

Sejam todos muito bem-vindos ao resumo do nosso terceiro desafio de mudança de autoimagem.

- Eu sou o Cadu Tinoco.
- E eu sou a Mandi Tomaz.

Oi, gente! Como vocês estão? Espero que bem. Estamos muito felizes de vir aqui hoje dividir, finalmente, os resultados desse desafio de mudança de autoimagem. Prometo tentar poupar a minha voz, porque eu já estou um pouco rouca, e não gritar muito, como eu sempre faço.

A gente tem tanta coisa para contar que aconteceu nesse desafio e eu aconselho que você escute esse áudio até o final, porque a surpresa está mais para o final.

Esse desafio aconteceu do dia 04.10 até o dia 28.11 de 2011, foram 8 semanas, só para a gente não se perder e deixar esses registros, porque eu acho que o registro histórico é bem importante.

A gente acaba de sair de um desafio antes desse. A gente acabou de sair do desafio de habilidades mentais, em que a gente conseguiu comprar o nosso apartamento dos sonhos, uma coisa que estava, na melhor das hipóteses, para o ano que vem. Na minha cabeça conservadora, daqui a dois, três anos. Mas a gente conseguiu fazer aí uma coisa, eu diria que, muito surpreendente, que mostra o poder que a gente sabe que existe dentro dos nossos conteúdos, dentro de todo ser humano. A gente tem esse potencial de criar nossa realidade, projetar a nossa realidade.

Agora vamos voltar para as semanas, semana a semana. A gente vai guiando, mas obviamente que estamos falando de 8 semanas, então as coisas acontecem meio que não em uma linha lógica, não na sequência exata de cada semana, mas a gente vai tentar organizar tudo que aconteceu para que isso fique claro para todo mundo.

Isso é importante vocês perceberem, até pra vocês não ficarem perdidos com relação a isso. Foi até difícil organizar tudo, porque a gente faz os exercícios semanais, mas uma coisa que começou a acontecer lá atrás vai se desdobrar lá na frente, então foram coisas que aconteceram ao longo do nosso desafio e a gente vai tentar pontuar aqui para vocês não se perderem e para focar, obviamente, no objetivo deste áudio.

O objetivo deste áudio é aumentar a capacidade de acreditar de vocês, com certeza, mas é, principalmente, a gente conseguir passar o feeling de cada um desses exercícios na prática, ou seja, “como eu faço isso na prática? Como é que eu posso transpor isso para minha vida? Então, vocês vão tirando insights (não é a verdade absoluta que só existe essa forma de fazer) para vocês adequarem a realidade de vocês dentro de cada um desses exercícios para vocês entenderem, também, que as coisas são dinâmicas. Vocês não precisam ficar presos e vocês vão ver, inclusive, que a gente já até antecipou algumas semanas ao longo do nosso desafio, tipo “caramba, tem esse exercício lá na frente, vamos fazer essa semana?”, então você tem essa flexibilidade para fazer. O importante é que você entenda a complexidade desses exercícios, e a sua melhor forma de fazer quem vai encontrar é você.

Falando de metodologia, vou aproveitar que a gente falou nesse assunto aqui agora, mas é uma das grandes mudanças que a gente conseguiu alcançar dentro desse desafio de mudança de autoimagem, para formação dessa grande turma que entrou agora com a gente junto no desafio de leis universais. Meu irmão fez vários testes. Ele faz a parte de qualidade, de análise de como o conteúdo é recebido pelas pessoas, por pessoas talvez que nunca tenham tido contato com esse conteúdo. Ele fez algumas sinalizações, e a gente, ao executar os desafios, ao executar a CIMT, escutar os podcasts, fazer os

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.

É proibido compartilhar esse PDF

exercícios, viu também umas coisas que poderiam, de repente, dificultar algumas pessoas. Obviamente que as pessoas mais organizadas se adaptam para tudo, estão focadas, fazem da melhor forma, mas a gente sempre gosta de simplificação, tirar coisas que podem ser obstáculos e barreiras.

Uma coisa que a gente avançou dentro desse desafio, na verdade ficou muito claro no final, todo mundo sabe, foi a mudança de metodologia no sentido de deixar um desafio, um exercício por semana. Então, se eu estou na semana um, o nome do exercício é “objetivo de referência e personagem”, eu vou pensar sobre isso. Se eu estou na semana seis, o nome é “relaxamento”, eu vou pensar mais sobre isso.

Eu sempre tenho um exercício por semana, isso na nossa rotina funciona muito bem, a gente sempre sabe em que semana a gente está. Agora, por exemplo, a gente está trabalhando, no desafio de leis universais, a virtude da clareza. Semana passada foi a semente do bem-estar, e assim a gente vai.

É importante que a gente tenha esses exercícios em mente para que a gente consiga ganhar essa capacidade de repetição e essa capacidade de lapidação da nossa mente. Outro ponto que a gente definiu, que ficou muito claro, é que a gente deveria colocar em blocos o modelo prático, dando destaque para ele, depois os livros, de uma forma que a gente pudesse trabalhar com a fórmula mínima de mudança, que é um podcast por dia, um exercício prático por semana. Isso eu tenho certeza que vai potencializar ainda mais os resultados de muitos de nós.

Em outras palavras: eu acordo, eu pego lá, vou começar a assistir modelo prático. Hoje eu vou assistir o podcast um. Amanhã, podcast dois. Depois, podcast três. E assim eu vou até concluir o modelo. E a gente acaba acelerando porque, quando você está ali, já vai para o segundo, você fala “ah, deixa eu ouvir mais um”. Tem gente que fala “ah, Cadu, tem problema eu ouvir o modelo inteiro em três dias?”. Problema nenhum.

Você ouve lá, no mínimo, um podcast por dia e você pega e vê qual é a semana que você está. Se eu estou em um desafio de habilidades mentais, eu vou começar a semana um, na semana que vem, eu vou semana dois, em paralelo com o podcast que você está ouvindo todo dia. Assim facilitou muito, para mim facilitou muito, eu já sei em que semana eu estou agora, do que eu estou fazendo, estou entrando no desafio de leis universais agora, já estou na semana dois, já conversei com o Cadu sobre o exercício, já falei “oh, tem alguns pontos que a gente precisa dar clareza”, “tem uma coisa aqui que eu não tenho clareza ainda”, vou ter que ter clareza. Então, estou lá na semana da clareza e estou todos os dias ouvindo o meu podcastzinho ali, ou do modelo, ou do livro, ou de alguma coisa que eu resolvi pegar para ouvir.

Isso é para que a CIMT seja cada vez mais um lifestyle e não um curso. Não é um curso que você começa e termina, é um lifestyle. Você vai levar isso para o resto da sua vida assim, todos os podcasts que você precisa escutar para sempre e, quanto mais você repetir, melhor, e a gente também sempre vai mudando as coisas. Vocês vêem que a gente está sempre aprimorando. Cada desafio a gente pode melhorar os exercícios. É controle de qualidade, igual a Apple, ela tá ali, melhorando tudo o tempo inteiro. O nosso objetivo é uma melhoria contínua, quer dizer, de um ano para o outro, a gente vai ter melhorias, a gente vai melhorar a nossa imersão, vai melhorar os nossos podcasts, de repente resolve incluir outro livro, de repente resolve renovar o desafio e fazer outros exercícios. A gente está melhorando para que a gente não perca os benefícios, conforme a gente vai avançando, e para que as pessoas também consigam usufruir disso para sempre.

É porque não tem jeito, quando você entra de novo no desafio, você fala assim “cara, a gente consegue fazer um negócio melhor”. Para que a gente vai deixar o exercício que,

obviamente, foi bom naquele momento, mas que pode ser melhorado? É natural que a gente crie isso e a nossa compreensão vai melhorando, vem insights.

Essa metodologia está muito bem alinhada. A gente está com a CIMT pronta e a gente pode se dar ao luxo de renovar, de pegar e falar “vamos fazer o ‘lei universal’ atualizado?”. E aí a gente vai botando um exercício por semana e isso, obviamente, vai levar a gente para um lugar cada vez mais distante, cada vez mais rápido, cada vez mais transformações, cada vez vai ficar mais fácil para quem entra, cada vez vai ficar mais fácil para quem está dentro.

Eu diria que isso foi um dos grandes produtos nossos nesse desafio de mudança de autoimagem. Foi essa lapidação do negócio que estava muito bom, mas que a gente conseguiu enxergar uma possibilidade de melhorar a partir da simplificação. As ideias têm que ser assim, o menor esforço para o maior resultado, e isso a gente registrou muito bem no final do desafio de habilidades mentais.

Vamos entrar no desafio de mudança de autoimagem, vamos por semana, e a gente vai tentando botar realidade nessas semanas. Na semana um, a gente propõe o estabelecimento do objetivo de referência e o personagem, a criação de um personagem, que foi uma coisa nova que a gente colocou para esse desafio, porque a gente percebeu que muitas pessoas de sucesso faziam isso na cabeça delas.

A Anitta, dentro do empreendedorismo, é uma empreendedora bizarra. Gisele Bundchen, dentro da carreira dela, é uma modelo inacreditável. E todas essas pessoas, não só elas como também alguns jogadores, da NFL, se não me engano, também fazem isso. A gente consegue perceber isso em muitas pessoas. É essa a criação do personagem. Então, a gente falou “caramba, vamos criar um personagem para que a gente consiga ser aquele personagem e ser aquela pessoa que realmente consegue alcançar aqueles objetivos”.

Então, eu tenho um objetivo e eu preciso, em paralelo, me tornar a pessoa que alcança aqueles objetivos. Não adianta colocar um objetivo e ser uma pessoa na minha vida ou na minha mente, dentro da minha autoimagem, já que a ideia aqui é modificação da autoimagem que não consegue alcançar aquele objetivo. Não faz sentido. Então, a gente junta esse objetivo de referência com a pessoa que alcança esse objetivo de referência, que é o nosso personagem.

Quando a gente fala de objetivo de referência, a gente tem sempre que lembrar do nosso objetivo C. O nosso objetivo C é um objetivo geral, que contempla todas as áreas da nossa vida e que é a vida que a gente realmente gostaria de viver agora, se a gente pudesse fechar o olho, sem nenhum tipo de limitação. A gente sempre fala que é muito interessante que você consiga ir até onde você tem capacidade de acreditar. E aos poucos, obviamente, você pode ir modificando esse objetivo C. Há pessoas que vão ser mais ousadas, vão colocar um objetivo C do “se encerrar minha vida aqui, eu estou feliz, está maravilhoso, é isso mesmo que eu quero”. Há pessoas que vão falar “eu prefiro vir para um step mais baixo, que é onde a minha capacidade de acreditar está”, quer dizer, onde eu consigo conceber, porque, por exemplo, botar aqui que eu quero ser bilionário, que eu quero ter um corpo bizarro e eu não consigo acreditar nisso. Então, eu boto que eu quero talvez fazer seis dígitos no meu mês, quero talvez ter 60 quilos, eu vou na minha capacidade de acreditar. É importante vocês conseguirem perceber isso. Onde está a minha capacidade de acreditar? É aqui que eu vou. Então, o objetivo C é aquela vida dos seus sonhos em todas as áreas.

“Mandi, eu ainda não sei todas as áreas da minha vida”, não tem problema. Você tem uma ideia das experiências que você gostaria de viver. São essas experiências que você vai focar. Nós não chegamos nessa lista de um dia para o outro. Nós levamos um bom tempo

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.

É proibido compartilhar esse PDF

para lapidar essa lista e não tem problema. Faz parte da vida lapidar essa lista e ir refinando os nossos desejos, refinando os nossos objetivos.

Antes da gente ler os nossos objetivos, nesse último desafio eu fiz um e-mail de comprometimento. Acho que não precisa ler o de nós dois, mas deixa eu só ler um exemplo aqui, e a gente está avaliando se a gente sempre deve fazer esse e-mail ou não. Eu, particularmente, gosto desse e-mail, mas eu não mandei o e-mail para mim, só escrevi. Lembra, esse é um desafio de consentir, aceitar o que você concebeu no desafio de habilidades mentais. Eu botei isso aqui e disse assim, ó:

“Deus, obrigado por me possibilitar consentir com todos os objetivos que nós concebemos no último desafio de habilidades mentais. Hoje, sinto que essa é a nossa realidade, e preciso agradecer por conseguir fazer da nossa vida uma ponte para que tantas pessoas vivam os seus sonhos enquanto nós vivemos os nossos.

Viver isso tudo é muito especial e levar esse conhecimento para quem não fazia a ideia de que ele existia, ler os depoimentos de transformação, é recompensador. Quero dizer que sei que produzimos as causas, mas reconheço que esse resultado é uma dádiva. Como sempre, no desafio de mudança de autoimagem, busco consentir e aceitar os objetivos definidos no desafio de habilidades mentais, para que o salto exponencial se transforme em resultados físicos.

Mais uma vez, eu consegui. Obrigado. Fazer tudo isso ao lado da Amanda é um presente que devo a você. Obrigado, obrigado e obrigado.”

E foi assim que fechei o meu e-mail de comprometimento. Hoje eu estou lendo, há 8 semanas essa coisa era uma coisa que eu desejava ler agora como sendo real e é real, então você vê o quanto a gente consegue evoluir em 8 semanas, quanto a gente consegue evoluir em 6 semanas, desde que a gente tenha referência, desde que a gente se impulsione, eu vou falar muito sobre isso dentro desse áudio. Em algum momento eu falei assim “pô, está fraco, hein? Estamos indo devagar”, e a gente puxou e parece que passou até do ponto.

A gente tem esse e-mail de comprometimento, ele é facultativo hoje, a gente não tem mais uma coisa que a gente tinha, que era o manual, para a gente conseguir facilitar essa metodologia, então você pode ou não mandar esse e-mail de comprometimento. Esse e-mail de comprometimento é bem legal, você lê no final do desafio, para saber se, de fato, você conseguiu alcançar aquilo que você gostaria, você já agradece por ter alcançado. E aí, quando você lê, você pode estar feliz ou pode estar meio triste e falar “acho que eu vou ter que fazer de novo, porque eu não alcancei isso aqui que eu escrevi no e-mail”. Então é um e-mail facultativo, você escreve se quiser. Até então a gente tem avançado, a gente tem lido os e-mails com orgulho.

