

Sejam todos muito bem-vindos a esse resumo do nosso primeiro desafio de fortalecimento das habilidades mentais.

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

Oi, gente! Que bom que estamos aqui concluindo a nossa primeira passagem dentro do desafio de fortalecimento das nossas seis habilidades mentais. Hoje, dia 4 de outubro de 2021, são 16:50 e a gente fechou ontem a sexta semana do desafio de habilidades mentais.

Primeiro fizemos a semana da imaginação, depois a da vontade, depois a da memória, da percepção, da intuição e da razão. E a gente precisa transmitir e registrar para todo mundo da CIMT as lições aprendidas que a gente obteve porque a gente está tentando abrir caminho. Fortalecer as habilidades mentais, sem dúvida, é uma coisa que todos nós conseguimos compreender que é relevante, é importante e muda a nossa vida. Agora, como fazer isso? Qual é o potencial disso? Qual é o ser humano que pára para ficar imaginando duas horas por dia? Qual é o ser humano que faz esse negócio de verdade? Qual é o ser humano que começa a trabalhar a sua memória, a sua percepção?

Eu tenho certeza que alguém faz, mas tenho certeza que ninguém conhece. Só os doidos da CIMT que vão alcançar grandes resultados. Os números não mentem. E o nosso resultado, na verdade, não era nem para ser espelhado, fisicamente falando, mas como a gente vem com vários desafios, a gente conseguiu pegar, a gente conseguiu tocar em resultados muito palpáveis, independente de eles não terem acontecido, fisicamente falando (mentalmente a gente sabe que aconteceram). No nosso caso, a gente foi além da mudança do consciente. Esse negócio avançou e já se traduziu em resultados físicos.

Eu tenho duas observações para fazer. A primeira observação é para lembrar para todo mundo que o desafio de fortalecimento das habilidades mentais tem uma proposta, ou seja, ele possibilita, não significa que você vai fazer e você vai conseguir isso, mas ele possibilita o tal do salto exponencial. Até porque ele é origem de tudo. A gente vai mudar o pensamento para conseguir ter um resultado. O pensamento começa todo o processo. Ele não é tudo, mas ele é muito importante, ele é parte do processo.

Você pode subir de forma gradativa, que é o que está no nosso modus operandi, vamos dizer assim, na nossa forma de pensar, mas você também pode se propor a subir, romper patamares, porque se a gente quer ser um atleta de mentalidade, se a gente quer utilizar a nossa mente no máximo potencial, a gente tem que fazer o que algumas pessoas que já inspiraram, que já fizeram, que é dar grandes saltos. E a gente entrou para buscar esses saltos.

A gente falou em uma reunião que a gente estava entrando para buscar esse salto, mas eu vou confessar para vocês que eu não acreditava que ele fosse acontecer em seis semanas.

Eu tenho que confessar que eu acreditava. Eu tinha uma expectativa muito grande com esse desafio. Eu lembro quando abri o meu Instagram, fiz um desafio de quarenta e cinco dias de habilidades mentais e ali eu senti o feeling do potencial do negócio. Inclusive, a gente conseguiu conectar realizações desse desafio agora com aquele primeiro lá atrás que a gente acabou fazendo junto, porque a gente trocou muitas informações dos nossos objetivos, mas a minha expectativa era muito alta.

A minha expectativa era a de que eu ia dar um grande salto, mas não um salto como a gente deu. Para falar a verdade, como a coisa se reorganizou, e vocês vão entender isso, para trazer para a gente uma coisa inimaginável, que literalmente a gente não conseguia imaginar, porque ela não existia ainda. E a gente conseguiu algumas coisas.

Eu só queria deixar claro, antes da gente começar, antes da gente entrar semana por semana, falando sobre a nossa experiência, sobre os exercícios, explicando para vocês o porquê a gente resolveu fazer um áudio. Por que a gente não está fazendo workbook book, tipo escrito. E a gente resolveu fazer esse áudio porque eu acho que esse áudio passa melhor para vocês o feeling. E porque está todo mundo viciado em podcast e assim comunica muito melhor.

A gente pretende fazer os áudios ao final sempre dos desafios, para a gente compilar tudo que a gente viveu dentro de cada um dos desafios. Então, a gente vai sempre passar a semana por semana, falando com vocês aqui sobre qual foi o exercício especificamente na prática, como a gente fez e quais as percepções a gente teve sobre esses exercícios.

Eu acredito que isso aqui vai conseguir transmitir muito mais. Porque se a gente escrevesse, a gente ia ter dificuldade de fazer e a gente não ia conseguir transmitir, comunicar o feeling do que é. Não é que a gente não escreva. Fazendo o exercício talvez a gente escreva, então o diário, por exemplo, foi um dos pontos que a gente já vai abrir falando do ponto de imaginação, foi um dos pontos de maior valor.

Chegou um dia que a gente estava indo para o Village, eu me lembro muito bem que falei “cara, a imagem desse apartamento, a gente morando lá está na minha mente. Parece que eu saí de lá agora e vou voltar para lá”.

Já que você está puxando esse assunto, vamos começar com a semana um.

Na semana um, a gente propôs um dia típico da nossa vida e a gente foi ainda além. A gente falou “pegue o que você deseja viver, o seu real desejo, e pode ser que você ainda não tenha isso (e a gente deixou isso claro, não tem problema). Vai no seu *time*. Pega o que você realmente deseja viver e põe no papel. Escreve como seria uma rotina se você já tivesse tudo o que você realmente queria ter, sem nenhum tipo de bloqueio.

Eu achei legal a gente fazer a rotina todos os dias, porque a rotina da semana tende a ser diferente da do fim de semana, então se você quer projetar, de repente, uma viagem, alguma coisa assim, você consegue encaixar ali.

A verdade é que nós estamos programados para trabalhar em dias de semana e dias de final de semana. Então, achei legal a gente fazer o diário nos sete dias. Por dois motivos. Primeiro que dá essa diferença, um dia diferente do outro, então isso enriquece mais, e segundo que a gente também tem essa capacidade de, de fato, fazer por muitos dias. Isso é bem interessante. É diferente da gente fazer como a gente fez no desafio de autoimagem uma vez, que foi uma rotina, um dia típico. “Mas qual é o meu dia típico?”. Então, a gente fazer por sete dias, eu achei muito legal, muito legal.

Como isso aqui é um exemplo, eu vou ler só o meu primeiro dia de diário para que as pessoas que estejam do outro lado consigam perceber como é o exercício. Eu acho válido a gente fazer isso, porque aí vocês vão conseguindo entender o que é exatamente esse exercício.

Eu vou compartilhar como eu fiz o meu exercício. Eu sentei na frente do computador, abri as imagens que eu tinha e, literalmente, vivenciei aquilo dali e imaginei por uma hora e meia, duas horas, foi uma coisa muito surreal, muito surreal mesmo, e aquilo ali disparava na minha mente. Teve dias, quase todos, que eu não estava disposto a trabalhar, fiz o exercício de imaginação por uma hora e meia, duas horas e trabalhei dez horas seguidas. Foi muito louco isso.

Eu comecei a fazer o exercício um pouquinho antes do Cadu, se não me engano. E aí eu falei assim: ferrou, esse exercício é o exercício mais poderoso. Por quê? O que eu notei? E aí vem a riqueza do podcast, da gente conseguir falar isso aqui. Eu notei que nos dias que eu não fiz o exercício, porque eu furei alguns dias, acho que eu furei dois dias. Sabe por que eu furei? Porque tinha que escrever. Se fosse áudio eu não furava. Então, fica aí para vocês mais uma percepção de possibilidade, Porque vocês podem fazer o áudio de vocês e gravar aí no celular. Do mesmo jeito que eu vou ler aqui para vocês, vocês podem ir imaginando um dia típico de vocês, a rotina de vocês e começar a gravar.

Eu não escrevi o diário, eu abri lá as minhas fotos, fiquei viajando naquele negócio, foi muito maneiro. A gente fez um negócio que tem um lado que é bom e o outro lado que talvez não seja tão bom, que foi a gente tentar adaptar um pouco, e isso talvez seja mais fácil para a gente porque a gente já vive muito próximo da realidade que pelo menos achava que naquele momento. Então, a gente misturou um pouco a nossa rotina daquele dia com a vida que a gente queria. Depois eu quero falar um pouco sobre isso, mas vamos no seu diário.

O que eu falei para vocês que eu notei nos dias que eu não fiz, nos dias que eu furei, o que aconteceu? Aquela imagem se perdeu, ela enfraqueceu, literalmente. E aí eu chegava no final do dia e falava “eu fiquei o dia inteiro hoje trabalhando e não foquei tanto na imagem”. Nos dias que eu fiz o diário, e a gente que é CIMT, que está passando, quem já passou, enfim, em algum momento vai perceber a importância crucial que existe em você manter a imagem do que você quer na mente, porque isso vai guiar a sua mente para trazer os caminhos para você. Então, eu notei e falei “cara, os dias que eu furei, a imagem se enfraqueceu, o dia que eu fiz, a imagem estava muito presente”.

No dia que a gente foi no Village, foi um domingo, quer dizer, foi o final dessa primeira semana, a gente começou na segunda, no domingo a gente foi ao Village. A imagem parecia que a gente tinha saído do apartamento, que a gente estava visualizando e ia voltar para lá. Foi um negócio que eu falei “essa imagem não sai da minha cabeça. Ela está aqui com um tom de realidade que nunca esteve”.

Vou ler pra vocês aqui o meu primeiro diário, foi dia 23 de agosto de 2021. Foi logo que a gente começou. Eu botei assim:

“Querido Diário, estou tão feliz hoje. Levantei meio-dia. Ah, eu estava cansada. O final de semana foi intenso. O dia estava lindo. Eu fui logo tomar um banho porque precisava gravar algumas coisas. Separei também as makes no closet porque quero ficar bem bonitinha ao longo do dia. Me sinto melhor assim, você sabe. Enchi a banheira para chamar o Cadu. Ele ama ir acordando nela. Tomei banho ouvindo música, como sempre. Música é uma das minhas paixões. Acústica então, nem se fala. A melhor coisa é esse closet bem na frente do banheiro. No projeto original, nem sei se eu te contei, não havia essa penteadeira perfeita que temos hoje. Mas insisti em colocar porque eu passei muitos anos sem ter um local confortável para me cuidar. É besteira para alguns, mas para mim é muito importante. Todos os dias que eu me sento lá, lembro como desejei ter aquele canto. Me vesti. Coloquei um cropped e uma calça Helena da BYNV. Usei um cintinho da Chanel que o Cadu me deu. Ele sempre fala que combina com tudo. Concordo. O cabelo já estava no formato que gosto. Fiz uns stories e mostrei o lookinho do dia. Elas amam.

Parti então para tomar um cafezinho. A essa hora, zero fome. Se comer, acabou a clareza mental. Então eu vou me preparando para fazer os vídeos, a minha conexão com a natureza antes de estragar tudo comendo. É sério, em jejum funciona muito bem. Como hoje não é dia de treino, preferi fazer o jejum, refletir, gravar e etc. Cheguei na cozinha. Mari já estava aprontando o cardápio que mandei pro WhatsApp dela ontem. Comprou um peixinho no Zona Sul fresquinho antes de atravessar aqui para o prédio e está lá, toda feliz, montando uma salada. O cheirinho de arroz fresco está tomando a casa e ela fica toda

boba porque eu amo o arroz dela. Tudo que Mari faz faço questão de elogiar. Eu gosto muito dela e da forma como ela cuida da nossa casa. Sinto que ela é parte da família e faço tudo para que a vida dela seja mais suave. Por sinal, todos os dias ela fala “como esse apartamento é maravilhoso”. Eu estou amando. A graça de conquistar as coisas é ver as pessoas usufruírem disso. Eu amo ver a cara de todo mundo que entra aqui. Eles não esperavam por essa.

Parti para colocar a mesa. Nem todo dia eu estou animada para isso, mas hoje eu acordei assim. Toalha branca, joguinhas azuis claros, pratos que vovó deixou, talheres dourados. Fiz um vídeo aceleradinho mostrando a montagem da mesa. Os views hoje estão absurdamente maravilhosos. Toda vez que Malu e Bruno mencionam é assim. Batemos 395 mil views. Esqueci de contar sobre os arranjos com flores azuis, que a loja que cuida disso aqui entregou ontem. Cissa me deu as dicas, obviamente. Mesa filmada, sentei com o meu café de frente para a vista e fiquei refletindo por uns 30 minutos. Sentei no sofá e gravei um vídeo para postar no feed.

Agradeço tanto por viver essa rotina. Só Deus sabe o quanto essas imagens rodaram na minha mente antes de vivê-las. Cadu acordou todo fofo e veio dengar. Sentamos à mesa, servi a comidinha dele e ficamos por umas duas horas conversando sobre o novo projeto que vai bombar com certeza. Mas ainda não vou falar aqui, afinal, preciso deixar você curioso também. Falei com ele que mais um pouco podemos ter um bebê. Mas ainda vejo que não é a hora. Ele concorda. A verdade é que quero ter uma gravidez muito tranquila e tempo suficiente para me dedicar e ler só sobre isso. Ainda não, mas já já. Estou maravilhosamente bem com o meu corpo. Zero celulite, magrinha do jeito que eu amo. E é assim que eu quero engravidar.

Fim de tarde, desci com a Melzinha. Ela está tão feliz e tranquila. Afinal, tem 650 m<sup>2</sup> para correr. Descemos para ver o pôr do sol e que dia fantástico! Repito: espetacular! O dia foi anoitecendo. Eu fiquei na beira da piscina com ela, respondendo caixinha, que é uma terapia para mim. Eu amo ajudar as pessoas. De short e Havaianas, aquele dia mais quente, deve estar uns 28º. Perfeito. Subi, fui para o segundo round de trabalho. Chamei Cadu para sentarmos no escritório. Fizemos uma reunião ótima. Sentei com o meu caderno e fluíram mil ideias loucas e legais.

