalhar para ter um trabalho:

1.

2.