Passado o e-mail de comprometimento, acho que deu para entender com o Cadu dando exemplo, é um e-mail que você envia para você mesmo, para você ler lá no final do desafio, como se você tivesse conseguido realizar esse desafio com maestria.

Passado isso, a gente volta para o nosso objetivo de referência, que é essa semana um, e essa semana um traz o objetivo C. Apesar de não haver separação, a gente sempre separa as três áreas da vida. Dentro do meu relacionamento, eu coloquei alguns objetivos e eu passei o desafio inteiro, eu achei várias páginas aqui, escrevendo esse objetivo de outras formas, dando realidade para ele, então é legal fazer isso, não tem problema você fazer isso ao longo do seu desafio. Você reforça para você que esses são os seus objetivos e como você quer viver esses objetivos.

No relacionamento eu coloquei que eu quero formar uma família com o Cadu, que inclui a Mel e a Lara, manter uma relação harmoniosa com o Cadu em todos os aspectos, ter tempo suficiente para me dedicar à família e aos amigos, fazer viagens ao redor do mundo, proporcionando novas experiências para gente e para os nossos seguidores. Dentro de saúde e corpo, eu botei que quero ter um corpo seco, vivendo em equilíbrio, que eu quero ter os meus exames sempre bons e que eu desejo muito ter bem-estar e paz mental. E com relação ao dinheiro, não precisar mais me preocupar com dinheiro, ajudar minha família sempre que ela precisar, alcançar 10 milhões de seguidores no Instagram, levar a CIMT para o Brasil e ter, no mínimo, 100 mil pessoas e morar no Oceana Golf com uma decoração surreal. Esses eram os meus objetivos. Eu confesso que eu olho para eles hoje e falo que já dá pra aumentar.

Toda vez que eu saio de um desafio, isso é muito incrível, eu olho para o objetivo quando eu vou ler e falo assim “esse objetivo estava pequeno”. Que loucura. E é por isso que, a cada desafio, a gente tem essa oportunidade no início de revisitar os objetivos. A gente faz isso nas habilidades mentais, eu acho que na segunda semana, a gente faz na primeira de autoimagem, e na segunda e terceira semana também agora de leis universais a gente faz também.

O meu objetivo C eu vou ler aqui para vocês. O B e o A também. Um dos pontos que a gente colocou, que a gente entende que todas as pessoas da CIMT tem que ter como principal objetivo, primeiro objetivo, é a ampliação do campo de atração através do bem-estar. Então esse é o primeiro objetivo meu, isso para mim é um objetivo A, porque eu vivo isso há muitos anos na minha vida, já é uma prioridade e muitas vezes eu me esqueço de repassar isso para as pessoas. Eu fiz um trabalho forte agora junto com a Amanda da gente passar isso para as pessoas, porque as pessoas não conseguem alcançar os objetivos, elas não entendem porquê. A gente, quando vive no bem-estar, com o equilíbrio das nossas energias Yin Yang, cria um campo de atração muito forte. E um casal, quando se soma, potencializa esse campo também, porque a gente, muitas vezes como opostos, se combina e esse equilíbrio fica ainda maior.

O bem-estar, a harmonia, sua e do ambiente que você vive, são fundamentais para você avançar. Então, esse é o meu primeiro objetivo. Eu diria que é o primeiro objetivo da gente, para todo mundo da CIMT. Eu acho que é o caminho. E a gente tem que sempre lembrar disso.

É engraçado porque eu não tinha isso. Então sempre foi meu objetivo master. Quando começou assim, foi “cara, um dia é isso que eu quero”. Antes de qualquer coisa, antes de dinheiro, antes de seguidor, antes de qualquer coisa, era uma coisa que eu queria porque não existe nada pior do que você viver sem isso.

Ansiedade e apatia são lugares que a gente não deve ficar visitando. A gente tem que pegar um pouquinho de cada um, característica boa de cada um, e unir isso no bem-estar. É assim que a gente se aproxima de Deus, é assim que a gente amplia o campo de atração, é assim que as coisas chegam até a gente e, literalmente, a vida vale muito mais a pena.

Bom, aí depois eu coloquei aqui: ter uma filha chamada Lara com a Amanda e complementar a nossa família junto com a Mel. Expandir o nosso relacionamento para um novo patamar, mantendo a forma leve, com conexão física, mental e espiritual. Ter contato virtual frequente, além do físico, com nossos pais, irmãos e amigos. Consolidar a CIMT como um programa de mudança de mentalidade e expansão de consciência com 100 mil pessoas inscritas. Alcançar 10 milhões de seguidores na rede social e ajudá-los a transformar de forma profunda as suas vidas. Morar no 20º andar do Oceana Golf e construir a CIMT dentro do nosso apartamento. Corpo trincado, forte e saudável. Viver em uma frequência de riqueza e prosperidade, sem olhar o custo das coisas e os ganhos (eu

tenho que confessar que os custos já não olho há muito tempo, mas os ganhos também e eu agora estou bem perdido. Isso é muito bom). Esquecer o assunto dinheiro, focar na produção de causas, máximo de valor com o mínimo de esforço e comprar o que eu realmente quero. Viver as experiências que realmente desejamos, fazendo viagens maravilhosas ao redor do mundo.

Isso é uma coisa que a gente incluiu, porque a gente achou que o nosso objetivo C estava muito pobrinho no último desafio. A gente é um pouco preguiçoso para viajar, vocês sabem disso, aí a gente está mudando isso na nossa vida. A vida é bonita demais, muitas paisagens bonitas no mundo para a gente ver.

Eu acho que a nossa energia estava muito drenada, focada na CIMT, e aí acaba faltando energia para você fazer outras coisas, mas a gente evoluiu muito nesse processo agora. Ao tentar ajudar as outras pessoas, a gente encontrou nosso remédio também, o segredo da pedra filosofal. A gente conseguiu encontrar respostas para perguntas que vão agregar muito para a humanidade como um todo.

Vamos lá, objetivo A. Prioridade: manter o relacionamento com a Amanda de forma leve, com conexão física, mental e espiritual, são coisas que já existem. Viver no bem-estar, isso também é uma coisa que já faz parte da minha vida. Ter contato virtual com meus pais e meu irmão, isso é uma coisa que a gente já faz agora com bastante frequência, cada vez mais, a gente teve muitas conversas, tanto com meu irmão, quanto com os meus pais, conversas mais extensas, conversas melhores ao longo desse desafio, presenciais, mas virtuais e eu valorizo muito o virtual. Eu acho que a gente se conecta mesmo sem ter um telefone, que dirá com telefone. Manter o foco no crescimento da CIMT como um programa de mudança de mentalidade e expansão de consciência, trazendo isso para nossa vida e para a vida de milhares de pessoas. Manter o foco no crescimento do alcance de pessoas na rede social e ajudá-los a transformar, de forma profunda, as suas vidas. Você, Amanda, já rompeu todos os números de seguidores neste desafio, você já está com trezentos e trinta e três. Morar na Barra da Tijuca e ter a CIMT dentro do nosso apartamento, isso já é uma realidade. Corpo trincado, forte e saudável. Acho que hoje vivo no corpo melhor que eu já tive na minha vida toda. Eu estou com 38 anos. Se manter na frequência de atração de riqueza e prosperidade, além de não mais olhar o custo das coisas. Viver as experiências que realmente desejamos, de forma abundante, sem limitação e em harmonia com as leis. Essas são as prioridades.

Objetivo B, causa. Aí eu citei o objetivo C, que é onde a gente deseja chegar. Caraca, olha o que está escrito aqui. O que está escrito? Objetivo C vinculado: morar na cobertura do Oceana Golf e construir a CIMT dentro do nosso apartamento. Isso parece sacanagem.

Você não sabia que estava escrito isso?

Não. Não sabia. Na foto anterior eu boto assim, ó: objetivo C, morar no 20º andar do Oceana Golf e construir a CIMT dentro do nosso apartamento. Aí eu peguei um que eu escrevi provavelmente antes, no desafio de habilidades mentais, eu dupliquei para renovar e está aqui o objetivo C vinculado, morar na cobertura do Oceana Golf e construir a CIMT dentro do nosso apartamento.

Aí eu botei o objetivo B, prazo de sete semanas, início 11.10.2021 e término 28.11.2021. Realizar três postagens padronizadas no feed do Instagram, além de stories e lives diárias. Salto exponencial costuma demandar pouco esforço. Opção um: live, stories diários com estratégia de multiplicação do conteúdo para postagem no feed. Abertura de vagas da CIMT a cada trinta dias. Enfim, isso aqui eu botei como objetivo B. Na verdade, eu consegui avançar muito nesse desafio no formato dos stories, então as caixinhas estão gerando muito valor para as pessoas, a live está muito bizarra e eu não estou postando todos os

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.

É proibido compartilhar esse PDF

dias no feed porque a gente conseguiu avançar para um patamar que foi realmente uma ideia muito boa, que é a criação de um curso gratuito, que tem o objetivo de preparar as pessoas para a CIMT e lembrar as pessoas que estão dentro da CIMT dos itens que são importantes. Então, eu estou fazendo isso bem feito, sem pressa, para que a gente consiga realmente daqui a pouco deixar isso pronto.

Então é isso. Esses aqui são os meus objetivos, vocês vão entender porque eu fiquei um pouco assustado quando eu li, mas é isso. Eu escrevi isso aqui na primeira semana, no final da primeira semana junto com a Amanda, no domingo, no final da primeira semana do desafio eu escrevi isso aqui e consolidei.

Só para vocês não se perderem: o Cadu falou sobre os objetivos C, mas ele também falou sobre os objetivos A e ele também falou sobre os objetivos B. Objetivos C eu já expliquei o que é. Objetivo A é o que a gente já tem, que faz parte do nosso objetivo C, ou seja, coisas que o Cadu já tem e que também fazem parte do objetivo C dele. E objetivo B, alguma causa que a gente precisa produzir que nos aproxime do objetivo C. Eu não vou explicar isso aqui de novo, porque isso está explicado em um material extensamente, está nos passos do modelo, está em tudo que é lugar, quando vocês forem visitando a plataforma de todos os lados vocês vão entendendo isso aos poucos.

É importante dizer que, dentro dos nossos objetivos B, a gente determina algumas coisas e depois a gente vai chegando em melhores ideias. É exatamente isso que a gente está vivendo. Como a gente achou coisas importantes, de formas importantes de investimento, a gente foi otimizando tudo isso para, lembra, maior valor, menor esforço. Não é sobre fazer mais, é sobre fazer mais bem feito, e a gente tem consolidado isso. Então, dentro do meu Instagram, eu diminuí a hate de vídeos, porque já fiz uma vitrine muito bem feita, tem quase 100 vídeos já no meu Instagram que já estão gerando muito valor para quem chega. E eu vou renovando esses vídeos, vou colocando vídeos novos à medida que eu vou consolidando mais conhecimento, que eu vou vendo necessidade.

Meu Instagram é muito prático, ele fala muito direto com o meu seguidor. Ele trabalha muito as dores do meu público, que são coisas que eu enxergo na caixinha. Também tem um pouco mais de liberdade para falar sobre relacionamento, de focar um pouco mais nisso, o Cadu traz um pouco mais abordagem teórica mesmo.

Eu acho muito que isso conecta muito com você, você se comunica muito bem, consegue conectar com a prática. Eu, particularmente, gosto de falar de uma forma um pouco mais técnica e um pouco mais focando em todas as áreas da vida. E fica complementar. Eu não dou conta de ficar falando muito só de relacionamento porque tem outros aspectos que eu gosto de abordar. O público recebeu muito bem essa abordagem nova. Eu consigo trabalhar melhor os vídeos, eu consigo trazer minha identidade ali para dentro, cada um traz uma identidade, que a sua identidade para o Instagram.

Em muitos momentos, a gente acaba se adaptando ao público para conseguir avançar, mas chega uma hora que a gente consegue superar isso e eu consegui superar isso de uma forma muito boa dentro desse desafio. Isso, para mim, foi um ponto muito forte. E agora eu vou fazer vídeos cada vez mais regulares.

A forma do Cadu responder caixinha é diferente da minha forma de responder caixinha. É muito legal porque a gente vê até os seguidores deixando as mesmas perguntas, quer dizer, “eu quero ouvir a forma do Cadu de falar e a forma da Mandi de falar”. Então, são pegadas muito complementares e que deram muito certo para a gente. A gente tem hoje um número de seguidores igual chegando, né? O que é muito bom para a gente, o que mostra que o nosso conteúdo é muito poderoso.

Hoje, eu acho que estou batendo 159 mil seguidores. Eu estava com 8 mil seguidores no dia que eu saí da Petrobras, 29.01, oito mil seguidores, hoje, 159 mil seguidores e vamos ver como que a gente vai fechar o ano. Na melhor das hipóteses, do sonho, eu fecharia o ano com 81 mil.

Enfim, esses são os nossos objetivos. Isso é só para dar um panorama, não vamos nos esticar porque a gente tem bastante coisa aqui para contar ainda. Essa é a primeira semana. E aí, a gente também quer trazer para vocês o personagem. Como eu criei o meu personagem? Eu botei as características que eu gostaria que essa personagem tivesse. E eu fortaleço muito essas características. Cada vez mais, eu vejo as pessoas relatando para mim que eu sou essa pessoa. É isso que eu quero me tornar, então eu botei qualidades, botei características, botei adjetivos, basicamente, da Mandi Tomaz, que é uma personagem que hoje atua dentro do Instagram, que tem muito a ver comigo. Por acaso a gente se mistura.

Amanda, teve um ponto que eu acho que você sentiu a mesma coisa, que foi assim, enquanto a gente não dá um nome para o personagem, o personagem não nasce. E a gente não conseguiu dar o nome nessa primeira semana.

Eu dei o nome, para mim era claro que era Mandi Tomaz por causa do Instagram.

Para mim, só aconteceu isso na terceira semana, eu achei que você também tinha consolidado na terceira semana, quando eu estava consolidando também. Eu avaliei vários nomes, várias possibilidades, várias coisas mesmo, acho que até brinquei, o pessoal brincou também na imersão, deram várias sugestões, mas ficou muito claro para mim que era Cadu Tinoco oficial. Ia ser o personagem. E isso só ficou claro na terceira semana. E foi quando eu consegui realmente estabelecer as características desse personagem.