Depois de umas três horas, deitamos na sala de vídeo para ver um documentário sobre o poder da mente. Comemos pipoca e dali ele me levou para a cama. Tão carinhoso, surreal. Dormi, mas ele não, você já sabe, levantou para trabalhar, ele ama fazer isso de madrugada. Não, eu não falo mais nada. Sei que ele fica feliz e em paz assim, então está tudo bem. O dia de hoje foi comum, mas eu não troco essa rotina por nada na vida. Nem pelo lugar mais lindo em Maldivas. Ah tá, talvez. Mas só de vez em quando.”

Isso daí foi muito legal porque a gente projetou toda essa imaginação supondo que a gente estava morando dentro do apartamento aqui do lado nosso, do Riserva Golf. E, dentro daquele prédio decorado pelo Pininfarina, para a gente tinha alguns problemas. O problema ali era a vista, que está muito longe de ser a vista que a gente tem aqui, porque ele é lateral, mas eu tomei a decisão de ceder nesse ponto. Falei “cara, Amanda gosta tanto da decoração. Vamos, vamos fazer acontecer. Deixa eu cair dentro desse negócio aqui, porque aquilo ali é maravilhoso”. E eu tomei essa decisão logo no início. Então, as minhas visualizações foram lá dentro, imerso. Eu entrei no site, fiz o download de todo o apartamento, de todos os detalhes e eu rodei a minha rotina ali.

Como foi a primeira semana, a semana da imaginação, toda vez que a gente estiver rodando e executando o desafio de fortalecimento de habilidades mentais, eu espero buscar um salto exponencial. Então, naquela semana especificamente eu estava dedicado a trabalhar horas. Eu gosto sempre de trabalhar em um ritmo disciplinado, sempre de forma

constante, com disciplina.

Mas naquela semana específica, para mim, foi muito real, porque eu falei “cara, eu sempre vou querer fazer isso”. Se tem uma semana a cada seis meses que eu vou querer me dedicar, é essa. Só que eu projetei a minha vida dos sonhos baseado na realidade que eu estava vivendo para ter um tom maior de realidade. Então, a minha vida dos sonhos não passa por ‘ficar acordado de madrugada’. Não passa por isso. Mas naquela semana eu fiz dessa forma. E foi muito bom, porque me deu um tom de realidade, porque eu conseguia dizer assim: “eu fiz reunião com a Amanda, eu estava gravando vídeo, eu estava não sei o quê”.

Na verdade, a gente pegou toda a nossa rotina e adaptou para um lugar melhor. Foi só isso que a gente fez. Adaptou para o objetivo C, que era o apartamento. E era uma coisa muito impossível para a gente. Foi isso, a gente adaptou, só que eu comecei viver aquilo com tanta realidade, aquela banheira, aquela cama, o sofá, eu comecei a imaginar fazendo live ali à noite com uma galera pesada, um negócio muito legal, a gente passeando com a Mel lá embaixo e eu não imaginei que a gente ia ter uma filha, eu imaginei que a gente já tinha uma filha, mas eu vi que eu não sabia qual era o nome da nossa filha, então eu me referia a ela como nossa filha. E aí eu coloquei os horários que eu acordei, que foi mais ou menos ali meio-dia, depois eu voltei pra dormir, acordei 17h, em um horário meio cruzado com isso que você colocou aí. Mas foi um horário muito doido e, como eu falei, não é horário da vida dos meus sócios.

O que é impressionante dentro desse exercício, e foi para a gente, foi que em poucas semanas a gente percebeu que queria muito mais do que aquilo ali. Uma vez que a gente começou a aceitar essa realidade, a gente falou “isso não é só o que a gente quer, está muito ali do lado”. Na verdade, a gente vai crescer absurdamente, a gente vai estar com a CIMT já muito grande. E a gente quer levar a CIMT para o país. É mais do que isso.

A gente conseguiu fazer esse fechamento na última semana. A gente quer ter tempo, a gente gosta de ficar em casa, a gente gosta de ter a CIMT dentro de casa, a gente quer ter o visual que a gente quer, que é esse aqui, que é ali do lado (a gente já vai contar essa história com mais detalhes), mas eu cheguei a conclusão de que a gente deve viajar o mundo de forma esporádica, que é o que a gente realmente quer. A gente não quer viver viajando o mundo, mas também a gente não quer não viajar. Sem polaridade, a gente quer ter a nossa rotina perfeita ali e curtir lugares do mundo. Obviamente que com a Mel no Brasil, de carro, é o programa perfeito. Mas a gente de repente se programa para fazer algumas viagens fora disso. Isso faz parte da vida, objetivo C que eu quero ter com a Amanda.

Então, para a gente até levar o nosso relacionamento para outro patamar, por que não conhecer os lugares mais bonitos do mundo? Eu quero colocar isso como objetivo C e viver essa experiência, que seja uma vez a cada uma semana, a cada três meses. Eu não sei. Mas eu cheguei a essa conclusão. E eu quero também que a gente consiga levar isso para a vida das pessoas.

Um dia eu cheguei a uma conclusão tão absurda. Eu falei assim: “cara, eu só vendo a CIMT hoje porque eu não tenho consciência de como fazer diferente”. A gente hoje precisa de um número muito grande de pessoas com resultado muito expressivo, mas eu quero um dia poder pagar as pessoas para que elas façam a CIMT.

E eu comecei com a semente. Eu tinha um objetivo lá atrás, que eu compartilhei com o pessoal antes da gente chamar de CIMT, as primeiras turmas nossas, que a gente fazia junto na Mindset Academy e tudo mais, eu dizia que eu queria que meu irmão conhecesse esse conteúdo, porque meu irmão não conhece esse conteúdo, e chegou um dia que eu

falei assim: "cara, não tem como eu obrigar meu irmão a conhecer esse conteúdo". Só que um dia eu descobri que tinha. Eu falei "eu vou pagar ele para revisar o conteúdo". E ele está revisando, está curtindo, está mudando a vida dele inteira e está redesenhandando a vida. Ele falou "cara, o que é isso aqui?", e eu falei "só vai, só segue". Quando eu abri a minha imaginação para o meu real desejo, que eu realmente quero, eu cheguei à conclusão que o dia típico da nossa vida passa por levar a CIMT para as pessoas, para o maior número de pessoas e, obviamente, isso demanda que muitas pessoas tenham um resultado muito expressivo para a gente conseguir fazer com que isso se dissemine.

Eu quero que, na nossa vida, a gente faça viagens e eu quero morar na Barra da Tijuca, com essa vista, nós dois, a Lara, porque a Lara ganhou nome no meio do desafio, porque chegou um dia que eu falei assim "amor, qual é o nome da nossa filha?", porque para mim a gente já saía para passear com a Lara e com a Mel. Então, isso também já começou a trazer um tom de realidade para o negócio.

Uma coisa muito importante da gente falar, que foi o que deu origem às outras semanas e ao desfecho incrível disso aqui, se você prestar atenção, você vai perceber que nós estávamos focados na experiência, ou seja, eu mencionei pôr-do-sol, eu mencionei piscina, eu mencionei conexão com a natureza, eu mencionei vista, eu mencionei mesa, eu mencionei experiência do almoço, eu mencionei o carinho que o Cadu tem por mim, eu mencionei o banho de banheira que eu sei que ele gosta, eu mencionei experiências. A gente estava focado na emoção.

A minha foi muito assim também, "fizemos a live, descemos para poder passear lá embaixo, a live estava cheia, passeamos e assistimos ao pôr-do-sol ali embaixo mesmo na piscina, depois subimos para a live". Não era bem o lugar, era sempre a sensação. E isso foi o que deu origem ao que aconteceu na semana seguinte, que é a semana da vontade.

Eu acho que o fato de eu ter simplesmente aceitado, porque eu conflitava um pouco com o fato da gente ir para o Pininfarina, porque eu realmente não acho que aquela é a vista do meu sonho. Nunca foi.

Nem a minha, não sou hipócrita, não. E eu também tinha noção que aquela decoração eu posso fazer em qualquer lugar, a vista não.

Mas você estava mais envolvida do que eu, até então. Só que eu falei "cara, eu vou para cá que está tudo certo. Para mim, é barato demais ficar aqui, porque é lindo, é tudo de bom", e eu aceitei e mergulhei naquilo. Só que, em algum nível, não era bem o que eu queria, mas era mais ou menos o que eu queria. Então, aquela internalizada foi muito boa, e eu queria deixar essa dica aqui: às vezes, a gente fica conflitando com uma parada, sabe? E a nossa mente é muito poderosa. Quando você realmente simplesmente aceita e tem um desejo mais profundo, a coisa vai tomar forma da melhor forma possível. Às vezes, vale a pena abraçar um negócio e conseguir dar o próximo passo.

Eu não conseguia dar o próximo passo de visualização, porque eu conflitava com aquilo dali. O dia que eu resolvi, no início do desafio, aceitar que a gente ia morar ali, que aquilo ali fazia parte do nosso sonho, porque para mim faz muito mais parte do nosso sonho nós estarmos juntos, vivendo uma experiência que pode ser aqui dentro de casa, está tudo bem. Eu simplesmente falei "cara, ali é seis vezes maior do que aqui. Estou feliz demais. Dá pra montar a CIMT". Os meus grandes sonhos são a experiência. A gente está junto, a CIMT está crescendo horrores e indo para o mundo.

Eu estava passando por um grande desafio, que era como crescer na rede social de forma exponencial. Naquela primeira semana, não estava muito claro para a gente como que a gente ia fazer vendas diárias e como que a gente ia realmente alcançar patamares de

milhão de seguidores. Isso não estava claro. Isso estava no meu objetivo ali de buscar esse salto exponencial, assim como a morada ali no nível que a gente queria mesmo, do jeito que a gente acredita que merece, que a CIMT merece. É a grande casa da CIMT, que é a nossa casa.

Então, aquilo tudo ali, aceitar, fechar um cenário, foi muito poderoso, porque eu simplesmente vivi duas horas. Por isso que eu falei que é importante a gente conectar um pouco com a nossa vida, com a nossa rotina, porque isso dá muito tom de realidade. A nossa mente, literalmente, entendeu isso. Ela falou “esse negócio realmente funcionou”. E isso, feito todos os dias, tem um poder muito grande. Como eu falei, visualizar a rotina, visualizar você produzindo as causas, visualizar você fazendo o hábito, te motiva. Depois de fazer uma hora e meia de visualização, eu trabalhei dez horas seguidas. Isso foi muito emblemático para mim.

A semana da imaginação fechou com potencial que a gente viu que nada aconteceu fisicamente, mas mentalmente tudo aconteceu. Tudo estava acontecendo. E nessa semana ainda, só para a gente fechar, a gente se propôs a escrever o e-mail de comprometimento. Então, eu também trouxe o meu e-mail aqui para a gente ler. É um e-mail que, na verdade, eu estava lendo hoje porque foi quando a gente finalizou, ele era para ontem, mas eu estava lendo ele hoje, e eu queria só botar também para vocês entenderem o que vocês precisam escrever. Só para vocês perceberem a lógica, a gente manda um e-mail de comprometimento, que é o e-mail que a gente gostaria de ler depois de seis semanas. O que eu gostaria que fosse verdade? O que eu quero fazer nesse desafio? Como eu quero estar daqui a seis semanas? Então, a gente também trouxe isso para vocês terem uma ideia.

Aqui no meu e-mail de comprometimento, para o dia 03.10.2021, que foi quando a gente finalizou, ontem, eu botei assim:

“Terceiro desafio concluído. Que sucesso! Parabéns, Mandi! Tenho admirado imensamente a mulher que você está se tornando e você sabe o quanto é importante reconhecermos isso, certo? Você que veio de onde veio, que teve que abrir mão de muita coisa, arriscar inúmeras vezes, mais do que ninguém, precisa perceber o quanto tem feito por você e pelos outros. Se não, de nada adianta. Vestir esse novo eu, hoje mais forte, mais imaginativo, mais intuitivo, é muito importante para continuar avançando. Agora, sabendo utilizar melhor a memória, você conseguirá apagar muitas marcas do passado, dando um novo significado para tudo o que aconteceu e compreendendo para esquecer o nível no subconsciente ainda mais. Também não posso deixar de mencionar como você se tornou uma pessoa focada e disciplinada (mais, né? Porque já era) ao longo dessas seis semanas. Agora é continuar. Depois de anos procurando, o caminho está cada vez mais claro. Isso aqui não é sobre fazer para ver se vai dar certo. Mas fazer até dar certo. Um beijo, querida.”

Você tem o meu email aí para a gente conseguir ler aí um outro exemplo?

Eu consigo. Vou pegar o seu e-mail.

Porque eu escrevi e ficou registrado aí dentro do nosso workbook. Na verdade, eu nem quero manter o workbook, porque eu acho que esse áudio aqui é mais rico, mas eu escrevi uma coisa bem surreal, eu me lembro, e hoje ela é perfeitamente eu diria que real. Hoje, realmente eu posso dizer que eu internalizei e os objetivos foram alcançados.

Cadu, e-mail de comprometimento:

“Deus, obrigado por transformar nossos sonhos em realidade. Obrigado mais uma vez por nos possibilitar acessar, criar e amadurecer esse conteúdo a cada dia, levando uma forma

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.  
É proibido compartilhar esse PDF

tão eficaz ao maior número de pessoas que conseguimos. Viver isso tudo é muito especial e levar esse conhecimento para quem não fazia 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 fortalecimento das habilidades mentais, eu busco ideias que nos possibilitem dar um salto exponencial nos nossos resultados. Mais uma vez eu tive acesso à ideia. Obrigado. Fazer tudo isso ao lado da Amanda é um presente que eu devo a você. Obrigado, obrigado e obrigado.”