E eu sou a Mandi, porque em casa eu não sou a Mandi, eu sou a Amanda. Para os meus familiares e para os meus amigos eu sou Amanda.

Eu escrevo Amanda, eu não te chamo de Mandi.

Os meus amigos também não me chamam de Mandi, todos os meus amigos me chamam de Amanda e a minha família também. Mandi já é o personagem. Mandi é a rede social, só me chama de Mandi quem é da rede social.

E Cadu Tinoco oficial é o personagem também, e esse personagem tem essa nova roupagem dentro do Instagram, ele traz um curso gratuito para todas as pessoas, porque ele quer alcançar todas as pessoas, quer pagar para que as pessoas assistam (isso foi uma crença que eu comentei, eu vou ler daqui a pouco, quando a gente fala da segunda semana), mas agora eu tenho lá dentro uma coisa que eu vou, eu vou até limpar vídeos históricos do feed, porque vai chegar uma hora que vai ficar só o treinamento mesmo, o vídeo um até o vídeo, sei lá, trinta, sessenta, não sei qual vai ser, mas vai ter um treinamento que eu vou fornecer e eu vou distribuir esse treinamento ao redor do mundo, para o maior número de pessoas, sempre que possível.

Obviamente que isso acompanha com lives, acompanha com formas de pensar, coisas que estão representadas ali, isso envolve uma série de coisas. Esse é o personagem, mas eu acho que o título diz mais que qualquer outra coisa. Quando eu consegui dar um nome para o personagem, eu consegui realmente incorporar o personagem e isso se desdobrou em decisões, inclusive de que tipo de vídeo eu ia gravar.

Tem uma pessoa dentro da rede social que eu me inspiro muito na constância, que é a Juju Norremose. Ela é uma pessoa que me impressiona muito com a disciplina que aquela

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.

É proibido compartilhar esse PDF



menina tem, o fato dela estar on há seis anos sem parar, a responsabilidade que ela assume dentro do trabalho dela. E depois que eu me liguei nisso, eu identifiquei muito do meu personagem nessa personagem. Talvez seja por isso que eu admiro tanto ela, porque eu admiro pessoas que são muito disciplinadas, que são presentes o tempo inteiro, que são fortes, que trabalham aquilo ali com muito propósito, que você vê amor no que elas fazem. Eu falei “caramba, é por isso que eu admiro”. Eu coloquei no meu personagem e eu, hoje, identifico isso nela e me identifico com isso

Então, eu botei muitas qualidades, mas eu acho que essas qualidades estão interligadas. Eu botei assim: a Mandi é uma mulher forte, que não falha, está sempre presente, não falha nesse sentido de estar sempre presente, ela é paciente, evoluída, madura, faz networking muito bem, ela não para. Ela é uma influencer de sucesso, tem milhões de seguidores, é admirada, inteligente, bonita, estudiosa, rica, bondosa, focada no trabalho, criativa, tem uma ótima comunicação com os seus seguidores e tem um engajamento muito alto. Essas foram as características e o cenário que eu trouxe para minha personagem.

Eu achei que esse cenário ficou bem rico. Eu não fiz um cenário tão rico assim. Na minha cabeça está muito claro, é um perfil de quem, de fato, quer levar a mensagem de que nós criamos a nossa própria realidade para o maior número de pessoas que existe no planeta, para a gente impactar primeiro o Brasil e depois o resto do mundo, e isso começa com essa roupa. É um treinamento gratuito que vai para um outro nível maior em que as pessoas têm um nível de consciência mais elevado, conseguem expandir, conseguem ter muitos resultados à medida que a gente também tem muitos resultados. E eu não estou de brincadeira dentro do assunto. Esse é o meu personagem. Ele vai fazer com que as pessoas percebam que qualquer coisa que elas queiram é possível. E eu vou fazer o que precisar ser feito para poder provar isso para elas dentro da nossa própria vida.

E aí a gente entra na semana dois, que foi uma semana que a gente terminou dentro da imersão que a gente deu, de relacionamentos. A gente consolidou as crenças na imersão. Segunda edição da imersão de relacionamentos. Segunda ou terceira edição? De relacionamentos foi a terceira. Na verdade, nós já fizemos quatro imersões, porque uma outra nós fizemos sobre leis universais, e agora a gente formou a quinta imersão, que vai ser a imersão dos nossos sonhos, que é a imersão da CIMT. É nosso sonho. A gente vai conseguir falar de tudo, porque o nosso conteúdo, mudança de mentalidade, mudança de consciência, se aplica para tudo.

E aí a gente fez essa grande queima de crenças nessa imersão de relacionamentos. Foi a terceira edição, e aí a gente queimou algumas crenças. Você quer ler suas crenças aí?

Posso ler. Eu coloquei aqui, ó: nosso relacionamento é bom demais, não precisamos melhorar. Crença. Queimei. A gente está trabalhando muito nisso. Não queremos ter filhos porque vai atrapalhar. Crença, já era. Ter uma menina é melhor do que ter um menino. Crença, também já era, melhor. Apesar de a gente continuar chamando Lara. Para mim, Lara é o nome da menina e se for um menino vai ter outro nome, que eu ainda não sei qual é.

Eu gosto de Bernardo. Sempre gostei. Mas a gente pensa lá para a frente.

Mel não consegue viver muitos anos. Engraçado que, ao longo desse desafio, você me trouxe uma notícia dizendo que a raça da Mel tem vida longa, vive dezessete, dezoito anos. Eu gostei de ouvir isso. Outra coisa que eu coloquei, e essa crença também para mim é uma crença fraca. Meus pais estão muito idosos. Meus pais vão assistir a próxima imersão, e a gente evoluiu muito na aplicação do conteúdo direcionado para saúde, que é uma coisa que a gente estava planejando fazer e a gente evoluiu em um nível muito rápido, eu acho. Meu pai, por exemplo, já não enxerga de uma vista, ele só enxerga da outra, mas eles vão

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.

É proibido compartilhar esse PDF

participar da imersão e vão colocar essas coisas dentro da vida deles. Então acredito que isso aqui vai ser muito bom. Eu disse que o meu irmão ia demorar para compreender o conteúdo. Eu vou contar depois o que aconteceu com meu irmão, mas o meu irmão está imerso, imerso no conteúdo e está mudando a vida dele de uma forma radical, radical mesmo, impactante. Eu vou deixar para contar isso na última semana, porque foi na última semana que aconteceu o que eu vou compartilhar com vocês.

Dinheiro: não existe solução para CIMT ser acessível ao planeta sem que as pessoas paguem. E aí depois veio o seguinte insight: o Instagram é uma plataforma, assim como o YouTube é uma plataforma que propicia criar um treinamento ali dentro e entregar para o mundo inteiro, e quem paga para entregar é a gente. A gente paga bastante dinheiro e vamos pagar cada vez mais. Eu falei “é só uma forma de mudar a perspectiva”. Então, ao invés de eu ficar fazendo vídeos todos os dias, falei “vou criar um treinamento que, ao botar no YouTube, hoje a gente pode traduzir para qualquer língua, se a gente quiser fazer um Instagram com dublagem, a gente pode traduzir também”. Isso é um projeto mais de longo prazo, primeiro a gente tem que testar esse piloto no Brasil. E os vídeos performaram, eu diria que, cinco vezes mais do que todos os outros. Impressionante quando a gente faz o que a gente realmente quer, a nossa identidade, a coisa funciona e o público está muito qualificado, está entendendo muito o conteúdo, quer entender esse conteúdo, porque quer uma esperança, quer uma mudança de vida e eu estou gostando muito de fazer. Eu não estou fazendo com pressa, porque a gente tem outras prioridades dentro da CIMT, mas é uma visão tirando o tempo do jogo. E essa visão, eu pretendo consolidar em torno de 60 vídeos, que vai ser um treinamento, e depois eu posso simplesmente renovar esse treinamento. Mas é um treinamento que eu quero levar para o maior número de pessoas e, nesse sentido, as pessoas já não precisam pagar. Isso daqui está muito mais próximo do que eu achava.

Não existe uma solução em que as pessoas sejam pagas para estudar. Isso é um outro passo, que eu já consigo enxergar que é viável também, é possível. Na verdade, hoje a gente já paga, porque quando a gente entrega o conteúdo para as pessoas, a gente está pagando para isso, e nós precisamos continuar pagando.

Eu me lembro também muito de falar da parte de saúde. Como eu não tenho problemas de saúde, eu não via que eu teria uma forma assim de colocar isso na saúde, só que você é uma profissional de saúde, de anos de experiência e bastante conhecimento. São crenças mas eu escrevi aqui as crenças que estavam dentro de mim.

A gente fez um trabalho muito forte e a imersão que a gente achava que ia fazer de saúde no ano que vem vai ser agora, na semana que vem, e ela vai impactar todo mundo que estiver lá dentro. Todo mundo, porque foi um avanço muito grande. A gente vai contando para vocês aqui os desdobramentos. A ideia é ler as crenças para a gente conseguir contar esses desdobramentos um pouquinho mais à frente, para a gente não confundir vocês.

Eu li algumas crenças, então eu listei algumas crenças que eu queimei nesse dia. Uma filha pode mudar a nossa dinâmica. Sempre vejo o Cadu dizendo “eu avisei”, e eu acho sempre que essa é uma escolha que ele fez para me agradar, ter filhos. Hoje eu consegui mudar isso dentro de mim, com certeza absoluta. Hoje eu vejo que vai ser extremamente importante para a gente, no sentido de testar até esse conhecimento dentro da nossa filha, da vida da nossa filha. Vai ser uma coisa que eu tenho um desejo muito grande hoje de fazer, e eu tenho certeza que ele tem também, que é colocar uma criança no mundo para conseguir fazer algo completamente diferente, desde o início, para a gente conseguir ver esse resultado, como isso vai se desdobrar na vida dela. Eu fico até ansiosa já para ver esse resultado acontecendo, porque eu acho que vai ser uma mudança muito grande, você conseguir educar uma criança sob esses princípios desde pequenininha, porque a gente sabe como é que as coisas se formam, como é que as coisas acontecem, então a gente só

está ganhando tempo para conseguir cada vez mais lapidar isso, melhorar e conseguir, obviamente, ter mais conforto, já que a gente está comprando um lugar mais espaçoso, para a gente conseguir fazer com que essa experiência seja completa para ela e para a gente também, para que a gente não torne essa experiência estressante, por conta de espaço, por conta de gente, por conta de trabalho, para que a gente consiga aproveitar essa experiência ao máximo. Então, essa foi uma crença que eu queimei.

As coisas que eu fiz no passado ficaram marcadas para sempre, foi uma coisa que eu também queimei com muita força assim. Inclusive tive respostas do Cadu que isso não se valida. A gente teve uma conversa muito importante no nosso relacionamento dentro desse desafio de autoimagem, foi muito legal.

Eu queria destacar um ponto que é o seguinte: eu não sei se você reparou, quando você falou isso, eu falei assim “cara, existe uma coisa dentro de mim que é produto da virtude da responsabilidade”, e hoje eu posso dizer que eu tenho 100% de responsabilidade sobre tudo que acontece na minha vida, porque eu tenho essa compreensão. Então, eu comecei a levar para as pessoas a virtude do perdão, de alguma forma, levando para as pessoas o seguinte: você não tem que perdoar ninguém de nada, porque não existe perdão quando você entende que você é o responsável por tudo que acontece na sua vida, e eu entendo dessa forma, sempre entendi dessa forma. Então, não existem mágoas dentro de mim com relação a nada, simplesmente porque se fosse seria comigo mesmo. Porque eu entendo que tudo que eu vivo, que eu vivi, que eu vou viver é um produto do que está dentro de mim. Então não cabe perdão.

Para mim, foi uma coisa muito importante assumir responsabilidade de várias coisas. Esse desafio foi muito importante para o nosso relacionamento, para a gente ajustar questões que a gente tinha que conversar, que a gente ainda não tinha falado, até por falta de consciência mesmo de como chegar a essas questões. Então foi uma coisa muito importante, que está conectado com o que a gente colocou como objetivo. Melhorar o nosso relacionamento, aumentar a nossa conexão física, mental, espiritual, etc. E aconteceu nesse desafio. Até pelo nosso aumento de consciência, da gente conseguir identificar determinadas coisas e isso foi importante, foi uma coisa que eu consegui matar.

Não consigo ajudar o meu irmão como gostaria, também foi uma coisa que eu consegui mudar, porque hoje o meu irmão está trabalhando muito, ele está com volume muito grande de trabalho, ele se ajuda, e ele assumiu muita responsabilidade sobre as coisas da CIMT, do suporte, de tudo (ele, obviamente, está sendo remunerado por isso). E foi importante, dentro desse lançamento ele fez um trabalho muito importante. Então isso também está caindo por terra, porque cada vez eu consigo remunerar mais ele pelo que ele está fazendo pela gente.

É impressionante que nós estamos falando de oito semanas atrás, a gente listou as crenças que eram problemas e elas vão sumindo e vão sumindo e vão sumindo e é isso mesmo.

É difícil ter 100 mil pessoas na CIMT, hoje eu dou risada disso aqui, porque eu sei que vai ser muito mais estrondoso do que isso, não vão ser 100 mil pessoas, vão ser 250 mil, 350 mil, 450 mil.

Eu também botei 100 mil, porque era a primeira semana, mas a gente já rompeu o patamar. Algumas fichas caíram dentro desse desafio de coisas que a gente construiu e que a gente percebe que vão muito além. A CIMT vai alcançar um patamar muito maior, justamente por causa dessas ideias que a gente teve e isso melhorou a nossa percepção.

Eu sou muito consumista, lido mal com compras, isso aqui é uma coisa que eu estou matando cada vez mais. Aconteceu uma coisa dentro desse desafio, que a gente vai falar

um pouquinho mais adiante, que é a questão do closet que me ajudou muito em uma compra agora que eu fiz, closet de referência, foi importantíssimo, então isso não se valida. E eu fiz uma coisa importante com uma bolsa que eu queria comprar, também fez essa crença cair para mim. Vou falar daqui a pouco sobre isso.

Ter 30 milhões de seguidores é só para global. Isso para mim também não se valida mais. Eu consigo enxergar que daqui a pouco eu vou estar batendo um, dois, três, quatro, cinco, seis, sete e que vai ser exponencial.

Não sou capaz de deixar meu braço como gostaria, é uma coisa que também caiu por terra. E foi uma coisa engraçada, porque eu sempre quis ver veia no meu braço, e eu falei assim “cara, eu vou sair desse desafio de autoimagem vendo alguma veia a mais no meu braço” e o meu braço está como nunca foi. Quando eu treino, consigo ver o desenho do meu ombro, ele melhorou absurdamente. Então também é uma crença que eu estou matando, que eu queimei e eu continuo queimando na minha cabeça, porque é uma crença muito enraizada em mim. Ontem eu estava vendo umas fotos, eu falei “caramba, olha como a crença se reflete na realidade”.

Se continuar vivendo em equilíbrio eu vou engordar, também é uma crença que eu queimei. Hoje eu vivo com uma liberdade de alimentação e melhorando o meu corpo, então cada vez quero melhorar mais isso, não deixei o açúcar como ele estava, tipo sempre, porque aí já não é o equilíbrio, já é polaridade, mas eu continuo tendo livre, não me pesa mais. Mas também não boto todos os dias. Foi uma coisa que eu consegui encontrar esse equilíbrio dentro da minha vida. Essas eram as minhas crenças.

A semana três foi semana de autossugestão. Naturalmente, sugestões opostas às crenças. Eu vou te falar que a semana três, para mim, foi muito fraca em termos de realização. O que eu fiz foi retornar, no final dela, às autossugestões clássicas que eu sempre fiz. Então, o dinheiro veio para mim de forma fácil, de diversas fontes, continuamente, em quantidades incríveis. Os relacionamentos são incríveis com base e geração de valor do tipo ganha/ganha, minha saúde é perfeita, viver em paz e na frequência dos bons sentimentos, por isso perdoo tudo e a todos, inclusive a mim, esse perdão eu já preciso reescrever. Mas foram essas as afirmações que eu realmente fiz.

O negócio começou a mudar para mim na quarta semana, que foi quando entrou o que a gente pode chamar de autossugestão também, mas essa semana três foi muito fraca e eu diria que a mais importante de todo o desafio, porque quando eu percebi que ela foi fraca, que a semana passou, a gente teve aquela descarga de “pô, a imersão foi muito top, a gente chegou, a gente conseguiu romper o patamar da anterior, foi muito boa e etc.”, passou uma semana que não aconteceu nada. A gente não evoluiu nada. E aquela semana foi muito importante, eu me lembro que chamei “amor, olha só, nós vamos sair desse desafio de um lance de autoimagem com o quê? Como que a gente vai romper?”. Porque o desafio de habilidades mentais foi muito impactante. Ele trouxe para a gente um resultado muito expressivo. Então, como tornar o desafio de autoimagem um resultado mais expressivo do que o anterior? E foi aí que o negócio começou. Mas fala aí, como foram para você as afirmações (vamos falar afirmações, porque a autossugestão engloba utilizar os cinco sentidos, as visualizações e etc). Mas eu, nessa terceira semana, não consegui colocar em prática o que eu deveria colocar em prática.

Eu escrevi as minhas autossugestões e eu não fiz as minhas autossugestões. Foi nessa mesma semana que você está falando. Eu escrevi as minhas afirmações. Aliás, eu escrevi três vezes as minhas afirmações. Eu tenho até aqui um arquivo que eu escrevi três vezes, porque eu escrevi e comeci a lapidar. Então, bem ou mal, apesar de eu não ter feito, de eu ter ficado repetindo, aquilo estava na minha cabeça, eu não fiquei repetindo as afirmações. Mas eu ia até falar isso com vocês.

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.

É proibido compartilhar esse PDF

Quando você escreve, você está construindo. Automaticamente, depois nos dias consecutivos, você lembra dessas autossugestões, mesmo que você não fique fazendo como a gente sempre fez. Mas eu botei a minha que eu amo, que eu sou uma influencer de muito sucesso. Meu Instagram tem métricas fora da curva, que já é uma autoestima que eu repito de outros desafios. Eu lido muito bem com o meu dinheiro, por isso está sempre sobrando muito, foi uma autossugestão que eu fiz. Meu relacionamento com o Cadu é incrível. Eu consigo ajudar meu irmão da forma como eu gostaria. Eu tenho o corpo seco e musculoso que eu sempre sonhei. Essas foram as minhas autossugestões lapidadas.

Eu cheguei em dez autossugestões, aí eu falei “não dá para ser dez, vou diminuir”, aí eu fui, enxuguei de novo, falei “por quê?”. Tem coisas ali que eu não tinha urgência de trabalhar, eu falei “cara, não vou botar, vou priorizar”, então eu priorizei essas autossugestões. Só que eu não realizei tipo forever, igual eu fiz nos outros desafios.

Eu me lembro que nessa semana das autossugestões uma interrogação ficou para mim. Eu falei assim: “a gente não tem a planta do nosso apartamento, eu não consigo visualizar, eu não consigo enxergar isso”. Porque antigamente a gente fazia, antes do Oceana Golf surgir, a gente tinha um outro objetivo, que era o que existia aqui, que era o do lado, o Reserva Golf, que tinha um monte de interrogação na nossa cabeça que o Oceana Golf nasceu para matar. Mas a gente fazia realmente o tour dentro do apartamento. E aí o Cadu começou a sentir muita falta.

Quando eu cheguei na autossugestão, falei “eu não consigo visualizar o negócio aqui”, obviamente que foram rolando as lives, faço processo de visualização e etc., mas naquela semana específica eu achei a semana fraca, eu não gostei.

E aí o Cadu virou e falou assim “a gente precisa gerar resultado, a gente precisa mudar, a gente precisa levantar”. E a gente precisa porque, lembra, e isso é importante dizer, a gente vive a CIMT, mais do que qualquer pessoa, porque é o nosso trabalho. A gente pensa nisso da hora que a gente acorda até a hora de a gente dormir.

Eu sempre falo assim: “ninguém pode questionar a gente se a gente faz reflexão todos os dias, porque a gente faz ao vivo”. Ninguém pode perguntar se a gente faz CIMT ou se a gente faz o desafio, a gente vive. Então, dizer que a gente não estava fazendo é estar de sacanagem, porque a gente grava 80 vídeos por dia, a gente grava CIMT, a gente faz live, a gente discute sobre CIMT o dia inteiro. Só que eu não estava fazendo como aluna.

A gente estava gravando muito vídeo e vivendo pouco. E a gente estava em uma pressão bizarra, porque a gente veio de um lançamento muito importante para a gente por causa da compra do apartamento, que era um lançamento que a gente precisava fazer aquilo ali acontecer. A gente estava atraindo o dinheiro que a gente precisava para fazer aquilo ali acontecer, a gente estava testando um conceito muito sinistro do Bob Proctor, “toma a decisão e o dinheiro vai ser atraído”, e o conceito dele é verdade. Inclusive, a gente vai contar para vocês quando o dinheiro saiu, quanto saiu e em que momento saiu e que foi muito emblemático. A gente estava em uma pressão muito grande, a gente fez uma imersão de 16 horas, a gente estava sem voz, a gente estava drenado.

A gente contou nessa imersão que quando a gente comprou, a gente ainda não tinha o dinheiro para pagar. A gente assinou um contrato de 10 milhões. A gente deu uma entrada com todo o dinheiro que a gente tinha, depois a gente tinha que atrair o dinheiro, porque a gente queria testar. Não era porque a gente queria comprar apartamento naquele momento. Era mais meio milhão que a gente tinha para pagar com esse lançamento.

A gente queria muito comprar um apartamento, era o nosso sonho, mas a gente estava

fazendo para testar um conceito para a CIMT, para eu conseguir falar para as pessoas “olha, minha filha, se você comprar uma coisa que você realmente quer, se você conseguir vibrar no bem-estar até o último momento, você vai atrair o dinheiro que você quer. Se você não vibrar em medo, se você não vibrar em insegurança, se você tiver bem-estar, você vai atrair o dinheiro”. Só que eu posso falar isso antes, e hoje eu posso falar isso depois de ter feito. Com certeza o depois de ter feito me torna uma pessoa diferente no momento que eu falo isso.

Não tem como também você não conhecer a Deus quando você vive uma experiência como essa e ela acontece de uma forma tão emblemática, tão poderosa. A gente está falando de pagar 400 mil no dia 16, porque 14 era sábado, aí veio domingo. A gente tinha todas as compras. A gente recebe as compras fracionadas, tem parcelamento inteligente, tem tudo. Então a gente tinha um dinheiro para liberar, obviamente além de todos os nossos investimentos etc. A gente não poupou investimento nenhum porque tinha que pagar 400 mil. A gente continuou botando 100 mil reais no Facebook, a gente continuou comprando as coisas que a gente realmente queria, só o que a gente realmente queria, e a gente tinha 400 mil para pagar no dia 16. O boleto dia 16. Eu me lembro que dia 16 a gente veio acompanhando a liberação do dinheiro. Desde o dia 13 o dinheiro estava para ser liberado. Só que ele não tinha sido liberado, entrou o feriado, o dinheiro não foi liberado, diferente de tudo que acontece, porque todas as vezes que a gente vai fazer uma transferência da plataforma para a nossa conta, eles liberam sempre no dia, no máximo no dia seguinte. Eu pedi a liberação do dinheiro, que era exatamente os 400 mil da parcela. Bizarro, porque a gente fez isso, terminou um dia de venda com 400 mil na conta, que era esse dinheiro. Eles não liberaram o dinheiro. Ficou em processamento. Entrei em contato com o Eduzz, isso nunca aconteceu, e nada de liberar o dinheiro. Aí a gente relaxou. A gente falou “cara, o dinheiro vai estar ali na hora que a gente precisar pagar o boleto do apartamento. E a gente vai rir”.

Eu me lembro que no dia de manhã, no dia 16, você me falou “amor, não transferiu o dinheiro ainda”. Eu falei “cara, vai ser épico, porque vai ser emblemático, porque vai acontecer”. E você estava gravando um vídeo, isso era 17 horas, mais ou menos, 16 horas, eu não me lembro, eu fui para a academia. Você estava gravando um vídeo e colocou em modo avião, você esqueceu de ligar para o Santander para pedir a liberação para conseguir pagar, porque eles avisaram que você tinha que pedir. Todas as vezes que eu tenho que pagar um boleto acima de 200 mil, eu tenho que pedir uma liberação para fazer esse pagamento. E eu fiz essa primeira liberação quando a gente pagou o outro lá na entrada, só que para esse eu não tinha feito a liberação, porque eu esqueci. E eles avisaram que a liberação durava três dias.

Quando eu me liguei que eu esqueci de liberar, falei “ferrou, eles não vão deixar eu pagar o boleto de 400 mil hoje”. Isso era às 17 horas, já tinha fechado o Santander, ou seja, naquele momento não dava mais para pagar.

Só que (vou contar a minha perspectiva para depois você contar a sua) eu estava na academia, a gente ia esquecendo, a gente falou “cara, está bom, a gente vai ter que ligar para lá para pagar amanhã esse troço”. Está bom. Beleza. Só que eu lembro de falar para você, eu falei “amor, vai acontecer e vai ser emblemático”. Eu fui para a academia. Eu estava lá na academia, aí eu tinha esquecido disso. A gente lembrou de manhã, a gente conversou isso de manhã e depois eu tinha esquecido. Aí eu falei “caramba, cara! Tem que olhar a conta”. Eu olhei a conta, o dinheiro estava lá, tinha sido transferido. Aí eu fui te mandar uma mensagem, porque só o seu aplicativo estava liberado para fazer o pagamento. Foi quando, inclusive, eu lembrei que a gente não tinha pedido a autorização ao Santander. E aí quando eu fui ligar para você, o que aconteceu? Ainda dentro do horário do Santander aberto, provavelmente, você estava com o celular no modo avião, gravando vídeo. Naquele momento, eu poderia ter saído da academia, ter vindo até aqui para poder

te falar que você precisava tentar pagar. Eu poderia ter ficado preocupado com aquilo. Eu me lembro que eu te mandei uma mensagem, vi que o celular estava desativado porque eu vi isso quando eu saí daqui. Era um vídeo muito extenso que você estava gravando, muito extenso mesmo, então você ia demorar para caramba. Eu simplesmente falei assim: “vou relaxar”. Coloquei a melhor das músicas da playlist, que hoje a gente está usando, que já estava testando essa playlist, botei a playlist e comecei a vibrar muito alto dentro da academia, muito alto, muito alto mesmo, muito alto. Aí você terminou de gravar o vídeo, me mandou uma mensagem falando de um outro assunto que não tinha nada a ver, aí eu virei e falei “amor, tem que pagar boleto”. Aí você “o dinheiro não caiu”.

Aí eu entrei na Eduzz e estava lá “em processamento”, eu falei “o dinheiro não caiu”.

Eu falei “não, amor, caiu sim, mas só que a gente não pediu liberação do Santander”. Aí você mandou a mensagem assim “boleto pago” e falou assim “eu sou uma piada para você”, lembra disso?

É porque o universo é muito emblemático, vocês vão aprender isso na vida de vocês. A gente já viveu muitas experiências emblemáticas e a coisa é assim, é no dia do final, do valor, do não sei o quê. E vocês vão chocar com o que a gente vai contar mais adiante. Foi tão perfeito que a gente tinha, no final, exatamente 400 mil, a gente pagou um boleto de 400 mil, o dinheiro saiu no último minuto do pagamento do dia que tinha que pagar. E não sei porquê o Santander estava com a transação liberada e ninguém sabe como, ninguém sabe porquê e ninguém sabe porque o dinheiro foi travado na Eduzz até esse dia, porque isso nunca aconteceu. Era para ter sido liberado na sexta-feira. É para ser emblemático, para dizer assim: “meu filho, toda vez que você quiser comprar uma coisa que você realmente quer e você vibrar no bem-estar, a coisa vai acontecer para você confiar em mim”. Existe uma perfeição divina. Mas a perfeição é tanta, é tanta, é tanta, o universo é tão emblemático que ele não liberou o dinheiro um dia antes. Ele liberou o exato dinheiro, na exata quantia, nem um real a mais, nem um real a menos, no exato dia que você precisava pagar no último minuto. Qual é a dúvida de que tinha Deus ali dentro?