Uau. Fiquei emocionada aqui, porque é muito real. Foi tenso porque é real. Vou falar um pouquinho só de um resultado aqui da rede social para a gente depois trazer os outros resultados, porque eu acho que são partes mais pertinentes para as semanas seguintes, mas dentro dessa primeira semana, lembra que eu estava fazendo seis posts por dia? Estava ralando ali, só que o valor real do que existia mesmo estava em três posts. E eu estava ralando essas dez horas por dia para fazer os seis. Só que o valor estava nos três. E aí foi quando eu falei “salto exponencial se dá com pouco esforço”. Você puxou minha orelha aqui um dia que você virou para mim e falou assim: “amor, você falou que a gente tem que buscar pouco esforço, não é isso?”. Eu falei “é, amor, porque eu vou pedir para alguém fazer isso daqui, tudo que eu estou fazendo é terceirizável, então é pouco esforço, eu vou fazer uma live por dia e vou fazer um vídeo muito bom de um conteúdo de muito valor por dia que eu vou botar no story e tudo”. Isso daí estava alinhado. Só que eu estava ralando para editar vídeo, para cortar, para fazer uma porção de coisa, está lá no meu feed, vocês podem olhar. Não sei se na data em que vocês vão ouvir isso aqui vai estar lá no meu feed, mas enfim, estavam lá os seis posts, tudo bonitinho, aí você virou para mim e falou “não, espera aí, mas nosso direcionador não é que a gente não vai terceirizar, que a gente mesmo vai fazer?”, aí eu falei “é”. Fiquei na M.

E isso, só para mostrar para vocês como os desafios se conectam. Lá no desafio de leis universais a gente tomou uma decisão, que foi crescer na rede social. Parar de procrastinar o feed, produzir para o feed, porque a gente sabia que o crescimento estava ali. A gente não ia conseguir crescer sem produzir para o feed, sendo bem sincera com vocês, sem entregar valores, não ia. Não ia. A gente ia continuar estagnado. Sem ajudar as pessoas mesmo, porque se você não produz para caramba você não ajuda as pessoas. Elas precisam daquele alimento.

Nesse desafio de leis universais, a gente colocou algumas diretrizes, alguns requisitos, algumas restrições, e dentro da nossa restrição, a gente tinha ali que a gente não contrataria pessoas, que a gente não queria tirar a pessoalidade. A gente só contrata o Facebook, porque ele torna isso escalável, com base na geração de valores. A gente não está dizendo que é assim para sempre, mas neste momento não faz sentido para a gente.

E quando a gente olha para o valor, hoje na CIMT tem duas mil pessoas, fora uma grande turma que a gente está formando hoje mesmo. Se tem duas mil pessoas dentro da CIMT, por que não pode ser cem mil, duzentos mil? Qual é a diferença? A gente vai gerar o mesmo valor dessa forma.

Aí eu peguei e recrutei o que foi do desafio passado e falei para ele “tem dois pontos errados: primeiro, você está se esforçando e você não consegue nem falar comigo mais”, fazendo seis posts por dia a gente não conseguia nem conversar. Falei “o objetivo C está caindo por terra”.

Eu estava em um esforço adicional. Deixa eu explicar aqui. Eu sempre busco disciplina. O esforço adicional é sempre para dar salto. Naquela semana, eu estava focado no salto exponencial. E ele aconteceu com base nisso. Por quê? Eu dediquei tantas horas sim, chegou uma hora, quando você me puxou minha orelha, eu falei “cara, Amanda me desafiou agora a fazer três posts. Eu não estou conseguindo ver. Eu só consigo ver

encaixando quando eu faço seis". Por quê? Porque eram posts grandes e combinados com posts curtos. Então, eram três curtos e três grandes. E isso garantia para mim que o conteúdo ia ser entregue para dois tipos de pessoa: aquela que só vê o rapidinho e aquela que vê o comprido.

Só que você me deu uma ideia que funcionou muito, que foi o Carrossel no feed. E aí eu passei a ter dois posts e mais a live, três posts. Cara, depois de bater muita cabeça, essa ficha caiu e eu passei a fazer três posts, e minha vida virou uma disciplina absurda, virou outra coisa. Da noite para o dia.

E aí voltou a dormir no horário normal para conseguir produzir, fez tudo diferente. E o negócio escalou, os nossos números do Instagram explodiram, graças aos dois últimos desafios, tanto esse quanto com relação ao anterior de leis universais, foi quando a gente começou. E agora a gente acelerou.

Eu me lembro que no início desse desafio o número máximo de seguidores, que eu tinha até compartilhado com o pessoal, é que no melhor dos casos eu consegui chegar a 106 mil seguidores no final do ano. E a primeira conta que eu fiz era 81 mil no final do ano. Quando eu compartilhei, eu compartilhei 106 mil, que foi logo depois. E ontem, incrivelmente foi o dia que fechou o desafio de habilidades mentais, bateu 81 mil, quase meia-noite. Foi bizarro. Eu tirei até um print. Foi Deus querendo falar "dá uma olhada aí".

Muitas coisas foram acontecendo, a gente vai compartilhando agora, nas próximas semanas, na semana da vontade, da percepção, da memória, etc. Todas as semanas a gente vai falar com vocês sobre cada uma das coisas que aconteceram, mas foram muitas coisas. A questão do buscar valor e do pouco esforço foi essencial. Vamos para a próxima semana? Vamos pra próxima semana.

Vamos continuar aqui com a semana da vontade. Essa semana foi muito impactante para a gente. Só lembrando que quando a gente fala de imaginação e vontade, quer dar evidência para o que a gente quer, não para o como. O como a gente vai buscar depois, mas primeiro a gente precisa realmente asfaltar a rodovia.

Quando a gente cria uma imagem na nossa mente, é importante entender que, muitas vezes, essa imagem não está clara, não está consolidada. É como se você estivesse andando em uma estrada de barro, cheia de poça de lama, e você tem que andar ali porque essa estrada vai levar você para o seu objetivo. Foi isso que a gente buscou fazer. A gente buscou duas coisas essa semana. No primeiro exercício proposto, foram dois exercícios basicamente. Um é esse aí. E quando a gente fala de asfaltar, quer dizer, de abrir caminho, a nossa mente percorre muito os outros caminhos, a gente percorre muito os outros caminhos antigos, a gente percorre lá a conta quando está no vermelho, a gente percorre o medo de não sei o que, a gente percorre a forma como a gente sempre pensou. E com o diário, a gente percebe que abre um novo caminho, um novo horizonte para nossa mente.

Foi surreal, porque eu literalmente vivi dentro do apartamento que a gente projetou e a realidade que a gente projetou, eu ia fazer live literalmente como se estivesse fazendo a live ali, a gente já com milhões de seguidores, foi muito real para mim a semana da vontade. Ela foi muito real mesmo. Parece que literalmente eu asfaltei uma rodovia na minha mente que não existia e que não estava asfaltada antes. Eu ganhei um tom de realidade como eu te falei. No domingo, a imagem estava dentro da minha mente quando a gente foi para o Village. Isso foi muito impactante para mim.

E aí, obviamente, que na semana da vontade o que te ajuda a asfaltar é você escrever seus objetivos, é você dar clareza para a sua mente, é você, de fato, deixar tudo bem delineado. Quer dizer, além do diário que a gente faz e vive o diário nesta semana da vontade, quer

dizer, a ideia seria, você pode fazer isso de várias formas, vivenciar aquela rotina.

Eu entrei naquele exercício de 3D, aquela planta do apartamento que a gente queria, tinha um 3D disponível na internet. Eu ficava passeando ali à noite, sozinho, eu ficava passeando dentro daquele negócio. Quando eu ia dormir, parecia que eu estava na cama de lá, você, a Mel, eu. Parecia que eu ia ao banheiro e projetava na minha mente o corredor de lá, foi um negócio muito real para mim, muito real mesmo. E a ideia era muito viver isso, fazer o nosso corpo experimentar essa emoção e, principalmente, reforçar quais são os nossos objetivos. Porque veja, na primeira semana a gente já percebeu que queria uma coisa maior. Isso deve ter acontecido com outras pessoas.

Mas eu vou te falar, eu não percebi isso na primeira semana, nem na segunda. Só percebi no final. Mas talvez algumas pessoas percebam antes, quer dizer, poderia ter realmente colocado uma coisa maior. Eu não percebi que eu não aceitava o fato de a gente morar nesse apartamento. No nível emocional, eu não aceitava. Como eu não aceitava, aquilo ali era um degrau para mim. Então eu precisava buscar esse degrau e era um degrau alto. E eu só fui perceber depois que a novela toda passou (e nós vamos contar essa novela aqui, porque a novela foi emocionante), aí que eu falei “isso aqui já está aqui, eu quero é outra coisa, eu quero diferente”, não é nem mais, é diferente. Tem umas coisas que são fundamentais para mim, que eu realmente desejo e que eu não espelhei com tanta clareza.

Tem coisas que a gente não percebe no mundo, que acontecem na nossa vida, que são coisas muito engraçadas, muito emblemáticas. A gente não concebe que pode existir uma coisa do jeito que a gente quer, porque às vezes essa coisa ainda não existe, teoricamente. E no nosso caso foi assim. Então, a coisa do jeito que a gente queria, o apartamento do jeito que a gente queria, não existia.

Enquanto você não consegue se encaixar dentro de um determinado objetivo, você não se permite pensar em objetivos maiores, isso é muito louco. E aí, o que começou a acontecer? A gente precisa saber disso e ter isso como uma lição aprendida. Se a coisa que você quer ainda não existe, ela é tão surreal ou ela é tão específica que ela não existe, você pode continuar querendo ela. Você não precisa querer outra porque aquela não existe. Isso vale muito para relacionamentos. Às vezes, a gente se adapta a uma pessoa porque a gente fala assim: “o que a gente tem, o que apareceu foi o melhor, o que apareceu foi aquilo ali”.

A gente pode, de fato, querer as coisas de forma muito específica porque o mundo dá para a gente. Eu fiz um pouco desse exercício no seguinte sentido: projetando aquela decoração que você queria no apartamento, mas no apartamento lá de cima, que tinha a vista que eu queria. Eu fiz, eu fiz isso, eu senti isso. A gente começou a fazer uma coisa, sem perceber, que foi algo nesse sentido. A gente falou “ah, quer saber? Dane-se, o apartamento é aquele ali mesmo, vamos lá”, mas a gente estava focado muito na experiência. O meu foco maior, não sei se também foi o seu foco maior, foi o bem-estar daquela rotina. Cara, que paz absurda. Sabe o que eu fiz, que é importante destacar? Eu botei tipo uma música clássica, que foi a música que eu uso na live. Eu ficava imaginando, com aquela música tocando, a paz absurda e a minha estabilidade emocional aumentou assustadoramente com isso. Essa daí foi uma dica muito boa, muito boa mesmo da gente usar enquanto a gente está dentro desses exercícios.

E aí a gente começou com a definição dos nossos objetivos. Essa semana que a gente começou a definição dos objetivos, foi logo no início, ainda não tinha acontecido o que a gente vai contar que aconteceu.

O objetivo C é o objetivo da vida dos nossos sonhos, e a vida dos nossos sonhos, muitas vezes, a gente ainda não consegue conceber e está tudo bem. O meu objetivo C de hoje é um pouco diferente do objetivo C que eu já tive em algum outro momento, e não tem

problema, literalmente, porque quando a gente vai expandindo a nossa consciência, a gente também vai expandindo o nosso objetivo. O que você precisa é ter um objetivo C. O objetivo C é a vida dos nossos sonhos em todas as áreas da vida.

E aí eu coloquei aqui, ó: trabalhar online e ter quatro milhões de seguidores no Instagram. Hoje esse número já mudou. Olha que louco. Então, para o próximo desafio esse número já muda para mim. CIMT com 100 mil integrantes ao redor do mundo, não me preocupar mais em ganhar dinheiro, morar na cobertura do Oceana Golf, era o que estava estabelecido aqui, e aí a gente mudou de Riserva Golf para Oceana Golf justamente nessa semana, e a gente vai explicar o porquê, o início da novela. Formar uma família, isso inclui a Mel e manter uma relação harmoniosa com o Cadu em todos os aspectos do nosso relacionamento. Poder auxiliar meus pais, ter meu irmão sendo bem remunerado e trabalhando comigo. Ter amigos verdadeiros e ter um corpo seco e musculoso, com saúde, de forma equilibrada, podendo comer o que deseja. Esse é o meu objetivo C em todas as áreas da vida.

Eu vou ler o meu aqui e já vou falar algumas coisas aqui que eu queria destacar. Então: ter uma filha com Amanda. Está vendo? Uma filha. Não tinha um nome ainda, ainda não era Lara. Então, ter uma filha com a Amanda e completar a nossa família junto com a Mel. Manter o nosso relacionamento de forma leve, com conexão física, mental e espiritual. Isso aqui quando eu falo de conexão física, mental e espiritual é levar o nosso relacionamento para um nível que eu não sei se existe, mas nós vamos buscar. Eu não sei como é que funciona isso, e a gente até, mais para a frente, se conectou lá com a razão quando a gente decidiu dar andamento para novas edições da imersão de relacionamento, porque isso é sobre o relacionamento dos outros e sobre o nosso sempre, a gente sempre se aprofundar nesse assunto que é tão fantástico. Na semana da imaginação, eu fiz duas coisas. Eu acho que foi imaginação ou vontade. Eu acho que foi até a da vontade. Eu fiz duas coisas. Fiz uma pesquisa daquele estudo de Harvard, que mostra que relacionamento é tudo na nossa felicidade, na nossa longevidade, e uma outra também que foi uma pesquisa sobre o espaço. Eu fiz até um post sobre isso, porque eu me encantei com o espaço. São coisas que me puxam, que eu tenho um desejo por isso. Depois, ter contato visual frequente, além do físico, com nossos pais, irmãos e amigos. Eu incluo os meus e os seus. Consolidar a CIMT como um programa de mudança de mentalidade e expansão de consciência, trazendo isso para a nossa vida e para a vida de milhares de pessoas. Eu quero mudar esse número para milhões. Alcançar milhões de pessoas na rede social e ajudá-los a transformar de forma profunda as suas vidas. Eu bati o primeiro milhão de contas alcançadas ontem, em uma semana. Morar na cobertura do Oceana Golf e construir a CIMT dentro do nosso apartamento. Corpo trincado, forte e saudável. Viver em uma frequência capaz de atrair tanta riqueza e prosperidade que além de não mais olhar o custo das coisas, também não vou mais olhar os ganhos. Estou fazendo isso hoje. Esquecer o assunto dinheiro e ensinaram as pessoas a fazer o mesmo. Isso é libertador. Vamos contar por etapa, mas aqui eu queria chamar a atenção para o morar na cobertura do Oceana Golf. E depois eu fiquei na dúvida se eu queria uma cobertura ou se queria dois apartamentos. Isso ficou uma incógnita pra mim. Viver as experiências que realmente desejamos de forma abundante, sem limitação e em harmonia com as leis. Aqui traz um pouco a questão do que eu falei com você no áudio da imaginação, em que eu vi que a gente precisa curtir um pouco mais o mundo, transmitir para as pessoas que a gente deve viver essa abundância que existe, essa conexão com a natureza e com Deus. Isso é muito forte e eu acredito que isso vai fazer muito bem para a gente, ao passo que a gente consegue também levar esse conteúdo para o Brasil como um todo e, depois do Brasil, a gente simplesmente espalhar para outros países. Mas primeiro, ganhar o Brasil de uma forma muito, muito surreal.

Só que quando eu olho para o objetivo C, quando eu cheguei no final do desafio, eu falei "cara, eu não quero estar ali no apartamento crescendo e tudo mais. Eu quero mudar o meu foco. Eu quero que a gente tenha um relacionamento muito exponencial e eu quero que a

gente tenha um crescimento muito exponencial. Eu não estou falando do patamar de 80 milhões de pessoas no Instagram. Estou falando de uma coisa de outro patamar. Eu estou falando de impactar pessoas, eu estou falando de transformar a CIMT em um programa obrigatório para as crianças, para os adultos, para todo mundo, é simplesmente expandir a consciência do Brasil e, quem sabe, de outros países ao redor do mundo, assim que a gente conseguir avançar nessa proposta. Então, o meu objetivo saltou. Ele saltou exponencialmente.

Eu sei que a gente deu um salto exponencial, porque o meu objetivo deu um salto exponencial. E isso, para mim, ficou muito claro. Não dá para você dar um salto exponencial se o alvo que você quer não muda. Se o seu alvo não for exponencial, para você buscar soluções exponenciais, você tem que botar um alvo exponencial. Isso ficou muito evidente para mim.

E aí a gente passa para o objetivo A, que são as nossas prioridades. Está aqui entre parênteses no meu exercício e precisa estar no seu, para você sempre lembrar disso. Objetivo A, para quem não sabe ou ainda está com dificuldade de entender por algum motivo, porque não pegou, não conseguiu escutar os áudios que a gente colocou, objetivo A é aquilo do nosso objetivo C que já está com a gente hoje. Então a gente precisa manter. Não dá para eu ganhar dinheiro e perder o Cadu. E é prioridade. Foi isso, inclusive, que eu estava falando o negócio dos posts, eu falei isso para você. Eu falei “ó, o objetivo A é prioridade, hein?”, fiquei te zoando. Então, o nosso relacionamento é isso aí. Está trabalhando muitas horas. Não é o que a gente quer. Puxou a orelha real mesmo.

Manter trabalho online e crescimento na rede social. Continuar trabalhando e expandindo a CIMT. Manter um relacionamento com o Cadu extremamente harmonioso em todos os aspectos. Ver a Mel por perto sempre com saúde. Continuar ajudando meus pais, continuar tendo o meu irmão como integrante da equipe, continuar perto dos meus amigos, continuar com o corpo seco, saudável e vivendo em equilíbrio.

Vou ler o meu aqui. Vamos lá, botei assim: Cadu, objetivo A, prioridade, que é para poder reforçar. Manter o relacionamento com a Amanda de forma leve, com conexão física, mental e espiritual. Ter contato virtual com meus pais e meu irmão. Isso é porque eu já tenho esse contato virtual com meus pais e com meu irmão. Muito pouco presencial, mas muito virtual. Manter o foco no crescimento da CIMT como um programa de mudança de mentalidade e expansão de consciência, trazendo isso para a vida de milhares de pessoas. Manter o foco no crescimento do alcance das pessoas na rede social e ajudá-los a transformar de forma profunda suas vidas. Morar na Barra da Tijuca e ter a CIMT dentro do nosso apartamento. Corpo trincado, forte e saudável. Manter na frequência de atração da riqueza e prosperidade, além de não mais olhar o custo das coisas. É porque isso, até então, era o que eu fazia, mas eu já posso botar como meu objetivo A não olhar o valor que a gente ganha também, mas vamos por etapas. É por isso que a gente tem que seguir os desafios. Viver as experiências que realmente desejamos de forma abundante, sem limitação e harmonia com as leis.

Beleza, a gente falou de objetivo C e A, que são efeitos, são coisas que a gente tem na nossa vida, são as dádivas que a gente tem e que a gente vai ter em algum momento. Agora a gente parte para o objetivo B. O objetivo B não são mais os efeitos, são as causas que a gente precisa produzir que nos aproximam de um determinado efeito que a gente quer alcançar, geralmente lá do nosso objetivo C. Ou seja, o que conecta o A, que é o que você já tem, ao C, que é o que você quer. Você precisa produzir as causas. O B está no meio do A e do C porque ele é uma ponte. O A é onde você está, é a sua prioridade. Por isso ele chama A, porque ele é prioridade. O B conecta para preencher esse gap, e aí, um degrau por vez, seguindo a sequência.

A nossa vida a gente olha, a gente observa o universo e como a natureza funciona, existe ordem. Essa é a base da nossa vida. Você vê a ordem em tudo que foi criado por Deus. Então, a gente deve buscar essa ordem e é essa ordem que a gente busca aqui. É uma coisa por vez. Eu vou manter o que eu tenho e subir um pouquinho, manter o que eu tenho e subir um pouquinho. Isso, em um longo prazo, vai levar você para patamares astronômicos.

E aí eu coloquei aqui: objetivo B, expandir o alcance do Instagram e trabalhar o público para gerar mais relacionamento e engajamento. Objetivo C vinculado: morar na cobertura do Oceana Golf, construir a CIMT dentro do nosso apartamento. Isso é importante, porque quando eu boto um objetivo B, necessariamente tem que estar vinculado ao objetivo C. Eu não posso botar um objetivo B que não esteja vinculado ao meu objetivo C, por exemplo.

Imagina que a sua prioridade agora é mudar o corpo, porque você está se sentindo muito mal dentro do seu corpo. Você engordou 30 quilos no último ano, você quer perder peso, você está se sentindo mal, sua prioridade é essa. Você fala assim “eu vou botar um objetivo B, que é um objetivo de passar sessenta dias indo para a academia, cinco vezes na semana, porque eu não consigo ir mais do que isso, e eu vou me propor a fazer uma determinada dieta aqui pelo menos seis dias da semana”. Vai que eu furo aqui um dia para eu conseguir manter a dieta. E aí você vai colocar o objetivo B, que é esse objetivo que eu estou te falando. Você vai botar o prazo, de quando até quando você vai fazer isso. Não precisa botar para sempre, bota um prazo razoável, pode ser dois, três, quatro, cinco, seis meses, não sei, quanto você achar que vai ser benéfico para você naquele momento, mesmo que você reavalie depois, e aí você vai botar o objetivo C vinculado é ter o corpo tal, que na vida dos seus sonhos é o que você teria.

É importante dizer que a gente tem que selecionar um objetivo C porque o objetivo B é um, é o que você vai focar nessa vez agora. Você já tem o A e manter o A já te consome. Só que uma vez que você tem o A, você consegue com menos esforço mantê-lo, porque você já acessou essa frequência. Então você sobe mais um degrauzinho em uma coisa que você já sabe como fazer.

Nós colocamos aqui o prazo de seis semanas, o início dia 2 de setembro de 2021 e o término dia 14 de outubro de 2021. Isso, para mim, permaneceu, ele é um objetivo que continua. A gente renovou o contrato dele, eu diria, porque a gente continua fazendo isso. Mas eu cumprir dentro desse prazo.

Beleza, eu botei aqui, ó: o objetivo C vinculado, morar na cobertura do Oceana Golf e construir a CIMT dentro do nosso apartamento. Objetivo B, o que me aproxima disso? Prazo: seis semanas, início 22 de agosto e término 3 de outubro. Aí eu botei a causa, realizar seis postagens padronizadas no feed do Instagram, além de stories e lives diárias. Depois eu mudei de seis para três, mas isso aqui foi cumprido com excelência, porque os três gerou mais valor do que os seis. Então, consegui realizar três postagens padronizadas no feed do Instagram, além de stories e live diária e com um valor agregado muito maior do que essas seis aqui. Então, cumpri com êxito.

Eu devo dizer que não cumprir 100%, porque eu estou lendo aqui os meus, mas eu cumprir 90%. Não fui 100% não.

Eu cumprir com êxito, fui bem disciplinado. Estava aqui, eu destaquei em negrito, olha só, eu já sabia disso: “salto exponencial costuma demandar pouco esforço”, botando para mim embaixo das seis postagens, pra ver se eu capto. Aí eu botei assim: opção um, live, story diário de que o Enem com estratégias de multiplicação de conteúdo para postagem no feed, que pode ser terceirizada com excelência a qualquer momento. A gente mudou isso. E opção dois, modelo de venda diária descartado temporariamente após a análise preliminar.

Aí eu tenho que dizer para vocês que a gente conseguiu fazer a venda diária sem fazer a venda diária. A gente só botou link no Instagram e a gente está trazendo seguidores que já estão comprando a CIMT todos os dias.

Eu coloquei aqui: realizar três postagens no feed do Instagram, incluindo um reels por dia. Eu realizei nesses dias todos três postagens, alguns dias eu fiz quatro, mas outros dias eu fiz duas postagens. Menos do que duas eu acho que eu não fiz dia nenhum. Eu comecei a chegar à conclusão de que o reels não trazia para a gente um público qualificado e não estava fazendo diferença dentro do meu público. Só dá view.. Eu tive reels que viralizaram, tem reels meu lá que está com quase quatro milhões, tem um que está com 1.2 milhões. Foi bom o número de contas alcançadas, legal, mas assim, o que viraliza? A trend do momento, e isso não faz com que as pessoas cheguem com a consciência que eu quero que elas cheguem. Não estou dizendo que não tem que ter, porque eu gosto de dar uma leveza também, eu também gosto de rir, também é legal, não quer dizer que eu não vá fazer, mas não se tornou mais uma prioridade. Minha grande prioridade era fazer o meu vídeo em carrossel.

Mas se você tivesse escrito esse objetivo B aí, fazer as postagens do dia no Instagram, você teria cumprido. Você cumpriu, é porque na hora que a gente escreve, a gente não dimensiona, “isso aqui eu vou mudar porque vai gerar um determinado valor”. Então foi só isso, simples assim.

E aí assim, tem essas três postagens e depois eu botei assim: responder os comentários das postagens, que era bastante importante para mim. O Cadu está aqui “Deus me livre e guarde”. Eu gosto de responder pelo menos os comentários das postagens e eu consegui fazer isso.

Sabe uma coisa que eu queria até compartilhar, porque eu sei que tem muita gente aqui na rede social e quem não está um dia vai estar. Porque a rede social nada mais é que uma nova forma de integrar mais pessoas, de fazer negócios e de viver a vida. Eu respondia muito direct. Respondi todos os directs, na verdade. Às vezes, eu passava horas conversando com alguma pessoa. E eu percebi que isso estagnava o meu crescimento. O dia que eu acessei a frequência do crescimento, eu falei “cara, não dá para responder direct. Eu preciso produzir daqui para lá, de forma que eu gere o máximo de valor para as pessoas”. O direct já foi importante no momento que eu precisava entender a necessidade das pessoas. Já fiz reuniões individuais com muitas pessoas. Então, eu já tinha muito conteúdo consolidado e já entendia muito bem a cabeça do público. Chegou uma hora que eu falei “eu não tenho que responder a ninguém”. Sabe por quê? É a melhor forma que eu tenho de ajudar essa pessoa. É isso mesmo. Se eu ficar respondendo aquele problema que ela está passando no dia, eu não consigo ajudá-la a escalar a vida dela. E quando eu tomei essa decisão, mudou tudo. A gente tem que conceber as ideias que estão na frequência do nosso objetivo. E essa ideia está na frequência do meu objetivo. Eu não concebia. Eu não consentia que eu falava assim “vou deixar a pessoa sem resposta”. Está tudo bem, a pessoa está cheia de valor lá, ela está pegando de outra forma e está ganhando muito mais valor, porque hoje eu produzo infinitamente mais valor do que eu produzia antes e para muito mais pessoas.

Eu botei isso e botei assim: fazer stories ao longo de um dia inteiro, abrir caixinha de dois em dois dias. Eu fiz isso todos os dias. Sem falhar. Story todos os dias e caixinha de dois em dois dias. Teve dia que eu abri todo dia a caixinha. Para mim é a principal ponte entre o meu seguidor e eu gosto disso.

A caixinha é escalável, porque você responde a pergunta de uma, que é uma pergunta real, para gerar valor para um monte de gente que está naquela situação. A caixinha é a melhor forma da gente se comunicar, e dentro de uma rede social a graça é o diálogo, é a gente

conseguir conversar, então pelo menos a caixinha permite isso, ela é de fato uma ponte.

Quando eu respondo nos stories uma pergunta de alguém, eu estou respondendo para um monte de gente. Isso é escalável.

Eu gosto muito da caixinha. A caixinha é meu principal meio de comunicação, além dos vídeos do feed com o meu público.

É curioso que o direct, por exemplo, é uma coisa que muitas pessoas falam “responde todos os seus directs”. Mas a gente tem que pensar. Tem coisas que cabem no contexto, tem coisas que não cabem em outro, tem coisas que cabem para você, tem coisas que não cabem para mim, tem coisas que não cabem para o outro. A gente tem seis habilidades mentais. Dentro do meu contexto, eu entendi que isso não cabia e, quando eu entendi isso, o meu patamar de crescimento subiu assustadoramente.