Eu vou te falar, se eu vibrasse na ansiedade naquele momento ali e transferisse isso para você, talvez a gente travasse tudo.

E eu também estava super tranquila.

Tanto estava que você me mandou uma mensagem sobre outro assunto, falando do vídeo que você gravou.

Eu já superei esse negócio, porque quando a gente lançou, olha como as coisas são emblemáticas de novo, o dia que a gente lançou, as vendas foram interrompidas, porque o WhatsApp saiu do ar, o Instagram saiu do ar, o Facebook saiu do ar, saiu tudo do ar. Então a gente ficou oito horas sem vender e a gente cagou para aquilo. A gente falou “ah, tem que pagar apartamento”? Não, a gente cagou, a gente falou “vamos gravar aqui CIMT”, descemos para passear, fizemos tudo, no dia do nosso lançamento. No final do dia, tinha 400 mil reais na conta de vendas. E podia ter entrado qualquer valor, porque a gente vendeu mais do que isso. Mas com os parcelamentos inteligentes, etc., foi esse valor. E depois a gente fez mais 600 mil, na semana seguinte na repescagem.

E aquele valor original, a gente tinha as nossas contas para pagar, os investimentos para fazer, a gente fez isso tudo, a gente fez do mesmo jeito, confiando que o dinheiro ia sobrar. Ia cair no dia certo lá. E a gente conseguiu fazer um milhão no fim, no outro lançamento, no lançamento anterior.

Isso é para mostrar para vocês que a coisa é assim: eu sou uma piada para o universo, eu

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.

É proibido compartilhar esse PDF

fico pensando isso, “meu Deus do céu, não é possível”. “Eu sou uma piada para você” é a frase que a gente fala aqui em casa quando o universo é muito emblemático, com a carinha do palhaço, porque como é que eu fiquei vivendo assim, sem saber disso a vida toda.

Beleza, isso aconteceu, então Cadu puxou a gente na semana três, para falar assim: “a gente precisa gerar resultado”, aí começamos a pensar. Aí viemos para a semana quatro, que é o ‘cuide dos detalhes’. No ‘cuide dos detalhes’ tinha uma coisa que eu tinha muita vontade de fazer. A gente começou falando “como a gente cuida dos detalhes? A gente já fez tudo”. Cuidar dos detalhes de mesa, de casa, etc., a gente já faz isso, de toalha, de calcinha, de não sei o que, tudo direitinho. A gente meio que já tem isso. E a gente começou a pensar “tá, cuide dos detalhes é o quê?”.

Bem, tem algumas coisas aqui em casa que a gente ainda quer modificar. Mas vamos pensar nisso mais para frente. Tem também a questão do dente, que era uma questão que a gente queria fazer.

A gente começou a falar de estética porque teve uma mensagem que eu lembro que recebi que uma menina falou assim: “eu não consigo alcançar meus objetivos porque eu sou feia”. Ah, aí ela me fez pensar. Lembra que eu falei que no início que o Cadu Tinoco oficial vai provar qualquer coisa para qualquer pessoa? Pois é.

Aí o Cadu começou a falar, o que a gente pode fazer, o que a gente pode fazer, aí surgiu essa ideia da lente no dente, que era uma ideia que eu sempre avalei porque meus dentes sempre me incomodaram, mas eu botei Invisalign achando que ia arrasar, ficou uma merda também, não funcionou, ajeitou o dente que eu queria que ajeitasse, mas continuou do mesmo jeito. Eu tenho um desvio na arcada para cima, que não dá para perceber tanto, mas quando eu gravo o vídeo me incomoda, porque minha cara fica torta. E eu falei “cara, meu sonho é fazer isso”, aí começamos a avaliar um dentista lá longe em BH, que é um dentista de uma famosa aí. É porque é uma coisa que você tem que colocar com uma pessoa muito boa, porque é um trabalho de arte, não só a pessoa que coloca, mas a pessoa que faz também as lentes, porque do contrário fica horrível. É um trabalho realmente que tem que ser feito com uma pessoa muito boa. E aí também o Cadu começou a falar do nariz.

Eu falei “eu vou quebrar o nariz, botar o nariz mais perfeito do mundo, vou botar o dente e vou preparar o corpo pra ficar o corpo mais surreal”, te mostrei uma foto, você ficou assustada com a foto que eu te mostrei. E eu falei “isso tudo vai acontecer”. Eu lembro de ter compartilhado com o pessoal na imersão também ou na que o Enem que eu falei assim: “olha, eu vou começar mudanças no meu corpo, na aparência, muito significativas” e aquela mensagem daquela menina foi só um start para poder despertar em mim esse desejo de mostrar para as pessoas que a gente pode mudar o que a gente quiser na nossa vida, inclusive a nossa cara. E é exatamente isso que vai acontecer.

E aí a gente começou a pesquisar. Entrar em contato, dentistas aqui, dentistas ali, e dermatologista, e não sei o que, e blá blá blá. E aí eu estava saindo da academia com meu personal e a mulher dele, aí eu falei “pô, estou querendo ir lá longe”, mas aquilo estava me incomodando porque era muito longe. Como é que a gente vai ficar viajando, vai atrapalhar nossa rotina. Aí ele falou “cara, está maluco. Eu tenho um cara muito bom aqui no Rio”, e indicou o dentista que é com quem a gente está fazendo agora. E foi um achado, porque o trabalho é maravilhoso.

E aí, vamos ver, né? Amanhã vamos ver, se ficar uma bosta, eu vou queimar ele aqui. Mas foi uma coincidência muito grande o Edu treinar com o Renan. A Jéssica também estava junto com você e também falou, e ter esse outro dentista lá fora, que era uma referência. Então ele foi, eu diria que, um balizador para a gente avaliar que é possível ter um trabalho



bom. Muita gente descobriu que é possível colocar lentes assim de uma forma bastante legal.

Eu já ficava de olho, mas eu sabia que era um investimento muito grande e não tinha sido o momento ainda.

Eu nem sabia quanto custava, mas para mim não ficava legal. Quando você me mostrou o trabalho daquele cara, eu achei muito legal, e aí quando o Renan e a Jéssica trouxeram o nome do Edu, a gente olhou o trabalho do Edu, a gente foi lá no Edu, falei “ah, cara, está feito”. O Edu ainda falou assim: “Cadu, eu acho que a sua arcada é legal, você tem os dentes bonitos e tudo mais, vai ser uma melhoriazinha pequena”, aí eu falei “é essa melhoriazinha que eu quero”. Mas vai ter que cortar seu dente todo, vai ter que desgastar, eu falei “é isso mesmo que eu quero”.

Enfim, e aí a gente vai botar as lentes e foi uma grande conquista para mim, porque é uma coisa que eu sempre quis fazer. Eu já tinha visto todos os dentistas, já tinha analisado, sempre quis fazer. Foi até por isso que eu procurei, na verdade, o Bruno na época, para poder fazer e aí acabei caindo no Invisalign e aí blá blá blá e aí nunca botei a porcaria do dente que eu queria botar e nunca funcionou.

E eu queria dar um destaque aqui que na pergunta do Edu, quando eu falo “é essa melhoriazinha mesmo pequena aí que eu quero”, eu estou querendo traduzir o seguinte: o físico é uma coisa muito insignificante na nossa vida, então a gente não pode estar muito apegado ao físico. Isso significa que eu vou mudar o que precisar mudar, eu vou cuidar do meu corpo enquanto o meu corpo existe e é útil, mas sem esse apego, “ai não, coitado dos meus dentinhos que ele vai pegar e fazer um desgaste”. Eu não quero ser apegado ao físico dessa forma. Vai ficar bom? Então está bom. Então estou indo. Ah, vai quebrar meu nariz, vai ficar bom? Então está bom. Eu estou indo também. E é isso.

E aí a gente começou esse processo. Outra coisa que a gente fez que foi muito importante também foi a questão do closet para mim, que a gente veio fazer depois de um tempo, que é a tabela do closet, porque eu tinha muita dificuldade de saber o que eu posso comprar, o que eu não posso, o que eu devo, o que eu não devo, o que eu quero, o que eu não quero. E foi uma coisa que a gente fez que foi muito importante, e vou até passar para as meninas a minha referência.

Aí a gente entra na semana cinco, mas eu quero deixar só um ponto. Cadu, quando a gente acabou de fazer isso tudo, virou para mim e falou assim: “qual é o próximo passo? Qual é a próxima coisa que a gente vai fazer para modificar?”, e uma coisa que eu tenho muita vontade de fazer, nunca escondi de ninguém, é o silicone. Porque eu já fui muito gorda de peito. Não é que eu fui muito gorda de imensa de gorda, mas eu já tive um peito muito grande. Então, quando meu peito secou, obviamente ele caiu. E eu tenho estria no peito, eu tenho um peito que me incomoda, basicamente. Isso sempre foi uma coisa que me incomodou, sempre foi uma coisa que eu quis mudar e eu sempre fui e voltei no silicone, eu sigo indo e voltando no silicone, e eu vou aproveitar agora a semana da clareza para tomar minha decisão dentro de leis universais, porque quando o Cadu falou isso para mim, do silicone, eu fiquei com um negócio de silicone na cabeça.

Eu não falei de silicone, você que falou de silicone.

Você perguntou qual era o próximo passo.

E eu falei “vou acertar o nariz”.

Isso. E aí eu fiquei com o silicone na minha cabeça e fiquei quieta. Não falei nada para ele.

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.

É proibido compartilhar esse PDF

Só que aí eu fui a uma médica, que é amigaça minha, fazer preventivo, fazer várias coisas, ela é ginecologista, e aí a gente começou a conversar, ela falou “cara, deixa de ser louca, bota seu silicone, você vai viver assim, não garante que você não vai amamentar e não garante também que você vai amamentar, mas o não ter silicone também não garante que você vai conseguir amamentar, porque milhares de mulheres têm dificuldade com amamentação sem silicone, então para de ser maluca” e ficou me incentivando. Aí eu liguei para o médico do silicone, que eu já fui na consulta com ele esse ano, conversei com ele e ele falou “existem N mulheres que eu tenho que fizeram mastopexia mais prótese e amamentaram. Não posso te garantir, mas também não posso te dizer que não vai acontecer”. Bem, estou aí com silicone em aberto e, se eu decidir, eu vou colocar.

Eu também, nessa semana da clareza agora, vou ver a questão do nariz, porque demanda parar o treino, demanda algum impacto na live. Então isso é uma coisa que eu vou lapidar, principalmente com relação ao *time*, mas eu estou bem disposto a fazer. O dente foi uma coisa que já está executada. Depois de amanhã a gente vai só colocar. A gente fechou o desafio de mudança de autoimagem com os dentinhos desgastados e vamos para a imersão com dentinho novo, vai ser bem legal.

E aí vamos começar a entrar no ‘finalmente’. No ‘finalmente’, que é uma novidade que a gente tem para contar pra vocês. Semana cinco, rotina típica. O que eu tenho a dizer para vocês que realmente foi um diferencial, uma parada que aconteceu muito, muito louca, que eu sabia que podia acontecer. A gente entrou novamente no diário, naquele exercício poderoso de imaginação, um exercício de imaginar muito hábito da sua rotina, do seu dia-a-dia. Eu imagino muito isso antes das lives Eu imagino eu fazendo a live ali, gostando disso. Mas aí eu lembro de ter dito assim: “cara, como a gente imagina agora a nossa vida dentro do Oceana Golf?”, aí eu te chamava e falava “amor, a gente tem que fechar essa planta aqui, eu não consigo visualizar, não é igual o outro lá que a gente podia andar” e aí eu olhei para o livro que a gente tem aqui, para o álbum que a gente recebeu quando comprou, está aqui, Oceana Golf Absolut Design, ele fica aqui em cima do móvel. E aí eu abri e falei “deixa eu dar uma olhada nesse livro, vai ser meu trabalho de visualização dessa semana da rotina típica” e comecei visualizando. E aí eu virei e falei assim: “como nós compramos dois no vigésimo andar, como vai ser a planta?”.

Para quem não está entendendo, antes da gente entrar nesse ponto, o nosso sonho, quando a gente colocou ali, era ter um lugar aberto, um visual para o mar, era uma coisa surreal assim. Quando o Nelson ligou para a gente para dizer que o Oceana Golf ia ser construído (isso está no áudio anterior, de habilidades mentais), a gente embarreirou, porque eram 260 e poucos metros e a gente queria um apartamento maior para nossa vida para sempre, forever, tipo para ficar. Eu não queria um apartamento de 200 mil metros, eu queria mais. Eu queria um apartamento ainda maior porque eu sei que a gente vai crescer muito, que a gente vai expandir, que a gente vai crescer, e aí eu falei “não quero”. Mas aí o Nelson falou que tinha uma cobertura, que era o dobro, que eram dois apartamentos, que era 268 vezes dois, então a gente começou a visualizar a cobertura, a gente trabalhou cobertura. A gente escolheu a cobertura no desafio de habilidades mentais, então a cobertura estava muito clara para a gente.

Dentro das lives eu me lembro muito de ter visualizado que eu estava fazendo lives na borda da piscina. A gente fez muitas visualizações na cobertura. A cobertura virou nossa referência. A gente queria cobertura. Não tinha nenhum passivo. Aí o Nelson abriu a possibilidade da gente comprar dois apartamentos, que foi uma outra coisa que também atendia, mas não era cobertura. A gente explica isso no último desafio. A gente ficou em um impasse. Só para vocês também entenderem, essa cobertura é a cobertura zero um, do zero um, do zero um do empreendimento, porque essa torre é a torre frontal, mar, de sol da manhã, ou seja, do lado esquerdo, e existem outras cinco torres, então existe uma torre do lado também frontal, mas sol da tarde, e existem outras duas atrás e outras duas mais

atrás. Então, essa é a torre zero um do Oceana, e a gente queria o apartamento zero um do Oceana da torre zero um, que era a cobertura. Era o nosso grande, eu diria que, desejo viver ali dentro, criar CIMT ali dentro, só que não existia esse desejo exatamente como a gente queria. O que se aproximava era o daqui do lado. Era o Reserva Golf, que era meio que de lado, não tinha o mesmo visual, ele não atendia ao que a gente queria. E aí nasceu o Oceana Golf. O Nelson estava lá dentro. Aí é bom vocês escutarem o áudio do desafio de habilidades mentais para vocês entenderem esse contexto, de como o Nelson contribuiu dentro desse processo. Foi surreal como o Oceana Gols chegou para a gente.