A gente tem que parar para pensar agora, para a gente conseguir compartilhar o que aconteceu, que foi muito impactante nessa semana da vontade. Foi uma coisa que literalmente vocês se inspiraram muito nos vídeos que a gente postou essa semana, mas foi uma coisa muito impactante, porque foi muito emblemático. Quando isso aconteceu, eu olhava para o Cadu, mas eu ria tanto, eu falava assim “cara, o universo é sacana, né?”. Ele faz umas coisas assim, primeiro melhor do que o esperado, sempre é melhor do que o esperado, e segundo que é muito na sua cara, para você perceber que é na data, não é para ser depois, é para ser agora, para te chamar atenção de como as coisas funcionam. Você vai ler a mensagem?

Terça-feira, 31 de agosto, 17:14 eu estava dormindo, porque eu estava com o horário totalmente invertido.

“Olá, amigo! Como vocês estão? Amigo, estou com um produto que é certo ser o futuro apartamento de vocês. Posso ligar hoje para vocês? Se sim, que horas? Beijo.”, aí mandou um beijinho, porque o Nelson é um espetáculo. E aí eu estava dormindo, quando eu acordei, vi a mensagem dele e falei “cara, o Nelson? Um produto para a gente? Será que ele está vendendo Pininfarina? Se não, nem pensar. A gente já sabe muito bem o que a gente quer”.

Eu falei “oi, Nelson! Tudo bem? Que ótimo. Pode ligar sim, por favor. Eu tenho live às 22h e a Amanda está terminando os posts agora”. Isso era 20h cravado. “Se você estiver livre umas 20:30, 21h, o que for melhor para você”, mandei outro beijo para ele. E aí ele falou “20:30. Beleza, ligo sim”. Show, combinado.

20:30 ele liga para a gente. Foi muito engraçado porque ele ligou para a gente e falou assim “eu queria contar um negócio para vocês. Eu saí lá da corretora de imóveis que eu estava trabalhando”, e o Nelson não digo nem que ele é corretor, eu digo que ele é um belo de um consultor, ele tem um nível de vendas e de aluguel e de tudo que é surreal, porque ele não é aquele cara que faz questão de alugar, ele não é aquele cara que te engana, e foi o Nelson, só para vocês entenderem, que alugou para a gente o primeiro apartamentinho aqui de cima e que depois conseguiu esse presente para a gente aqui embaixo, com essa vista absurda, então o Nelson é uma pessoa muito evoluída, uma pessoa que a gente ama conviver, ele mora aqui no condomínio e ele sempre foi nosso amigo. Sempre foi ele que recebeu a gente aqui e ele acreditava muito na gente. A gente veio com uma promessa, a gente tinha um problema de comprar o Pininfarina, porque já tinha uma pessoa lá.

A gente ficou assim “como é que vai ser o Nelson?”, a gente queria que ele ganhasse a comissão dele, que ele também fizesse parte desse momento, para a gente era mais importante ainda, porque foi ele que recebeu a gente. E me chamou muita atenção que,

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

É proibido compartilhar esse PDF

quando ele recebeu a gente, ele acreditou muito no nosso projeto. Ele tinha vivido uma coisa bem parecida e tinha vendido uma casa para um influencer muito famoso, para um YouTuber, na verdade, muito famoso e ele falou “eu vi isso aqui acontecer agora, porque ele saiu do zero e foi para uma mansão de 6 milhões, explodiu em pouquíssimo tempo. Estou vendo vocês no futuro, eu acredito”. Então, ele acreditou muito na gente e a gente ficava muito assim “putz, como o Nelson vai fazer parte desse projeto?”, era uma das nossas coisas que a gente queria.

Mas o Nelson ligou e falou “eu saí lá da corretora que eu estava” e olha que ele era topzera na corretora, ele ganhava super bem de comissão, “e eu estou em uma construtora que está vindo para o Rio de Janeiro, é uma construtora de alto luxo que está vindo com o primeiro empreendimento deles, eles querem entrar com o pé na porta no Rio de Janeiro, e eles vão fazer um empreendimento nunca visto antes na Barra da Tijuca, e tem a vista que vocês gostariam”. Do lado do prédio que a gente queria, o Riserva Golf, o Oceana Golf.

E aí a gente olhou um para o outro, a gente começou a rir muito. Primeiro ele falou que tinha 292 m<sup>2</sup>. Aí a gente falou “Nelson, tem um problema, duzentos e oitenta e pouco a gente não quer, porque a gente queria maior porque a gente quer fazer CIMT lá dentro. A gente quer uma casa extremamente instagramável para a gente fazer o nosso trabalho”. Aí ele falou “então tem a cobertura”. Porque são dois, aí dava 500 e poucos m<sup>2</sup>. A gente falou “a gente quer”. A gente não perguntou o preço e a gente não tinha como comprar ainda. O Nelson é testemunha. A gente se olhou e falou assim “beleza, a gente vai comprar, a gente só sabe que a gente vai comprar, Nelson, estamos dentro, a cobertura é nossa”, porque quando ele ligou, tudo fez sentido, menos o fato do apartamento não caber no tamanho que a gente planejava. Só que depois de evoluir a conversa, ele virou e falou “ué, mas tem a cobertura, a cobertura é o dobro”, então a gente quer a cobertura. Foi simples desse jeito.

Lembrei disso agora, a gente só queria a cobertura por causa do tamanho. Lembrei disso agora. A gente entrou na vibe da cobertura só porque a cobertura era a única que atendia a gente. Mas a gente não se ligou que dava para ter dois. É por isso que os dois, para mim, fazem muito mais sentido. Que loucura.

Então aí, o que aconteceu? A gente começou a rir um para o outro, porque a gente sabia o que estava acontecendo. Foi a gente que criou aquilo ali. A gente criou aquilo ali a semana inteira. Você viu a mensagem que ele escreveu? O que ele escreveu? Ele escreveu “tem um produto que eu tenho certeza que é o futuro apartamento de vocês”. Mas sabe como ele falou que aconteceu? Ele falou “não era para eu ter pensado em vocês”. Ele falou que estava sentado. Ele tinha acabado de sair da reunião, apresentaram o projeto para ele e ele reforçou essa semana, a intuição dele falou, né? Ele não sabe, mas foi a intuição. Ele falou assim: “eu estava sentado quando eu cheguei em casa, explodiu na minha mente”, olha a palavra que ele usou, “explodiu na minha mente vocês dois, eu não estava pensando, simplesmente veio na minha cabeça: Amanda e Cadu”.

E o Nelson, por acaso você falou de intuição, eu estava conversando com ele sobre intuição essa semana, ele tem uma visão muito boa de intuição e vai ser muito bom, porque o Nelson tem um trabalho lindo também e ele vai, com certeza, acabar usando o conteúdo da CIMT e espalhando isso para um projeto aí que eu espero que a gente consiga fechar com ele. Eu acho que ele vai fazer uma ponte aí que é uma geração de valor absurda que eu acho que o nosso conteúdo vai conseguir proporcionar. Isso aí a gente conta um pouco mais adiante. Ele quis fazer parte da CIMT, ele pediu para a gente para fazer parte da CIMT, porque ele amou o conteúdo, conversei com ele lá e já passei alguns conteúdos.

Enfim, e aí o Nelson falou isso para a gente e a gente desligou o telefone falando para ele “a cobertura é nossa”. Ponto. A gente não queria saber o preço, não queria saber se dava. É o que a gente realmente quer, a gente vai para lá. E aí começou a passar o tempo, alguns

famosos e pessoas com muito poder aquisitivo começaram a bagunçar a cobertura. A gente foi lá visitar e aí foi quando veio aquele balde meio de gelo, “putz, a cobertura tem pessoas”, era Bruna Marquezine, mais algumas outras pessoas, tinha um outro que já estava para pagar à vista, milhões à vista. Todo mundo que estava na cobertura estava com muitos milhões à vista.

Cara. Vamos lá. É nossa. Nas reflexões a gente estava ali na cobertura. Aí o que aconteceu? A Bruna comprou a cobertura, que é a cobertura da melhor torre do empreendimento. Só para vocês entenderem, na verdade o empreendimento abre para vendas para a própria construtora e depois abre a venda para os consultores externos. E aí ela logo comprou a cobertura e, entendam, são seis torres e existem duas frontais, uma delas é a do sol da manhã, então é a melhor de todas. E a que vai ser construída primeiro. É a número 01 do empreendimento, é essa torre frontal do lado esquerdo, que é a torre frontal que pega sol da manhã, então não esquenta muito. A outra já estava travada para o dono da Patrimar, que é o Alex. A cobertura do lado direito, já estava travada para o dono da construtora e as de trás provavelmente iam ser vendidas, mas a gente também não tinha interesse. A gente queria a torre 01 do empreendimento, a torre frontal. Só que o Nelson, enquanto a gente ficou no impasse, aquilo gerou o impasse da gente, a gente falou “cara, vamos lá no Riserva Golf para a gente comparar, vamos no Pininfarina para ver o que é, não é possível, porque a gente não pode ficar na visão de escassez”.

É muito legal lembrar dessas coisas. Por que a gente foi visitar o Riserva Golf? Por um único motivo: a cobertura não estava disponível. Foi só por isso. Quando a cobertura não estava disponível, a gente começou a visualizar a cobertura. A gente falou “nós estamos entrando em uma competição e competição não é bom. A gente tem que sair da visão de escassez. Vamos abrir nossas possibilidades”. Isso foi muito bom. A gente abriu as possibilidades como? Visitando o Riserva Golf, que por outro lado já estava pronto. Se o Oceana Golf vai ser o super empreendimento e vai ser construído, o Riserva Golf já está pronto.

Então nós falamos “ué, será que ele não veio só para diminuir o preço do Riserva Golf e é isso que vai acontecer, que vai ajudar a gente?”. A gente sabia que estava acontecendo. Mas a gente estava tentando interpretar e ver o que que estava acontecendo. Só que a gente foi visitar o Riserva Golf, e aí eu vou resumir aqui para vocês, vocês vão imaginar obviamente. Quando você vai visitar, você olha, você gosta, você não gosta, você fica naquele impasse, ô, vou para lá, vou para cá, a gente tinha um impasse, na verdade a gente quis abrir alternativas.

A gente foi para ver o Pininfarina única e exclusivamente. Quando eu cheguei lá, o Pininfarina tinha vendido. E aí a gente falou “se vendeu é bom”. Aí, trabalhando a percepção, porque a gente já sabe o que está fazendo, a gente olhou e falou “passou, vendeu, é bom, agora a gente precisa encontrar a parte boa” e a gente encontrou muita coisa boa.

A gente está avançando. A gente já passou da semana da vontade e entrou na semana da memória. É porque isso aconteceu mais para a frente. Acho que a gente pode contar daqui a pouco. Na semana da vontade, ficou fechado que era a cobertura, a gente foi lá para visitar e aí veio o balde de gelo.

Aí veio a semana da memória e veio a semana da percepção, que foi a semana que aconteceu isso, foi muito bom. Daqui a pouco a gente volta na memória, vamos falar da percepção. Vamos entrar na quarta semana de percepção. Quando a gente chegou lá no Pininfarina, a gente falou assim “cara, percepção a gente trabalhou muito para tudo, hoje tudo que acontece é bom”. A gente está no nosso dia aqui de vendas da nossa turma, o Instagram, o Facebook inteiro caiu e a primeira coisa que eu falei “isso é bom”. O que tem

de bom dentro disso? Deu dois minutos eu falei "cara, vamos conseguir fazer a reunião hoje ao vivo com o pessoal no Zoom e vamos gravar o áudio que a gente está doido para gravar para a galera". E é isso, a gente tem que focar em geração de valor.

Em outros momentos, vocês podem ter certeza que eu estaria assim "poxa, caraca, eu queria tanto, fiz um story tão bom para vender essa CIMT, ai meu Deus", qualquer um estaria desesperado. A gente não está nem aí, a gente está aqui pensando em gerar valor. É isso ó: não olho o quanto eu gasto, não olho quanto eu ganho, eu olho sim o que eu realmente quero na hora de eu comprar e eu olho qual é a melhor forma de eu gerar o máximo de valor com o tempo que eu tenho.

Quando a gente está falando de percepção, está entrando na quarta semana. Depois a gente volta para memória, não tem problema. Mas por que eu estou falando da percepção? Tudo que vocês vão ver aqui nesse desafio vocês vão levar para a vida de vocês. É um aprendizado. Não significa que você vai parar de fortalecer sua percepção. Muito pelo contrário. A gente fortaleceu tanto a nossa percepção que agora a gente está aqui, em um dia de venda, cagando para o que está acontecendo lá fora, a gente está aproveitando o tempo. Vamos fazer nosso trabalho, vamos fazer o que a gente tem que fazer aqui, vamos passar para as pessoas o que vai transformar a vida delas.

Nesse dia a gente chegou lá, o Pininfarina foi vendido para um influencer também de internet e aí ele falou para mim que vendeu e eu falei "cara, isso é bom", porque tinha muitos problemas no Pininfarina. O primeiro problema era a vista. O segundo problema é que o valor dele já não estava mais condizente, por exemplo, com o mobiliário que estava lá dentro. O mobiliário já estava usado, fizeram muitos eventos, é um apartamento que já tem uns três ou quatro anos, a gente ia ter que higienizar o apartamento inteiro. Aí a gente começou a ter algumas percepções sobre o prédio em si. A gente começou a perceber que a área de lazer dele não era a área de lazer que a gente buscava para nossa vida, é muito isolado, poucas pessoas, que não querem conversar, elas não estão ali para interagir. Nada contra as pessoas, mas são poucas, é um negócio meio gelado. É uma área fria.

Enfim, nada contra, se alguém mora lá que você conhece está ótimo, maravilha. Talvez um dia a gente more lá antes da gente ir para o outro, mas o frio a gente percebeu. Então, enfim, a gente entrou no outro apartamento, a gente quase fechou esse outro apartamento. Por que a gente quase fechou? Porque a gente foi levar a nossa decisão e entender o que a gente realmente queria. A gente levou isso no limite. E lá tinha uma vantagem muito boa, ele era de frente, a vista era melhor do que a do Pininfarina, só que não tão boa, porque coberta pela torre, mais distante, mas tinha trezentos e oitenta metros quadrados, que fechava com nosso requisito de metros quadrados mínimos.

Só que eu não me encantei pelo apartamento, para começar, o Cadu se encantou e achou a vista a última Coca-Cola do deserto, depois ele viu que não era. Eu falei pra ele que a vista não era boa. Eu falei "cara, se você quiser a gente vai para lá agora. Se você quiser mesmo, a gente vai. Não é o apartamento dos meus sonhos". Teve um impasse, que foi a questão dos pisos, ia ter que quebrar tudo, ia ter que fazer decoração toda agora. E aí, para definir aqui, veio uma lição muito forte, porque a gente já entrou na semana da intuição. Foi na semana da intuição que veio essa lição.

A gente estava pressionado por eles, eles queriam que a gente assinasse de qualquer jeito no Riserva Golf. A gente estava lá e falou "vou mandar um fluxo de caixa, se você aprovar tudo bem", ele ficou de aprovar na terça-feira seguinte. Só que no sábado eles vieram com uma pressão para cima da gente, "vamos fechar, vou levar o contrato aí para vocês no domingo, etc. e tal". Do sábado para o domingo, eu fui dormir eu lembro que umas 3h, 4h da manhã, a gente já tinha passado documentação para validar, eles validaram nosso fluxo de caixa, aceitaram e ali eu tenho que te confessar que isso foi muito bom, porque toda vez

que a gente vai comprar uma coisa que desafia o nosso padrão em termos de valor, a relatividade é muito forte.

O fato da gente comprar aquele apartamento pronto significava uma saída de caixa muito mais rápida. E aquilo dali realmente me fez perceber que se a gente tivesse decidido que aquilo era o que a gente realmente queria, a gente ia pagar, a gente ia conseguir o dinheiro para pagar. A decisão foi toda pautada no “cara, isso é o que eu realmente quero?”. Eu senti uma presença de Deus muito forte ali. Eu falei “eu não acredito que esses caras vão aceitar nosso fluxo de caixa e que a gente vai dar conta de pagar esse troço”. Nós estamos falando de 7 milhões de reais, sem nada dentro do apartamento, pelado, com quatrocentos metros quadrados para decorar. Esse número está lá na minha cabeça porque eles falarão o valor. E a gente ia fechar o contrato com eles. E eu senti uma presença muito forte de Deus. Eu falei “não é possível que a gente vai dar conta de fazer isso”.

Só que alguns problemas começaram a nascer. Primeiro, eu fui para a academia e falei “eu não quero a academia de lá, eu vou continuar vindo na academia que eu estou aqui”. Aí eu falei “opa, incógnita, problema”. Por que eu não quero a academia de lá? Nem academia menor, tudo mais. Então, já começou o problema. Aí eu falei “bom, já tenho um problema do deslocamento, eu gosto do deslocamento aqui, que a gente vai andando, vai para a academia, faz tudo”. Começou o problema. Depois, veio o que mais me marcou, que foi a sua entrada no apartamento. Era o tamanho que a gente queria, era no prédio que a gente mentalizou, era o lugar que a gente queria, mas você deu uma quebrada.

Foi broxante. A energia não era a que eu queria. Eu estava P da vida, eu só queria sair dali. Eu não sei porquê.

Você deu uma quebrada. E aí, eu me lembro que a gente já falou “vamos comprar porque, cara, é o nosso tamanho, é lindo, a gente vai fazer, vai ficar lindo, etc. e tal”, e aí beleza, passamos documentação, eles aprovaram, eles vinham no outro dia no domingo, e aí quando deu 3hs da manhã caiu minha ficha. Porque a gente conversou umas 23h da noite e a gente falou “o que a sua intuição está te falando?”, aí tanto a sua quanto a minha mandavam comprar. Mandava comprar porque a gente quer viver isso logo. Vamos fazer, vamos acontecer, vamos testar isso para mostrar para os nossos seguidores que quando a gente decide, a gente consegue a grana, vai ser uma prova de fogo e vai valer muito a pena testar se é válido ou não. Pode ser que a gente não consiga. E aí a gente perde dinheiro, mas a gente vai ter uma lição aprendida.

A gente está aqui para botar a pele em risco para ter essas lições aprendidas, isso é uma lição que o Bob Proctor traz para o mundo, é a única pessoa que eu escutei falar isso e a gente pratica e até então deu muito certo, que é o seguinte: você tomou a decisão de comprar, você compra que o dinheiro vai ser atraído se você estiver guiado por um desejo profundo. E se, obviamente, você se mantiver fiel ao acreditar que o negócio vai acontecer. E de fato a gente sentiu ali que isso é real. Eu senti com toda intensidade. A gente sabia que ia conseguir pagar.

E aí a nossa intuição falou “isso justifica a nossa compra”. E eu falei “não é nem pelo apartamento, eu estou comprando para colocar a pele em risco, eu quero ver isso acontecer”. Só que quando deu 3h da manhã mais ou menos, você já tinha ido dormir, eu falei “cara, é o que eu realmente quero?”. Não saía da minha cabeça a sua imagem entrando lá. Aí eu falei “Amanda quer um apartamento finamente decorado, ela faz muita questão disso. É o sonho dela viver em um apartamento finamente decorado, aquilo não tá decorado, aquilo tá um problemão lá, tem que quebrar um monte de pedra, vão ter que fazer um monte de troço, esse negócio vai acabar atrasando, vai acabar demorando”. Então, a vantagem que tinha em ser antes, deixou de existir.

Aí eu falei “espera aí, e se eu tirar o tempo da conta?”, porque pressa não é um negócio legal. Deixa eu tirar o tempo da conta. Quando eu tirei o tempo da conta, o Oceana Golf enchia mais os olhos. Mas espera aí, por que tirar o tempo da conta, né? Aí eu virei e falei assim “o que eu realmente quero?”. Aí tem duas formas de você pensar no que você realmente quer. Olhar para um apartamento contra o outro e ver que um é daqui a alguns anos e o outro é agora, e olhar para dois cenários de vida diferentes, inteiros, sem o recorte. Essa foi a chave.

Eu estava recortando, você estava recortando, por isso a nossa intuição dizia “recortando, vai para lá agora, vai, você tá com medo de quê?”. Quando a gente olhou para o cenário de vida que a gente quer um crescimento na rede social, a gente quer morar em um lugar em que a CIMT vai crescer absurdamente, a gente falou “não é aqui, é lá, a gente vai ter tempo para decorar, fazer obra, fazer do jeito que a gente quer e focar agora no nosso crescimento, que é a nossa prioridade”. Ir para lá, a nossa intuição dizia “vocês vão conseguir, mas vocês vão prejudicar o crescimento de vocês”, e quando isso explodiu na minha cabeça 3h da manhã, eu deitei do seu lado e falei “amor, nós não vamos comprar”.

E eu já não ia comprar. Eu passei a madrugada inteira acordada e eu não passo a madrugada inteira acordada nunca. E aí eu falei assim “se eu passei a madrugada inteira acordada e isso está me perturbando, imagina quando eu comprar esse negócio?! É aí que eu não durmo mais. Isso não está me trazendo bem-estar”. Eu falei para o Cadu “por que a gente está fazendo isso, está colocando a corda no nosso pescoço? Isso não é para ser desse jeito. Não é isso que eu quero. Eu prefiro ter paz mental e ficar aqui dentro do que ir para um lugar que eu não sei se é o que eu quero, que não está casando, que não fecha com o que eu quero”.

Eu lembro de ter conversado um pouco antes sobre isso. Depois que a intuição trouxe dessa forma clara o cenário inteiro, para mim morreu o assunto. Mas antes disso, eu me lembro da gente ter conversado e eu falei assim “esse conflito é o nosso subconsciente dizendo que a gente não dá conta”, eu lembro de ter visto isso. A gente achava que era isso. Mas quando a gente botou a intuição com cenário de vida, então é um cenário versus outro cenário. O que você realmente quer? Quando a gente olha para o cenário de vida que a gente realmente queria, ir para lá não era a forma mais rápida de chegar no nosso cenário de vida. Simples desse jeito. A gente ia fazer uma exposição de caixa que deveria estar investida no nosso crescimento. Então, simplesmente aquilo ali para mim dissolveu, e o que você traz do sentimento envolvido, isso é muito importante, porque se a gente avança com esse sentimento de que não é por aqui, está errado. Está errado. Isso é uma linha muito tênue, porque na hora que o cara está te pressionando para comprar, é uma linha tênue. E como a gente está acostumado com venda, quanto mais ele pressionava, pior para ele, porque a gente deixava o prazo dele se tornar contra ele.

Foi um processo muito cansativo. Muito rico, porque a gente esgotou o processo de decisão, de intuição e de percepção. Foi um processo muito cansativo porque ele desafia a gente no limite. Só que a gente sabia que não estava fazendo isso pela gente, a gente sabia que estava fazendo isso por vocês. Na verdade, pela CIMT. Porque o grande ponto ali, às vezes eu falava assim “cara! Para! Pelo amor de Deus! Esquece esse assunto por um minuto” e ele falou “não. A gente precisa decidir. A gente precisa aprimorar o processo de decisão. A gente precisa aprimorar a nossa intuição. A gente precisa aprimorar a nossa razão. A gente precisa aprimorar a nossa percepção sobre as coisas”. Por quê? Porque isso não é sobre a compra do apartamento. É claro que a compra do apartamento foi uma conquista maravilhosa para a gente. Mas isso é sobre o conteúdo que a gente ensina. É o conteúdo no último nível. E você sabe todos os conceitos e mesmo assim você vai no limite.

Saber todos os conceitos e aplicar os conceitos existe um gap muito grande. Eu sei todos os conceitos e falei para o Cadu “eu não tenho todas as habilidades desenvolvidas para

colocar todos os conceitos em prática". E eu percebi isso lindamente nesse processo. Eu falei para ele que eu ainda sinto medo, quando me bota no limite, quando a gente está falando de muitos milhões, daqui a pouco para a gente isso vai ser ridículo, mas eu ainda estou no passo, eu ainda estou indo. Ele também se sentiu dessa forma em alguns momentos.

É, mas eu vou te falar, eu senti uma presença de Deus muito forte. Isso para mim foi emblemático. Se a resposta ali fosse "isso é o que a gente realmente quer", eu ia avançar.

A gente ia avançar. Eu também ia avançar. A questão ali que eu estou querendo dizer para as pessoas que estão do outro lado é que situações que botam a gente no limite, a gente precisa conseguir perceber onde a gente está no processo. Onde eu estou nesse processo aqui? O que eu preciso ainda desenvolver? E eu sabia que eu precisava desenvolver várias coisas ali para conseguir avançar. Eu senti medo porque não era o que eu queria. Veja que hoje eu fechei uma coisa muito mais cara, mas eu não sinto medo. E a gente precisa perceber isso. Por que eu estou sentindo medo? É porque eu realmente não quero aquilo ali. Eu estava em conflito, porque não era o que eu realmente queria.

Ia passar por ir para lá e não ficar aqui, fazer obra, não era o que eu queria viver. Não era aquela condição que eu queria viver. Aí eu falei até para o Cadu "se você me der aquele apartamento igual ao Pininfarina, eu estou entrando lá amanhã". Mas aquele todo não era o que eu queria viver.

Quando eu botei o cenário total, se o apartamento estivesse pronto, aquilo ali convergia para o cenário total. Eu falei "cara, a gente vai, a gente vai explodir o nosso crescimento". Agora, tem que fazer obra dentro de casa, tem que trocar pedra, isso não ia trazer crescimento para a gente, só ia trazer transtorno.

Foram muitos aprendizados, mas o aprendizado maior que tem que ficar aqui foi: quando a gente recortou, a nossa intuição levou a gente para o lugar errado. Quando a gente botou o cenário de vida todo que a gente quer e perguntou o que aproxima mais desse cenário de vida, ela levou a gente para o lugar certo. E se aquele apartamento estivesse mobiliado, talvez ela tivesse mandado a gente comprar.

Resumindo: a gente não fez e a gente ganhou muita clareza. Então, perceba, a gente se aproximou da vida que a gente ia levar lá a gente foi lá mais de uma vez. A gente pensou, a gente bateu cabeça, agora, a gente estava o tempo inteiro guiado pela pergunta "o que a gente realmente quer?" e olha para o cenário todo também.

A vista pesou muito, porque a gente tem a vista que a gente vai ter lá, só que é um apartamento bem menor, mas a gente já tem a vista, e trocar isso aqui é quase como trocar Deus por uma coisa material. A gente não queria. A gente ia se arrepender. Se a gente fosse, a gente ia se arrepender do todo. A gente ia fazer dar certo, a gente não tem dúvida que a gente ia conseguir pagar ridiculamente e ia fazer o negócio andar. Mas eu tinha a impressão que a gente poderia se arrepender. E hoje, com todo esse entendimento e olhar, está muito claro para a gente.

Resumindo, o que aconteceu? A gente comprou os dois apartamentos do 20º andar, o Nelson arrumou a solução de juntar os dois apartamentos, criaram uma planta extraordinária que ficou muito melhor do que a cobertura, eles conseguiram prender o apartamento para a gente. A gente ainda queria a cobertura, a gente falou "queremos a cobertura porque desde o início a gente queria a cobertura", mas hoje nesse áudio gravando eu lembrei porque a gente queria a cobertura.

Quando eu fechei o vigésimo andar inteiro, eu estava 100% certa de que estava tudo

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

É proibido compartilhar esse PDF

maravilhoso só quero ter certeza que a cobertura, se ela for trocada com a gente, independente de valor porque a cobertura custa um pouco mais caro, quase um apartamento do nosso a mais. Então, eu falei assim “eu quero ter certeza que se me derem de graça, eu não quero”. E hoje eu tenho essa certeza. Aquela conexão com área fechada, aqui venta muito às vezes. A gente vai ter uma piscina, a gente tem que ter piscineiro para cuidar e a gente não vai usar.