Eu estava contando que a gente queria a cobertura, mas o que aconteceu? Na hora de comprar, a gente escolheu, o Nelson veio aqui e a gente falou “Nelson, a gente quer a cobertura”. Aí ele já tinha colocado a solução dos dois apartamentos. Ele falou assim “infelizmente, a cobertura está extremamente disputada, todo mundo caindo na porrada literalmente por causa dela”. A Marquezine queria, e tinha outras pessoas também que queria pagar à vista, inclusive.

Ele veio aqui, a gente conversou, ele botou a gente na real, ele botou a gente para o nosso lugar aqui e falou “um é cobertura, dois é o vigésimo andar, três é o décimo nono andar inteiro”. Então a gente pegou. Falou “beleza, isso daí atende nossos requisitos”. Opção A era cobertura, opção B era 20.01 e 20.02, que eram os dois de baixo. E opção C era 19.01 e 19.02. Então era a integração do de baixo. Beleza.

Nelson saiu daqui, foi embora e deixou bem claro para a gente, desanimou a gente um pouco da cobertura, porque ele falou “a cobertura está sendo extremamente disputada, na verdade todas as coberturas já estão sendo extremamente disputadas, porque a galera quer pagar à vista, porque é o zero um, é o lançamento, é blá blá blá e a gente falou “putz, vamos ver, né?”, mas a gente falou para ele “a gente quer a cobertura”. É, mas aí a gente falou, porra, nego vai chegar lá, vai pagar à vista e não tem nem como disputar. Ok, vamos ver o que rola.

Nelson chegou lá na Patrimar e falou para a gente “a Marquezine já pagou à vista, ela vai ficar com a cobertura”. Não tem saída, não tem como negociar. Falei “ok, vamos para o 20.01 e 20.02”, andar inteiro. Tinha um outro político que queria também, enfim, eu sei que ficou para a gente. Enfim, ganhamos a briga, ganhamos essa história. É aí, beleza. Então compramos o vigésimo inteiro. Agora entra nessa semana aí da semana cinco.

Eu me lembro que no dia que eu comprei, falei com o Nelson e com o Bruno, falei assim “cara, eu ainda quero ter clareza que se você me desse a cobertura, sem pagar nada a mais, pelo mesmo valor dos dois de baixo, a gente quer os dois de baixo, porque enquanto eu não tiver essa clareza, eu vou continuar buscando essa clareza”. Porque, para mim, isso é muito emblemático. Uma pessoa me perguntou assim: “Cadu, eu estava visualizando um apartamento e alguém comprou. E agora?”, aí eu logo pensei “compra dele, ué”. A gente não pode se limitar. E eu fiz questão de continuar dentro desse trabalho de clareza. A gente também pode comprar da pessoa que comprou. Compra da Marquezine e deixa rolar. E a gente até falou “vai ser muito legal ter a Marquezine como vizinha”, vai ser bom. E pô, que bom, ela estava mais decidida, estava com a grana, ela comprou, está tudo bem. A gente não pode sofrer com as coisas, entrar em competição, nada disso. Então a gente olhou o nosso e falou “cara, esse nosso aqui é o que a gente quer mesmo, ele atende os nossos requisitos”, mas ainda ficou o impasse da cobertura: será que a gente quer mais a cobertura do que esse de baixo? E essa pergunta ficou ecoando na nossa cabeça. Eu me lembro que teve um momento até que eu falei assim: “qualquer coisa a gente compra a cobertura de quem estiver na cobertura, a gente fica com os dois”. Pensei nisso ainda, mas tudo bem.

O fato foi que na semana da visualização da rotina típica, eu abri o workbook aqui, o livro do Oceana, e não tinha a nossa planta. Inclusive pediram para a gente mandar uma proposta

da nossa planta. Só que me deu um start que, como o nosso era o vigésimo, os dois apartamentos do vigésimo, ele era igual a cobertura. Então eu falei “ué, por quê não usar a planta da cobertura?”, e eu comecei a visualizar, inclusive me lembro de um dia que a Amanda e eu ficamos duas horas visualizando antes da gente dormir, dentro do livro, o nosso apartamento como sendo a cobertura. Então a gente entrou na cobertura e ficou olhando cada um dos detalhes. “Ah, esse quarto a gente deixa, não deixa, a Lara vai ficar com o quarto pela metade, não sei o quê, Lara vai ser influencer, tem que ter o closet dela, o closet é muito pequeno” e aí a gente foi lá para o outro lado e falou “essa piscina aqui a gente faz o seguinte: ou a gente bota uma piscina ou a gente bota uma jacuzzi e faz uma academia. É, vamos fazer uma academia aqui no lugar da piscina”. E ficamos nesse impasse. O fato é que a nossa visualização toda foi feita com base nas imagens da cobertura.

Eu só imaginava cobertura porque eu não tinha o que imaginar. E a cobertura era a única coisa que se aproximava do que a gente tinha e para mim ainda não estava claro, porque eu olhava e falava assim cara só tem um problema, não consigo ver o céu do jeito que eu gostaria de ver. A cobertura era especial nesse sentido. Por outro lado, ela também é ruim porque tem muito vento. Enfim. E aquele trabalho de clareza foi ficando ali. Aí passou essa semana.

Eu só quero dizer que dia 27.09, antes da gente começar o desafio de autoimagem, logo no desafio de habilidades mentais, quando a gente comprou, eu escrevi para mim no WhatsApp (eu tenho esse print), eu botei assim: a Bruna Marqueline vai desistir.

Você nem me mostrou esse WhatsApp, você só me mostrou depois.

Eu não mostrei para ninguém. Eu fiquei pensando assim: essa menina não vai querer esse apartamento, porque ela é estrela, ela vai estar em Nova Iorque, São Paulo, ela não sabe o que ela vai daqui a quatro anos. Ela não vai ficar parada no Rio. E ela acabou de comprar uma mansão de 15 milhões da Flávia Alessandra.

Engraçado que o Nelson tinha dito que ela não estava firme, mas depois ela comprou.

É, aí dane-se, mas eu botei. Dia 27.09, eu escrevi para mim, botei assim: a Marqueline vai desistir. Está escrito assim no meu coisa de anotações. Eu fechei e falei “eu vou ter que mostrar esse print depois para as pessoas, eu vou anotar para não ficar só na minha cabeça, para depois eu conseguir provar”, porque agora tudo para mim eu escrevo para poder mostrar, porque eu já sei que vai acontecer porque eu criei a minha realidade. Bem, passou. Segue o baile aí.

Aí a gente foi lá no dentista, no Edu, para a gente olhar as lentes, no dia 04.11 e o Nelson mandou assim, logo quando a gente estava saindo do Edu, me lembro que a gente estava no sinal, ali saindo do Edu, aí eu virei para o Cadu e falei “a Bruna desistiu”, o Nelson mandou “a Bruna desistiu”. Aí o Cadu olhou para mim e falou assim: “a gente quer? A gente já tem clareza do que a gente quer”. Aí ficou aquele impasse. “Pô, é bem mais caro”. Aí o Cadu “não estou perguntando de preço, estou perguntando se a gente quer”. Aí eu mandei uma mensagem para o Nelson: “já compraram?”, aí o Nelson botou “já”, aí falou que era algum empresário de BH. “Já compraram”. Aí o Cadu ficou me olhando. Aí ele “a gente já tem clareza que a gente não quer cobertura?”, e eu falei “ah, amor, para mim a definição de tanto faz é essa”, lembra que eu falei isso?

Lembro. Para mim, tinha um ponto que é o seguinte: o fato de você ficar bem enclausurado. Nos apartamentos de baixo, a gente fica enclausurado. Cobertura não. É muito grande, tudo mais, mas é fechado. E a cobertura é aberta, então o visual do céu e tudo mais, mas aí eu fiquei nessa, falei “cara, a gente quer ou não quer?”.

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.

É proibido compartilhar esse PDF

E a gente seguiu visualizando a cobertura e resolveu que a gente ia fazer uma academia dentro de casa, no lugar da piscina, que seria alternativa, e aí ficou aquela coisa na nossa cabeça, porque a gente achava que não seria possível fazer uma piscina no vigésimo. Aí a gente falou “não, beleza, vamos seguir aqui o baile”.

E lembra que a gente puxou a semana do ‘aproxime-se da vida que você quer’ e chamamos aqui o pessoal?

Isso. Mas vamos contar o desfecho do apartamento?

Você que sabe.

E aí a gente entra depois. Tá, é porque faz parte também, né? Porque a gente pegou a semana oito, a gente está na semana cinco. A gente pegou a semana oito, que é a ‘aproxime-se da vida que você quer’ e trouxe para antes, porque a gente começou a ver o que a gente ia fazer em relação aqui em casa. Como que a gente se aproximava? A gente se aproxima se botar a decoração do Oceana Golf aqui dentro. E se a gente começar a fazer o projeto do Oceana e definir qual vai ser a mobília, como vai ser e começar a estruturar isso. E aí você conseguiu um casal muito top, que faz várias obras aqui na Barra, muito top e eles vieram aqui. E a gente começou com um projeto muito louco de pegar esse apartamento aqui e transformar em um piloto, no mesmo formato do Oceana. E aí a gente decidiu, inclusive, uma primeira proposta para como vai ser a decoração do nosso apartamento, e avaliamos com ele. Depois a gente ficou meio sem clareza se de fato deveria fazer isso por causa da obra, uma obra extensa, uma grana. Enfim, a gente ficou meio naquela de “não temos clareza disso ainda”, não fizemos. Só que, quando a gente terminou a reunião com eles, eu virei e falei assim: “olha só, queria te mostrar um outro projeto”. Aí eu peguei o livro, mostrei a planta da cobertura para eles e a gente começou a falar “e se esse projeto aqui for um piloto desse aqui” e eles começaram a conversar com a gente sobre a cobertura, ou seja, a gente se aproximou da vida que a gente queria. A gente viveu ali com o arquiteto e com a pessoa que tem todo o potencial de fazer a obra inteira para a gente, no formato que a gente quer, do jeito que a gente quer, nesse modelo aqui.

E aí a gente vem para a semana seis e sete, antes da gente contar o desfecho do apartamento. Você que sabe, eu só queria colocar mais esse ponto porque faz parte também do processo.

É porque nesse meio tempo aconteceram muitas coisas, nessas semanas consecutivas. Então quando a Marquezine desistiu, foi dia 04.11. Aí passou quase um mês, que a gente começou a viver os novos projetos da CIMT, e a gente fez um novo lançamento da CIMT, que foi estrondoso. E a gente trabalhou muito a ampliação do campo de atração através do bem-estar das meditações, da playlist, e foi um trabalho surreal. Vamos falar dessas semanas antes da gente dar o desfecho. Estou igual a João Kleber agora. Como o que eu vou falar para vocês tem um mês de diferença, vamos entender o que aconteceu nesse mês.

Saímos da semana cinco. Entramos na semana seis, de relaxamento. Essa semana, para mim, foi muito emblemática.

Essa semana para mim foi muito emblemática também.

Foi muito forte, porque o relaxamento, aquele áudio do relaxamento ou você se conectar com seu eu interior com a sua intuição, o bem-estar, aquilo ali é muito poderoso. Então a gente entrou nas semanas seis e sete, que a gente vai juntar para vocês, já que vocês entenderam que a gente pegou ‘aproxime-se da vida que você quer’. A gente trouxe a

semana oito para a semana cinco e a gente começou a entrar nas semanas seis e sete. Então, antes de eu contar o desfecho do apartamento, eu vou contar para vocês um pouco da semana seis e da semana sete.

Foram semanas, foram duas semanas muito cruciais para a gente, porque foi um momento onde eu e Cadu começamos a nos trabalhar nesse aspecto da saúde mesmo. A gente começou a se trabalhar nesse aspecto da saúde e começou a realizar algumas meditações muito profundas, começamos a testar coisas, porque a gente começou a enxergar, dentro desse aspecto, dessas semanas seis e sete, a do relaxamento e tal, a gente começou a enxergar alguns problemas nas pessoas, alguns problemas que elas estavam passando. Tanto alguns integrantes da CIMT, como os nossos seguidores, muito apáticos, ansiosos, tentando buscar pelo bem-estar. E cara, a gente olhou para isso e falou “caramba, a gente tem esse bem-estar”. Mas como a gente amplia isso? Como a gente soluciona esse problema? Então a gente começou a bater cabeça, já que era a semana do relaxamento, e começamos a trabalhar no áudio de relaxamento, começamos a trabalhar em alguns áudios de meditação, a gente começou a fazer muitos testes e, consequentemente, a gente começou a fazer muitas pesquisas. E nessas pesquisas a gente começou a ampliar muito a nossa bibliografia em relação à saúde. Começamos a fazer estudos muito extensos, então foram muitos dias ali, entrando de forma aprofundada nesses aspectos de relaxamento, de saúde, de apatia, de bem-estar, de ansiedade, e a gente começou a atrair determinadas bibliografias que começaram a ajudar a gente a fluir em uma velocidade bizarra.

Essa semana, para mim, foi muito emblemática, por quê? Eu vinha tendo uma piora no meu corpo. Eu estava comendo muito chocolate ali. Aquilo ali me deixou meio perdido nas calorias, porque acabava que comia mais. Mas não era aquilo, sabe? Porque, na verdade, a estrutura da dieta era idêntica à estrutura da dieta que eu estava com o corpo muito bom, ali quando a gente foi para Dubai e até uns dois meses depois, e aos poucos a gente não nota muito a mudança do nosso corpo, de um dia para a noite. Então você vai meio que perdendo a referência. Será que é só uma ilusão? Será que está indo tudo OK? E eu comecei a notar que meu corpo estava mudando, ao mesmo tempo que eu estava me propondo a colocar um corpo muito melhor do que aquilo que eu estava lá atrás, mas eu já não estava mais com aquele corpo lá de trás. E eu comecei a achar aquilo esquisito, falei “cara, não é possível, estou com a mesmíssima dieta, mesmíssima dieta”, aí foi até quando eu botei o chocolate para ver se o chocolate me dava o resultado que eu estava tendo em Dubai, que eu estava comendo muito chocolate, e não estava e o negócio começou a desandar. Eu me lembro que estava até tomando muito energético e eu tirei o energético, falei “não, não vou tirar o energético, o energético deve estar contribuindo aqui no meu resultado”, aí estava esquisito aquilo para mim. Eu cheguei até a tirar uma foto, que tem mais ou menos um mês.

E aí naquela semana de relaxamento, rolou uma conexão muito forte. Eu me lembro que por volta de 4 horas da manhã eu estava acordado ainda, e eu sempre fui uma pessoa que nunca conflitei com o sono. Por uma série de motivos, eu estava me doutrinando a dormir de uma vez só. Só que eu nunca conflito com o sono. Quando eu dormia de uma vez só, eu não consigo levantar 8 horas da manhã. Então, eu ia até a hora que eu conseguia levantar. Só que isso dava dez, doze horas de sono. Mas é muito melhor você levantar assim, sem conflitar, do que você levantar conflitando, isso eu não tenho a menor dúvida. Só que meu corpo estava mudando demais. Ele estava esquisito e a dieta não justificava aquilo. O treino não justificava, nada justificava, a não ser pelo fato de eu ter notado que o meu desempenho no treino estava caindo. Não porque eu queria, mas porque realmente a musculatura não estava respondendo da mesma forma.

E aí, nesse dia, 4 horas da manhã, tem uma bibliografia que me persegue, eu diria assim, há algum tempo já ela nos persegue. É papo de eu receber mensagens assim “Cadu, eu não sei porque, mas eu preciso te enviar isso”. Cara, é impressionante. E aí deu 4 horas da

manhã, eu estava sem sono, eu falei “eu não vou voltar para o meu regime anterior. Eu vou dormir e acordar a hora que for e é isso. E é o que é”. E aí eu caio nessa biografia e eu começo a explorar: sono, sonho, e aí eu fiz muitas conexões com a minha história, com os meus resultados, com tudo que estava acontecendo e assim, gente, foi uma coisa surpreendente.

Quando a gente fez a imersão, nós deixamos muito claro que quando a gente tenta subir de frequência, a gente se desestabiliza. Isso a gente nota. É nítido. Por isso que a autoimagem bate. A pergunta que vem é a seguinte: como se estabilizar em uma frequência mais alta, cada vez mais rápido, de uma forma cada vez mais sólida? Como aumentar o potencial do nosso intelecto? Como melhorar o nosso metabolismo? Era uma coisa que estava muito na minha na minha cabeça. Para a gente trabalhar em saúde, a gente precisa modificar os nossos parâmetros hormonais. Eu fiz um teste, inclusive naquele exame de sangue que eu te falei, não usei cortisol e o meu cortisol estava seis, meu cortisol historicamente sempre foi baixo. Eu falei “eu vou subir esse cortisol nesse exame de sangue com a minha mente”. Eu fiz o exercício que me propus a fazer e deu onze. Eu falei “estou começando a dominar esse jogo”.

Essas bibliografias chegaram para a gente de uma forma absurda e várias conexões com o sono, várias coisas. O fato é o seguinte: a gente mudou por completo esse método de sono. Eu especificamente no início, e Amanda agora está começando a fazer os testes práticos também. Eu fiz um teste prático muito extenso. A gente fez muitas conexões com a nossa vida. A gente avaliou muitas coisas. A gente estudou muitas coisas, a gente pegou muitas bibliografias que foram atraídas, pegamos o que existe na ciência também. A gente criou um novo desafio de leis universais com base nisso. A gente criou uma nova imersão que a gente não ia fazer, que vai ser a imersão de aniversário da CIMT, a gente entendeu como a gente conseguiu lá em Dubai fazer aquele super movimento gigante. Como o meu corpo lá em Dubai respondeu para caramba, o seu também, por que aquilo ali aconteceu e a resposta estava muito alinhada ao sono.

Só que dessa vez não foi feito de forma aleatória, mas feito de forma consciente. Porque quando eu morava em uma cidade e trabalhava em outra, vivia dormindo no ônibus, o meu corpo atingiu um patamar também muito surreal e eu não sabia conectar os pontos. Eu não vou passar isso aqui nesse áudio, só vou trazer em que momento as coisas aconteceram. Mas a gente começou a acessar uma chave que promete resolver o problema de ansiedade, apatia, depressão e muito mais. É levar o conteúdo da CIMT para outro patamar, uma vez que a gente sabe que ele nos possibilita viver a realidade que a gente quer, mas a gente descobriu uma forma de fazer com que ele seja executado de uma forma mais precisa, mais rápida e muito mais, eu diria que, com muito mais intensidade.

Isso tudo que foi acontecendo ajudou muito a gente nessa estabilização e a gente criou um campo de atração que, para a gente, é bizarro, foi surreal o que aconteceu nessas últimas vendas. Essa abertura da CIMT me assustou, porque realmente eu vi o poder de você não sentir nenhum tipo de ansiedade, de você estar bem, de você estar fluindo, de você não estar preocupado com o quanto você vai ganhar. E foi um negócio estrondoso. A gente tem hoje mais de 1000 pessoas aí na CIMT, múltiplos sete dígitos no nosso orçamento. E isso colaborou, inclusive, para o aumento do investimento no Facebook que a gente está começando agora, que vai fazer com que o nosso recado chegue mais longe, que vai fazer com mais pessoas entrem na CIMT, que faz com que a gente comece a levar o nosso conteúdo para outro patamar e a CIMT para outro patamar, não só financeiro para a gente, mas de número de alunos, número de integrante. Faz com que haja uma ressonância cada vez maior aqui dentro e a gente está notando isso. O fato das pessoas entrarem uma semana, quatro dias está gerando resultados, a quantidade de gente na live, eu nem lembro quantas pessoas nós batemos na live foi. A gente chegou a bater quase 800 agora, foi subindo mesmo.

Isso fez com que a gente tivesse uma segurança financeira muito grande, foi uma consequência disso tudo. A gente também teve a ideia, e aí, percebam, são ideias, ideias, ideias, ideias e atração de conteúdos e coisas que vão acontecendo, e sempre trabalhando o nosso setpoint financeiro para sobrar dinheiro, para sobrar dinheiro para a gente e para sobrar dinheiro para a gente realmente conseguir expandir o recado. A gente contratou transcrição para fazer uma inclusão das pessoas que têm deficiência auditiva, então foi uma coisa importante, um passo importante que a gente estava querendo dar, mas a gente não tinha conseguido ainda. O financeiro é muito importante para a nossa vida, todo mundo quer ter dinheiro. Mas para a gente, o financeiro é muito crucial para que a gente consiga expandir o recado da CIMT. Por quê? Quando eu tenho dinheiro, falando de verdade, dinheiro, eu contrato a transcrição. A transcrição não é uma coisa barata. O mapa mental não é uma coisa barata. E mais do que isso, a divulgação é caríssima. Para alcançar o Brasil todo, a gente tem que investir muitos milhares de reais, centenas de milhares de reais para cada um dos Instagrams.

Você sabe que nesse desafio de mudança de autoimagem a gente internalizou, inclusive, a possibilidade de um documentário. Inclusive, a gente atraiu uma possibilidade também de uma pessoa conseguir fazer isso para a gente. Mas enfim, isso foram coisas que a gente está tentando resumir aqui para não ficar desorganizado, para vocês conseguirem entender o número de coisas que vão acontecendo em sequência.

A semana do 'aja como se já fosse', para mim, foi mais do mesmo, porque eu já ajo dessa forma, você também. As lives, o dia a dia, as causas produzidas, tudo. E aí, vamos fechar esse áudio contando que isso tudo aconteceu, obviamente nosso patamar financeiro mudou, e isso vai colaborar para o que eu vou falar para vocês aqui agora. Mas lembrem: dia 27.09 eu falei que a Bruna ia desistir, dia 04.11 ela desistiu. E a gente ficou visualizando aqui, a gente fez todo esse processo, tudo isso que a gente contou para vocês dentro do desafio. Foram quatro semanas de desafio rolando. Tudo isso que a gente contou rolando.

Dia 01.12, depois do lançamento, ou seja, depois do patamar financeiro ter mudado, o Nelson mandou uma mensagem. Outra mensagem do Nelson. Outra mensagem do Nelson dizendo que o soldado dois já havia desistido da cobertura do Oceana.

Você na hora estava dormindo, você não estava acordada.

Eu dormi muito.

Eu fui tomar banho, aí eu virei para o Nelson e falei assim: "Nelson, ainda não está claro para mim. As estrelas são muito importantes. Vou esperar a Amanda acordar e conversar com ela. Te retorno" e fui tomar banho. Eu fechei os olhos no banho, mergulhei na piscina, olhei para as estrelas e falei "só a Amanda que vai parar isso". Eu falei "eu estou na cobertura". Você acha que eu ia te acordar? Não. Fui para a academia. Falei "deixa rolar, vamos ouvir uma música aqui. Cara, e é isso. Vamos ouvir uma música sem pressa para correr, porque outra pessoa pode comprar. Eu vou para a academia". Amanda nunca me liga, só me manda mensagem, ela odeia telefone. Amanda me ligando, eu atendi "amor, você está onde?", aí eu falei "amor, você viu a mensagem do Nelson?", e ela "vi, vi sim, você está onde?", aí eu falei "estou aqui na academia", e ela "ah, então vou descer para a gente conversar". Está bom. Aí você desceu.

Eu desci, eu já estava rindo, porque eu sou uma piada para o universo, só pode. O universo surpreende a gente, porque essa cobertura tem o valor de mais um apartamento, basicamente. Seria como se a gente tivesse comprado três apartamentos. Ao invés de 10 milhões, dá 14 milhões e pouco, eram 15 milhões quase. Se a gente comprasse naquele dia lá eram 15 milhões e a gente ia ter mais dificuldade de pagar. Não ia ter mais dificuldade de



pagar porque a gente ia atrair mais dinheiro, mas se olhar o histórico do dinheiro que entrou, a gente ia se enrolar. Então assim, acabou que as coisas se reorganizaram, e aí a gente fechou a cobertura, já está tudo certo. Está faltando assinar lá o contrato, porque tem questão de destrato, com renovação de contrato, mas é uma coisa que vai acontecer agora e veio no momento certo, veio num momento de um fluxo de caixa que a gente pode pagar, aconteceu no momento exato, a gente ainda conseguiu um desconto muito maior.

E o recado aqui é o seguinte: quando as coisas não saem exatamente como você quer, não sofre com isso. Curte, agradece pelo que você tem, continua ganhando clareza, porque uma hora a clareza vai chegar e ficou muito nítido para mim. Quando o Nelson perguntou, eu falei “cara, está claro para mim, eu quero cobertura”. Para mim já estava claro também, principalmente porque esses dias eram dias de sol que eu estava pegando sol aqui na varanda. E aí bateu na minha cabeça, eu falei “putz”.

E na minha visualização, eu ficava “o Nelson falou que tem um negocinho que sobe que dá para ver as estrelas”. Aí eu comecei a falar que o lado da piscina que a gente ia botar, da jacuzzi que a gente ia botar, não dava vista para as estrelas, no horário mais bonito, porque eu estava aqui 2 horas da manhã visualizando. E aí, quando veio a possibilidade da cobertura, eu falei “é nossa”.

Também já estava claro para mim, porque eu tinha sofrido um pouco na semana anterior quando eu me vi pegando sol aqui na varanda. Eu falei assim “será que eu vou passar pela mesma coisa?”. Desnecessário, não faz sentido. Eu queria uma piscina para chamar de minha, até para ter privacidade porque é para Lara, para a Mel. Para criança é fantástico piscina. A criança cansa lá, fica o dia inteiro fazendo exercício. Uma área externa, não é nem só a piscina. Porque a área externa tira aquela sensação de claustrofobia, poder ver a lua cheia em cima do nosso apartamento. A gente quer fazer tudo ali, dentro daquele lugar. É vida abundante, ponto.

Enfim, a gente fechou a cobertura aí, é um passo da CIMT muito importante, vocês viram isso tudo acontecer, então é muito legal a gente poder contar, e o dinheiro naturalmente vem vindo em abundância. Graças a Deus. Não importa se são 10, se são 15, para mim é igual a 10 reais, 15 reais. A gente já abstraiu isso. Nunca achei que eu fosse falar isso. Literalmente, as coisas acontecem em função do nosso real desejo.

Outra coisa, só para fechar, porque eu falei que eu ia contar a história da bolsa para as meninas. As meninas ficaram doidas. “Eu também quero saber”, falei “não, só se quem é CIMT que vai saber. Um beijo”. E aí o que aconteceu? Olha como o universo é emblemático. Dia 01 de outubro, eu vi uma bolsa que fiquei apaixonada. Uma bolsa rosa. Vocês já devem ter visto lá no Instagram, da Yves Saint Laurent. E aí o que aconteceu? Eu mandei a foto dessa bolsa rosa para a minha vendedora da Yves Saint Laurent aqui do Village Mall, dia 01 de outubro. E aí ela falou assim: “Mandi, a gente não tem essa bolsa aqui, essa bolsa não chegou para a gente. Tem muita gente procurando por essa bolsa”. Foi uma bolsa que eu vi na Farfetch, eu tinha visto ela por 17 mil reais. Aí ela falou assim: “olha, o que a gente pode fazer é esperar chegar. E quando chegar, vai chegar muito mais barato que isso. Talvez 7 mil a menos. Vamos esperar chegar”. Aí eu falei “cara, vou fazer um exercício de paciência, não vou pedir essa bolsa agora. Vou fazer exercício de paciência e vou esperar chegar”. E aí, pouco antes do lançamento, ela virou para mim e falou “a gente pode encomendar, se você quiser, da loja de Nova Iorque, vai vir direto para você”. Falei “perfeito, pode encomendar”.