A gente não quer piscina, a gente quer ser CIMT lá, a gente quer estúdio, quer sala para fazer imersão de relacionamento, é isso que a gente quer. Se a gente desce, tem piscina aquecida, tem piscina fria, tem piscina de tudo que é jeito no empreendimento, e tem a Bruna Marquezine lá em cima, vai ser ótimo. Vai ser a queridinha do Brasil e ela vai ajudar a gente a expandir conteúdo, com certeza.

A gente comprou os dois apartamentos sem perguntar o preço, com toda certeza do mundo que a gente ia pagar e que era o que a gente realmente queria, a gente assinou o contrato sem ler. Eu falei para o Cadu em todos os momentos “eu não quero um apartamento só, porque eu sei onde a gente vai chegar e eu sei que a gente vai se arrepender com todas as nossas forças de ter comprado um” e a gente agora mais do que uma vez sabe disso, a gente comprou os dois mesmo, a gente vai juntar as plantas mesmo, a gente vai fazer uma decoração surreal, a arquiteta que vai fazer o projeto é a arquiteta que eu quero mesmo. E a gente vai usar os dois.

E eu não li o contrato, eu vou te dizer porquê. Não é porque eu sou maluco não. É porque é aquilo que eu realmente quero. Pode botar qualquer coisa naquele contrato ali que eu vou fazer aquele negócio resolver, porque aquilo ali é um desejo profundo. Sabe quando essa vista nasceu na minha mente? Em 1992, 1994, quando meus tios moravam em um apartamentinho lá na ponta que tinha essa vista, e hoje a gente mora aqui, e esse negócio todo se reorganizou de uma forma que eu não tenho a menor dúvida de que é ali.

Em 2019, lá no primeiro desafio de habilidades mentais que eu fiz quando abri o Instagram, a gente escreveu que a gente quer morar em um apartamento próximo ao número 10.501, porque no 10.501 é uma mansão. Só tem mansões, mas era uma mansão que a gente se inspirou. E hoje a gente vai morar em um apartamento do jeito que a gente quer, com aquela vista, no número 10.001, que era a única possibilidade que existia e a gente não sabia isso de forma nenhuma.

Foram muitos pontos conectados, muitos pontos mesmo, e percebam o seguinte: o dia que eles abriram, que foi quando a gente foi assinar o contrato, estava tudo fechado já na torre frontal. Se o Nelson não estivesse lá dentro, era impossível comprar aquele apartamento, se o Nelson não tivesse batalhando por nós lá dentro para fechar os melhores apartamentos do empreendimento inteiro, porque depois da cobertura, se a gente for falar de apartamento, é o apartamento 01 do empreendimento inteiro das seis torres porque são os dois apartamentos frontais da torre 01, no vigésimo andar, é o queridinho da Barra da Tijuca. É o ápice do ápice do ápice. É como a gente merece, é como a gente queria, é o que a CIMT merece e é isso que nós vamos fazer acontecer. E Deus ficou mais forte ainda.

No dia que a gente ia fechar, quase deu ruim lá, o Nelson teve que batalhar de novo porque tinha um rapaz que queria fechar, o Bruno encontrou a gente e falou “você não tem noção do alívio que eu estou em ver vocês aqui dentro e ver que vocês vieram, porque a gente brigou muito ontem para esse apartamento ficar com vocês, para ser de vocês”. Ou seja, é inacreditável a gente ter conseguido. Tudo se reorganizou. Não é questão de dinheiro, foi tudo. Era bizarro. Foi uma coisa incrível. O dinheiro que a gente precisava dar naquele dia, a gente tinha e continua a ter, e por aí vai.

Isso não é só sobre o material. Com certeza o material é legal, é muito bacana ter, mas é Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.  
É proibido compartilhar esse PDF

sobre expressão e expansão, e para mim foi muito emblemático, porque eu tive uma experiência aqui no sofá na semana da intuição. Eu estava muito conectada, a gente tinha feito uma live do Cadu e ele tinha falado de Deus a live inteira. Foi impressionante porque você falou de Deus a live inteira. Deus, Deus, Deus, Deus, Deus. Aí você voltou e eu falei “que live, hein?”, e eu estava com fone de ouvido, coisa que eu não faço muito. Geralmente eu escuto você falando aqui e abaixo a live, e eu estava com o fone de ouvido ouvindo um louvor. Logo depois da live dele eu tenho mania de fazer isso, boto algumas coisas e continuo na conexão. E eu estava de olho fechado, eu comecei a estabelecer um diálogo mental com Deus que eu não percebi que eu estava estabelecendo. E aí eu estava imaginando, imaginando, imaginando, e eu fiz uma pergunta, sem perceber, o nível de conexão que eu estava eu fiz uma pergunta. Eu falei “se tudo já foi criado, por que ainda não está aqui?” e eu estava me referindo aos números, de seguidores, de CIMT, de tudo que a gente quer expandir. Falei “por que ainda não está aqui?”, porque essas pessoas já estão no Instagram. Por que elas não estão no meu Instagram ainda? Eu estava com essa pergunta na cabeça e ouvi uma voz que não foi de dentro de mim, não foi da minha consciência, não foi do meu subconsciente. Uma voz que eu realmente nunca tinha escutado naquela intensidade. E eu ouvi “é porque você não acredita”.

E aí foi muito impactante, porque foi impactante no seguinte sentido: parecia que eu estava diante de uma pessoa muito importante. Sabe quando você está, sei lá, você vai fazer uma apresentação para o seu chefe e aí você vai se tremendo inteiro, a primeira vez que você está indo, uma parada assim. Eu fiquei muito nervosa, muito nervosa, porque eu nunca tinha passado por aquela experiência. Eu senti a presença de Deus nitidamente dentro do meu corpo mesmo, foi uma experiência incognoscível, não dá para explicar. E eu fui para a varanda, eu acho que eu devo ter chorado copiosamente por uns vinte minutos.

Eu passei aqui e eu falei “pô, Amanda está chorando, que estranho”. Eu fui lá na varanda, aí você me contou.

Foi uma das experiências mais bizarras que eu já tive de presença de Deus, e ao mesmo tempo que eu chorava muito, eu tinha uma paz, como se fosse um vazio assim dentro de mim. Uma paz interior bizarra. E aí eu me acalmei, parei de chorar, mas eu fiquei meio perplexa assim por uma hora.

Você ficou um tempo ali ainda. Eu fui embora e falei “eu vou deixar ela quieta porque ela está curtindo a vibe”.

E foi emblemático porque foi na semana da intuição. Foi no último dia. São duas lições muito grandes, a questão do recorte da imagem completa do que você quer e essa conexão com Deus, que é a intuição. Eu nunca vou esquecer desse dia, e eu quero deixar registrado porque eu nunca vou esquecer desse dia. É por isso que eu disse que não tinha como escrever o workbook, precisava botar no áudio.

E agora vamos falar um pouquinho de como foi a experiência com a memória e também com a razão. Antes da gente entrar na memória e entrar na razão também, até porque a gente já fugiu a ordem, só lembrar um ponto aqui. Aconteceu na semana da percepção, mas na verdade eu tenho uma ênfase, um destaque para fazer da intuição que não aconteceu na semana da intuição ainda, mas aconteceu porque a gente manteve a imagem na mente.

Então, a semana da imaginação e da vontade são as semanas que dizem para a gente o que a gente vai alcançar. E as outras semanas são para a gente fortalecer as habilidades que encontram o ‘como’. Não quer dizer que você encontra o ‘como’ naquela semana. Uma vez que a nossa intuição já está sendo trabalhada há algum tempo, eu queria lembrar que teve um motivo muito forte que veio na minha cabeça quando lá pela live 92, se eu não me

engano, eu fui fazer a live 92 e eu fui ao banheiro antes de ir para a live. E, naquele momento, eu falei assim: "cara, vou chamar a galera para a live de número 100, para fazer um alvoroço, terça-feira live de número 100 e a gente tinha trabalhado aquela questão do Neville Goddard, que ele coloca a questão do diálogo mental, que eu acho que é uma coisa sensacional, uma forma sensacional de colocar e que é muito real, e eu falei "vou criar um mistério". Minha intuição trouxe isso. Ela falou assim "você precisa criar uma festa e um mistério para botar essas 1000 pessoas na live de número 100".

E aí eu anunciei isso na live, você estava lá embaixo passeando com a Mel, e depois você conversou comigo e falou assim "amor, eu queria fazer essa festa, mas queria fazer a festa no dia do seu aniversário".

É porque não podia falar, mas eu também tive uma ideia muito maravilhosa, porque isso também virou meu objetivo. Falando da semana da imaginação e da vontade, a gente queria. Virou também meu objetivo, virou um objetivo comum, para todo mundo que participava da live. É um grande objetivo B.

Aí você falou assim "na live de número 100, se a gente bater 1000 pessoas, eu vou anunciar uma mensagem muito especial que eu guardei para vocês". E aí ele ficou com essa imagem na cabeça. Ele ficou repetindo isso por muito tempo. Aí, eu tive uma ideia: se eu fizer isso aqui, eu tenho certeza que vai dar certo também. Só que eu não podia falar para ele qual era a minha ideia. E aí eu fiquei quieta. E aí eu falei assim "ele vai perceber, ele vai achar que eu não estou apoiando ele, porque ele vai perceber que na live de número 100 eu não vou falar nada para as pessoas irem e não vou falar com o público dele", eu fui deixando minguar. Aí eu levantei e falei "amor, eu acho que não é uma boa porque é feriado"

Eu falei "pô, cara, mas feriado é bom".

Aí eu falei "amor, feriado é muito ruim, feriado, não vai dar ninguém na live".

Aquela expectativa que eu coloquei, a gente bateu trezentas e poucas pessoas.

Todo dia ele ia lá, falava lá com o pessoal, "pessoal, live número 100, vamos", aí começou a aquecer a galera. E a galera apareceu.

Eu falei "gente, não vamos fazer a festa na live de número 100, não, vamos na do meu aniversário".

Porque eu deixei minguar.

Eu também minguei o negócio, só que deu uma resposta ali. Vai bater 1000 pessoas e vai ser em uma live especial. Eu não sei qual vai ser, mas vai ser em uma live especial. A próxima é o meu aniversário. Tem a do Natal, tem a do Ano Novo, tem várias, e tem a duzentos, tem a mil, vai bater em uma, a minha intuição trouxe isso, vai ser assim que vai bater.

E tem um negócio que a gente chama, quando a gente estuda o merecimento, vocês vão perceber isso, quando a gente planta, a gente precisa ir lá verificar a plantação para ver se já está na hora de colher. Não quer dizer que você vai colher, não quer dizer que está pronto, e nem que você vai se frustrar se não conseguir colher. Como você não sabe o tempo que aquele fruto vai nascer, você tem que ir lá para olhar. Se já estiver bom, você vai colher, se não estiver bom, você volta. Tem gente que vai lá, não consegue colher, fica frustrado, não é essa a ideia.

Eu falei “cara, eu vou fazer uma tentativa de colheita antecipada”. E essa tentativa foi a live de número 107. E quando bateu 1000 pessoas ali, cara, foi punk! Foi na live 33, que tinha 60 pessoas na hora que eu falei assim com o pessoal, o pessoal falou assim “se você colocar 1000 pessoas vai ser impactante para mim, porque é impossível”, e 70 dias depois tinha lá 1336, foi o número que eu gravei, mas eu printei 1339, eu tenho esse print, foi o número de pessoas que bateu naquela live. Aquela live foi espetacular, a mensagem foi igualmente especial. E foi muito bom ter feito isso.

Está salvo lá. Quem não viu, assista a live de reflexão de número 107, porque ela foi muito impactante e não faltava o fato da live ter alcançado 1000 pessoas, você me faz uma surpresa no final, me pegou totalmente desprevenido, eu não esperava.

Eu achei que você estivesse desconfiando.

Eu estava tão focado nas 1000 pessoas que eu não esperava, e foi tão engraçado que o meu story, lembra, quando travava 1000 pessoas e aquele dia, você lembra, seu story estava 7000 e não sei qual, aí eu estava olhando junto com você.

Eu tinha feito um post e aí eu estava olhando o número do story, tinha 7000 e poucas, aí o Cadu estava deitado do meu lado e ele olhou para o meu celular. Quando ele olhou, o Instagram fez um 1000, deu um bug, virou o número 7000 para 1000 e depois voltou. Eu falei “amor, eu estou vendendo 1000 em tudo quanto é lugar”.

Aí eu olhei para o Cadu e falei assim “que isso? Que mandinga é essa? Como assim?”. O numerozinho estava 7000 e pouco, ele olhou, o negócio virou 1000, piscou 1000 na nossa frente.

Toda vez que eu olhava para o meu story, travava em 1000. Isso não aconteceu uma vez, eu te mostrei várias vezes. Foi muito maneiro. E teve uma coisa que eu fiz, antes de eu bater o número de seguidores, e eu tenho feito na live atual, eu não olho mais quantas pessoas tem. Isso foi muito legal. Isso me remeteu ao que a gente faz com o dinheiro. Não olha o número. Simplesmente produz as causas e esse jogo da live dentro do desafio foi simplesmente focar na causa. Cheguei à conclusão que a causa correta era fazer pelo tempo necessário e melhorar a live sempre. E aí eu passei madrugadas reassistindo as lives que eu fazia e ali eu percebi o que precisava mudar. E quando eu mudei a live, a live começou a decolar, e hoje ela vai continuar decolando. E assim a gente vai.

Bem, você falou que tinha alguma coisa mais de intuição para acrescentar, ou já está tudo ok?

Era isso, sobre intuição, eu fui lavar o rosto antes de entrar na live de número 92 e ver essa explosão. Cara, chama a galera, diz que você tem um recado especial e vai ser na live de número 100, depois foi na live de número 107.