Ela encomendou a bolsa e eu falei assim “tomara que essa bolsa chegue depois do lançamento, porque minha cabeça está acetada para sobrar dinheiro, então tomara que chegue depois do lançamento”, porque eu queria pagar essa bolsa de uma vez. Passou o tempo, eu esqueci da bolsa. Eu lembrava da bolsa e falava “vou esperar chegar, vou

esperar chegar, vou esperar chegar”. No dia que eu fui deitar para descansar, quando acordei, eu acordei com a mensagem do Nelson junto com a da bolsa, falando “Mandi, sua bolsa chegou. E tem mais uma coisa: além de você não ter pago os 17 mil do site, ela teve um reajuste para 11 mil e você vai pagar 9, porque na verdade a gente pediu antes de virar”. Igual a cobertura, que era 14.900 e a gente pagou 14.100. E aí eu falei assim “cara, que loucura”, porque eu fiz um exercício de paciência, eu não fiquei conflitando, eu não fui buscar outra bolsa, eu simplesmente deixei aquilo ali acontecer, só aumentei a clareza, olhei outras bolsas no caminho, mas vi que a que eu queria era aquela ali, eu falei “tudo bem, eu vou esperar”.

A bolsa e o apartamento não aconteceram cinco dias depois da nossa semana. Aconteceram no dia seguinte do lançamento. Juntos e na mesma mensagem, quer dizer, coisas com datas descasadas e dizendo do desconto. O Nelson falando do desconto que a gente ia ter de quase um milhão e a menina da bolsa falando que era 17, caiu para 11, hoje quem comprasse a bolsa pagava 11 e pouco na loja e, como eu pedi antes, foi 9.

E agora que você contou uma história, eu lembrei de contar uma história rápida aqui para fechar, sobre o pedido de confirmação. A gente foi comprar os iPads. E eu não vejo preço de nada. Só que tem uma coisa que me incomoda, que algumas lojas elas colocam o preço na sua cara. Então, a gente esteve um dia lá na Apple e a gente foi ver o iPad, porque a Amanda queria muito iPad, eu não tinha certeza ainda se seria útil para a gente, ela me convenceu. E quando a gente foi ver o iPad, chegou lá, sei lá, tava um número tipo 14 mil, alguma coisa assim no iPad. E aí beleza, a gente foi, a gente viu, aí a gente voltou para casa, “amanhã a gente vê”, eu acho que estava tarde, eu não me lembro porquê, não me lembro qual foi o ponto. Sei que você me convenceu do iPad. Eu falei “amor, ainda não tenho certeza do iPad, compra para você. Eu não sei”. E aí você me explicou o que funcionava, o que tinha.

Na verdade, eu queria o iPad há muito tempo. Já tinha mais ou menos seis meses que eu queria o iPad. Só que uma coisa que eu tenho feito no meu comportamento de compra, justamente para não me precipitar, foi uma forma que eu encontrei (e não estou dizendo que é a forma correta) é que eu avalio muito as coisas antes de comprar.

Foi isso, a gente foi lá na sexta, você avaliou mas você não quis comprar.

Eu sempre avalio muito. Às vezes eu até erro, porque eu avalio até demais. Tipo o iPad, poderia ter comprado antes, teria me beneficiado, mas eu tenho feito isso. Eu tenho avaliado muito antes de comprar uma coisa. Igual as roupas que eu comprei agora. Eu estou avaliando há quase um mês.

Mas para mim não estava claro.

Aí não estava claro. Só que aí chegou um dia que eu falei “eu preciso tomar minha decisão independente do Cadu, porque se é uma coisa que eu quero, problema, se ele não quer, problema”. Aí eu cheguei para ele no sábado, sentei aqui e falei “eu vou lá na Apple comprar meu iPad”. Aí o Cadu falou assim “me mostra esse negócio do iPad aí”. Fui lá para o escritório e comecei a mostrar e o Cadu falou “caraca, pô, dá para responder caixinha”.

E eu falei “e o nosso apartamento” que ainda era o anterior “não precisa de escritório”. Falei “cara, esse iPad aí é poderoso, porque substitui o computador. Se ele de fato for isso, ele substitui o escritório”, porque a gente pode usar dentro da sala, em outros ambientes, em outros lugares. E foi o que aconteceu.

Eu falei que eu ia lá olhar o iPad, não falei que eu ia comprar. Falei que eu ia olhar. Eu falei “eu vou lá que eu vou olhar o iPad”.

Não, isso foi na sexta-feira. No sábado a gente já foi pra comprar, eu falei “ah amor, então eu também quero. Vai ser muito útil para a gente, vai ser top, vai ser a vida para a gente responder caixinha e para fazer as imersões, para fazer aula”, aí a gente foi lá, olhou, olhou, olhou, olhou, olhou e aí decidiu comprar, escolhemos.

Só que aí começou a dar um monte de coisa. O cartão não liberou a compra. Teve um ponto que eu queria destacar. Eu não olho o preço. Mas eu já sabia o preço. Eu não posso negar que já sabia o preço. E o preço era 28 mil reais, porque cada um era 14 mil. Só que o vendedor foi lá dentro e voltou com os iPads E ele virou e falou assim: é 60 e poucos mil os dois iPads. Eu falei “pois não, pode passar”. Para mim, eram 28 mil. Se ele vem com um número de 60 e pouco, naturalmente eu ia rejeitar. A minha mente quis titubear. Eu falei “pode passar”. Só que o cartão não passou. Aí você desceu para pegar o outro cartão. Quando você desceu para pegar o outro cartão, eu virei para ele e falei assim “passa no débito”. Ele tentou passar o débito e bloqueou também. Não deixou passar. Foi a novela. O fato é que a gente tentou, a gente ligou, a gente tentou fazer várias coisas, a gente estava levando até um iPad que não era o que a gente realmente queria, porque não estava com a cor igual, a gente escolheu meio rápido e era de dois teras. A gente ia comprar o de dois teras.

E eu falei que eu não queria o de dois teras, eu falei que queria o de um.

Você falou, só que a gente ia comprar o de dois teras.

Aí o Cadu falou, falou, falou e está bom.

Aí a gente falou assim: “cara, vamos almoçar”. Aí a gente largou lá, não conseguimos comprar, não pagava o troço, a gente não conseguiu comprar, a gente voltou, fomos almoçar e a gente tava pensando “se o celular, que é o melhor que tem, tem um tera, a gente só precisa de um tera. Para quê a gente vai ter dois teras? Para sobrar?”, porque o ideal é que você tenha a mesma coisa que você tem no celular, você tem no iPad. Não faz sentido você ter um iPad maior do que esse. E o que a gente queria também era preto, ele não era cinza. Aí a gente falou “pô cara”, a Amanda ficou até pau da vida assim, ela falou assim: “o troço não passou, que raiva é isso, não sei o que”. Aí eu lembro que a gente conversando, falou assim: “se a gente realmente quer, a gente tem que encontrar os caminhos. Vamos abrir um outro banco não sei quê”, que foi até o banco digital que a gente abriu, “vamos resolver”. Só que naquela hora, a gente confirmou a clareza.

E aí veio um outro ponto, que era o seguinte: Nova lorque. Se a gente for para Nova lorque, a gente paga metade do preço.

Ah, viemos nessa onda de ir para Nova lorque! Conta aí, conta aí!

Aí o Cadu virou e falou “você falou que lá fora é bem mais barato, né?”, aí eu falei “cara, é”. Olha só o que aconteceu. Era um desejo muito profundo meu, que eu já estava querendo há muito tempo. Eu falava isso com ele há muito tempo, há seis meses.

Na hora que não passou, eu virei e falei “se não passou é bom”.

Eu falei “bom o caralho, porque eu quero esse negócio”. Aí ele “não, vamos encontrar o lado bom”. Eu falei “vamos encontrar o lado bom”. Aí eu falei assim: “beleza, tem um lado bom nisso tudo. Vamos começar a olhar as possibilidades. Beleza. Vamos para Nova lorque. Se a gente for para Nova lorque, a gente paga metade do valor dos iPads”. Aí o Cadu falou “é, isso pode acontecer mesmo”. Então a gente economiza 30 mil paus. Ao invés de pagar 60, a gente paga 30.

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.

É proibido compartilhar esse PDF

Na verdade, a gente ia pagar a mesma coisa porque a gente ia para Nova Iorque.

A gente continuou caminhando e conversando. Aí eu falei “cara, o que tem de bom nisso? O negócio não passou, embarreiraram a gente, a gente tem o dinheiro para pagar e nada”. Aí começamos a pensar, pensar, pensar, falei “cara, a gente ainda faz uma viagem, paga a viagem”. Aí eu virei para o Cadu e falei “isso não é o que eu realmente quero.

Exatamente. Não faz sentido a gente ir para Nova Iorque se isso não é o que a gente realmente quer. O que a gente quer é o iPad.

E eu estava trabalhando, porque eu estava indo dar aula para uma amiga minha e eu queria muito dar a aula já com o iPad. Muito! Eu estava mentalizando há muito tempo já, eu dando aula com o iPad. Aí eu falei “eu dou aula amanhã, isso não está certo”. Aí eu travei o Cadu na escada rolante, a gente estava indo embora. E o shopping ia fechar em uma hora. Eu travei o Cadu na escada rolante e falei “não vamos embora, vamos descer para o segundo andar” e descemos para o segundo andar. Aí o Cadu “por quê?” Eu falei “não vou embora, porque na minha cabeça é o que eu realmente quero. Eu mentalizei. Eu vou conseguir comprar isso. Não é possível, porque se não, não funciona”. Aí eu falei “vou bater cabeça aqui e vou pensar”. Aí continuamos andando lá no segundo piso ao invés de ir embora. E eu falei “eu vou ligar para o Santander”. Aí o Cadu falou “mas não passou”. Falei “não interessa, não passou por algum motivo. Eu vou conseguir”. A gente estava tentando falar com o Santander e não conseguia.

E eu estava abrindo a conta no banco digital.

Aí eu sentei do lado do Cadu, liguei para o Santander.

Não, antes disso eu paguei um cartão do Santander que o valor dele era zerado. Eu paguei 15 mil e ele ficou com 15 mil de saldo. Então, o saldo dele era 30 mil. Mas ele ficou com 45, se eu não me engano. E essa atualização não aconteceu no mesmo momento, mas depois que a gente foi comer e voltou, a atualização aconteceu. Você ligou e quando estava falando com a atendente, você ouviu o saldo disponível, porque o limite do cartão era 30 mil. Aí o saldo disponível ficou 45 mil, ou seja, o valor que a gente tinha dava para comprar os dois iPads de um tera, não o de dois teras.

Aí eu liguei para o Santander, depois de muito tempo tentando falar, consegui falar, a mulher falou “senhora, a gente bloqueou por segurança”. Eu falei “ah, muito obrigada”. E beleza. Desbloqueou o negócio, fomos lá, voltamos para a Apple. Agora a gente vai comprar o de um tera.

Só para contextualizar como que o negócio é engraçado, antes a gente já tinha passado um dos iPads por 30 e poucos mil, 34 mil. Só que a compra estava junto. Ele não conseguia liberar aquele iPad para a gente sem cancelar a compra inteira. Quando cancelou a compra inteira, a gente não conseguiu passar de novo para comprar um só, que era o de Amanda. Então assim, bugou tudo. Bugou tudo, o negócio foi engraçado. Por isso que eu falei “cara, se aconteceu é bom”, porque foi engraçado.

É, e aí ficou esse negócio, a gente conseguiu achar um lado muito bom, que foi justamente a gente não ter conseguido comprar o de dois teras e ter conseguido comprar o que a gente realmente queria, que era um pretinho, era 5 mil a menos cada um, só para vocês terem noção.

A gente voltou lá, inclusive o cartão aprovou mais do que os 45 mil.

A mulher estava no telefone comigo e falou “senhora, esse valor não vai passar porque está acima do limite”. Eu falei “ah, segura aí, só um pouquinho”. Aí a gente foi, passou o primeiro, depois passou o segundo, aí eu “muito obrigada” para a mulher, “passaram os dois”.

E na hora que a gente estava lá conversando, que foi aquele impasse todo do negócio não funcionar, a gente tentar várias alternativas, eu botei uma imagem da gente saindo da loja com o iPad na mão. Eu botei essa imagem. Aí a gente parou de conflitar ali, a gente foi comer.

Essa questão que a gente está trazendo aqui é muito importante para falar do pedido de confirmação. Se você realmente quer, você tem que buscar os caminhos.

E os caminhos foram, foi o que a Amanda fez, de ligar para o Santander, achar o caminho, ter clareza do que queria. Eu estava tomando uma decisão sem clareza, eu não tinha avaliado que eu tinha um tera, que tinha dois teras, simplesmente porque era uma coisa que eu não vinha amadurecendo. Amanda já tinha amadurecido nesse sentido. Quando a gente confirmou a clareza mesmo, quando a gente deixou isso muito nítido para a nossa mente, a gente falou “cara, não importa se tem obstáculo, nós vamos superar o obstáculo”, a coisa fluíu, a coisa aconteceu. Confirmação da mente mesmo, a mente perguntando “é isso mesmo que você quer? Você vai mesmo?” e aí você não pode arregar, né?

A gente só está contando essa questão do iPad porque o iPad foi muito importante. O iPad acelerou a nossa produtividade em um nível absurdo. O iPad foi uma atração, porque eu já não estava mais conseguindo digitar no celular.

Eu também, estava com dor na mão.

E minha principal forma de lançar é pelo stories e pela caixinha, então foi crucial para o meu lançamento, para eu conseguir explicar para as pessoas o que a gente faz aqui dentro. Eu falei para o Cadu “o iPad salvou o lançamento, hein? Salvou nossa produtividade” e assim, nossa produtividade foi para outro nível. Multiplicou por três. E a gente parou de usar os escritórios, os escritórios agora estão sobrando aqui em casa, exceto um que a gente faz live, mas é isso. Mas melhorou muito a nossa qualidade de vida. Vai melhorar muito a nossa imersão também. A gente já está fazendo algumas coisas no material.

Bom, para quem lá na terceira semana achava que estava fraco, foi assim que a gente fechou esse desafio. E agora eu começo a pensar aqui e ampliar o campo de atração dentro do desafio de leis universais. Tenho certeza que a gente vai trazer muita coisa boa ao final dessas dez semanas.

É isso, meus amores. Um super beijo! Valeu. Voltamos com mais novidades em breve.