Então, fechamos intuição muito bem, fechamos percepção também, que foi na semana da percepção que isso aconteceu. Vamos voltar para a semana três, da memória, e depois vamos fazer a semana seis, que é a semana da razão, que a gente terminou ontem.

Na semana da memória, a gente falou sobre alguns exercícios. A gente trouxe um pouco aquela pegada do exercício de conectar os pontos, de lição aprendida, como você gosta muito de chamar, e, dentro dessas lições aprendidas, cada um pode ter feito isso de uma forma diferente. Tem gente que vai fazer de uma forma diferente da minha, o Cadu de repente faz de uma forma diferente da minha também, cada um vai ter um jeito de fazer.

O que eu fiz? A ideia nunca é revisitar momentos ruins. A ideia é sempre compilar o que a

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

É proibido compartilhar esse PDF

gente precisa compilar de lição aprendida, que ajuda a gente a chegar no objetivo que a gente tem. Eu acho que isso é o principal, é o ponto mais importante. Eu acho que muitas pessoas, talvez você tenha feito um pouco disso, eu pensei em fazer um pouco disso também, a gente fica voltando em algumas memórias, “onde tem lição aprendida?”, não é por aí. Qual é a imagem que está na sua mente? Onde você quer chegar? Tá. Agora olha, vê o que tem de lição aprendida que te ajuda a chegar lá.

O exercício da memória não é lembrar memórias aleatórias, é justamente tentar lembrar as memórias que ajudam a gente a chegar lá. Isso significa dizer que se você mudar o seu objetivo, pode ser que outras memórias venham à tona, porque você tem uma vida inteira para lembrar, você pode lembrar de N coisas, da escolinha, do não sei o que, do seu pai, da sua mãe, você pode passar em um monte de coisa. Mas o nosso pensamento estava muito voltado para o objetivo que a gente já leu aqui para vocês, que é o objetivo C.

Nessa terceira semana, que era a semana da memória, eu fiz algumas coisas que achei muito legal, foi muito representativo para mim. Eu peguei alguns eventos que a gente foi muito bem sucedido e coisas parecidas com o que a gente faz hoje, momentos que a gente deu passos que parecia que não iam dar certo e que, algumas pessoas, talvez no nosso lugar, sem conhecer, ou nós mesmos, no nosso lugar, sem conhecer esse conteúdo, não teríamos dado esses passos.

Então, eu peguei momentos muito emblemáticos, no qual a gente precisou dar o passo, sentir a presença de Deus colocando o chão na nossa frente e eu fiz alguns registros de como eu me sentia naquele momento, de quais eram as minhas crenças. Eu vou levantar aqui de repente dois, para a gente não se alongar, porque esse áudio já está muito grande.

Primeiro eu botei assim: a entrada do Cadu na minha vida. Como eu estava nesse momento? Eu botei assim: o meu pedido foi muito intenso, havia muito envolvimento emocional com a imagem de uma pessoa com aquelas características, eu me enxergava como alguém que atraía pessoas. E eu comecei a me trabalhar para isso nessa época. Então, eu estava cuidando do meu corpo, mudando os meus hábitos mais ou menos, de forma mais intensiva naquele exato momento que você apareceu ali. Tanto que o nosso assunto foi sobre dieta.

Esse foi um ponto. Eu estava guiada por um desejo muito profundo e eu queria muito mudar a minha vida, encontrar uma pessoa com aquelas características e tinha muito envolvimento emocional naquele momento ali para mim, em uma imagem de uma pessoa que não existia, mas de uma pessoa que tinha aquelas qualidades específicas que foram as qualidades que o Cadu apresentou logo depois.

Eu vou pegar um outro momento aqui, a nossa volta para o Rio de Janeiro, que foi um momento que a gente deu um passo e Deus colocou o chão na frente, literalmente, que o Cadu queria sair da Petrobras, a gente ainda não sabia como a gente ia fazer isso, estava bem longe de saber, inclusive, mas a gente veio para o Rio de Janeiro. Era novembro para dezembro, a gente deu esse passo.

Então, eu botei assim: eu estava muito desesperada para que isso acontecesse, o meu desejo de voltar era muito intenso, de muitos anos que eu vinha acumulando esse desejo. Todos os dias que eu morava em Campos, me lembro muito bem disso, eu me visualizava correndo na praia da Barra, muitas vezes ao lado do meu irmão, inclusive, coisa que eu nem faço hoje, mas era uma forma de representar a Barra da Tijuca na minha cabeça. Todos os dias que eu corria na esteira em Campos, eu fechava o meu olho e fingia que estava correndo na Barra da Tijuca. Nós nos aproximamos da vida que gostaríamos de ter, então passamos as férias aqui, começamos a buscar apartamentos para morar, mesmo ainda sem perspectiva. A gente tem todas as fotografias, todas as provas desses

momentos. E nós saímos sem saber como levaríamos a vida divididos em dois lugares, porque, teoricamente, se a gente fosse olhar, Cadu trabalhava a sete horas daqui, não fazia sentido nenhum eu vir para cá sozinha e ficar morando sozinha. Mas, correndo um certo risco de meio que dar tudo errado e não conseguir executar nossos planos, e a gente ficar separado um tempão, coisa que não era o nosso objetivo. Mas a gente deu o passo.

Eu fiz muitos outros aqui, mas esses são dois eventos muito emblemáticos para mim, que me ajudam a dar o passo adiante, que me ajudaram a comprar o apartamento agora, a dar mais esse passo, do mesmo jeito que das outras vezes a gente fez, em muitas outras ocasiões, guiados por esse conteúdo.

Eu tenho algumas memórias que ficaram muito evidentes para mim, muito emblemáticas, então eu vou tentar reconstituir aqui alguma coisa bem rápida, bem sucinta, porque eu acho até que valeria estender um pouco.

Na minha infância, logo depois que minha avó morreu (minha vó morreu de uma hora para outra, não foi tanto de uma hora para outra porque eu lembro muito bem que eu fazia carinho na cabeça dela e tinha vários calombos na cabeça, e eu acho que aquilo ali estava associado ao infarto fulminante que ela teve), ela morreu com 46 anos, o meu avô entrou em depressão, então foram oito anos de depressão e eu vivi isso intensamente do lado dele. Hoje eu entendo muito bem quando eu projeto o nosso conteúdo e consigo enxergar a cascata da desintegração, isso para mim é muito nítido, é muito claro, porque eu vivi isso de uma forma muito próxima e eu entendo com clareza o que está acontecendo ali dentro, e consigo ver o nosso conteúdo com muito mais intensidade.

Eu tive um segundo momento dentro da minha história, que foi um momento por volta dos 17 anos, que eu passei uma semana imerso na religião. Tinha uma igreja na frente da minha casa e eu ia lá 5 horas da manhã, tinha um monte de velhinhos lá que ficava rezando e eu rezava lá sozinho. Naquele ano, naquele período, eu consegui um bem-estar muito absurdo, e é uma coisa que não tem precedente. Simplesmente eu consegui fazer isso e a minha vida parece que deu uma deslanchada, do tipo que eu não tinha como fazer faculdade e a melhor escola da minha cidade se tornou universidade naquele momento e dava direito aos filhos de funcionários da prefeitura fazerem a faculdade inteira de graça, uma faculdade muito legal. Minha mãe é funcionária da prefeitura, professora, eu fiz faculdade assim, casou na data que eu precisava fazer a faculdade. Eu fiz a faculdade de administração de forma gratuita. Foi uma coisa inexplicável, mas totalmente associada a essa sensação de bem-estar anterior que eu estava.

Depois disso, eu comecei a trabalhar, e aí a confusão começou a crescer, a Ambev e tudo mais. Eu lembro que pedi demissão da Ambev e um dia, deitado na praia à noite, eu falei assim “eu vou ser administrador da Petrobras”, eu tomei essa decisão. E aquilo ali passava por alguns anos de estudo, e três meses depois eu cheguei à conclusão que eu tinha que entrar no MBA, porque eu tinha me formado na faculdade, estava muito afastado e tinha pedido demissão da Ambev. Eu falei “só tem uma forma de arrumar um emprego, me jogar lá na faculdade de novo”. E aí eu me inscrevi no MBA de gerenciamento de projetos, que eu não tinha como pagar a primeira parcela. Só que, quando eu me joguei lá, 15 dias depois chamaram as pessoas daquele MBA para fazer uma entrevista para serem consultores de gerenciamento de projeto de uma empresa que eu não me lembro agora, pouco importa, mas eu fui lá ser consultor dentro da Petrobras, em 28 de maio de 2007, eu me lembro. Eu pedi demissão da Ambev porque era um inferno de trabalho, às vezes virava a hora, cheguei a virar 24 horas lá no local de trabalho, mas eu ganhava R\$1.700 depois da minha terceira promoção. Eu fui trabalhar em Macaé com um salário de R\$2.000 na época, e eu paguei o MBA dessa forma. Isso foi muito emblemático para mim. Hoje eu vejo todo o sentido do que aconteceu.

Depois disso, começa uma grande fase na minha vida, de 2007 a 2014, que foi quando eu trabalhei com megaprojetos de petróleo, tirando do zero e criando uma coisa de 8 bilhões de dólares. E tudo que a gente usa hoje para criar a nossa vida, criar nossa realidade, tudo que a gente apresenta para a CIMT tem muita conexão com gerenciamento de megaconstruções. Eu faço várias conexões, várias conexões em todos os nossos processos, todas as nossas metodologias têm um pouco desse embasamento, dessas lições aprendidas de megaprojetos, de como você gerencia megaprojetos. Isso, para mim, torna o nosso trabalho muito mais fácil. Eu trouxe muitas conexões a partir dessas memórias.

Depois disso, eu avancei e, um pouco antes de eu te conhecer, eu estava com uma imagem na mente, falei assim “cara, não aguento mais ser solteiro” e eu queria uma mulher morena de olhos verdes. Como eu morava sozinho em um apartamento muito grande, essa morena de olhos verdes de vez em quando dormia comigo. Eu falava assim “me dá o travesseiro aqui e está tudo certo, está tudo bem”. E eu me lembro que comecei a recuperar aquela paz que eu tinha lá em com 17 anos. E como eu encontrava essa paz? Cozinhando. Eu ia para a cozinha, fazia a minha comida e aquilo ali começou a fazer a minha vida guinar e eu te conheci. Depois que eu te conheci, depois de um tempo, eu vi que você era comprometida. Aí eu falei “putz, cara”.

E você tinha uma crença, né? De que mulher bonita era sempre comprometida.

O dia que eu tive certeza que seria impossível a gente ficar junto, eu conheci “O segredo” de forma profunda. Eu estudei por nove meses, eu apliquei e vivi os bons sentimentos, o bem-estar lá dos 17 anos, lá daquele ano anterior, só que com uma clareza muito grande de como a gente cria as coisas, que foi aumentando a cada dia. Então, a criação do nosso relacionamento ajuda até hoje e vai ajudar muitas pessoas ainda, porque tem diversas perguntas que me fazem até hoje que eu sei exatamente como responder porque eu vivi lá. Tem diversas nuances que a gente poderia abordar. Eu vivi lá e eu sei que você não precisa conflitar, que você pode sorrir e se sentir muito bem em qualquer situação e é isso que vai fazer com que as coisas aconteçam.

Depois, eu tenho uma experiência, que foi quando a gente veio para cá, que foi a tomada de decisão, a gente simplesmente veio porque a gente queria vir, e ali é o que eu chamo de ‘quando a bola está contigo’. ‘Bola está contigo’ é o seguinte: demorei um tempo para perceber que quem precisava abrir o Instagram era eu. Demorei um tempo para perceber também que tinha um passo a mais que eu poderia fazer para a gente vir para o Rio, porque o meu objetivo não era que a Petrobras me transferisse. O meu objetivo era que a gente morasse no Rio. E quando o seu objetivo é que você more no Rio e você, de alguma forma, consegue dar um passo e não está dando, a sua mente não entende. Então, quando a gente veio aqui para o Rio foi um recado muito forte para a minha mente. Porque eu estava trabalhando a 7 horas de distância. Eu não sabia como ia vir para cá. E eu me lembro que logo depois eu saí de férias, aí a gente escolheu se aproximar da vida que a gente queria, antes a gente tinha feito isso.

Aí o Cadu desceu todos os dias para fazer reflexão de forma muito intensa. Ele repetia: eu não volto mais para a Petrobrás. Eu falava “como você não vai mais voltar?”, ele falou “eu não volto mais para a Petrobrás. Eu vou descer, vou fazer reflexão todos os dias, eu vou abrir, eu vou fazer o livro, eu vou montar a mindset”, na época era mindset.

Eu tinha publicado o livro em 31 de dezembro de 2019, e dia 5 de janeiro eu entrei de férias. Aquilo ali se emendou e eu fiz reflexões daquele dia até hoje. Aquele mês foi muito intenso. Eu me lembro que no último dia de férias a gente foi fazer o test drive da Evoque, a gente tinha um I30, 2012, velho. A gente foi fazer o test drive da Evoque e sete meses depois a gente comprou, sem olhar o preço.

E, enfim, eu voltei para a Petrobras, algumas semanas, pouquíssimas semanas, veio carnaval, veio feriado, veio um monte de coisa, veio pandemia, e eu me lembro que um pouco antes da pandemia eu tenho uma outra lição aprendida muito forte. Nessa semana, eu estava mal, de febre, alguma coisa assim, foi a semana que o pessoal pegou covid, foi a primeira semana do covid (eu acho que eu não peguei covid porque eu não passei isso para ninguém, para as pessoas que tiveram contato comigo), mas eu fiquei muito mal, muito resfriado depois do fim de semana que eu vim para cá e voltei para Campos. E dentro de toda aquela febre, daquele mal estar, eu me lembro que um dia, era uma quarta-feira, eu estava dormindo em um apartamento que hoje é o apartamento que a gente comprou, que os meus pais moram, e eu estava dormindo lá em um colchonete, sozinho, sem nada, tinha uma lua linda na minha frente, devia ser umas 2 horas da manhã, eu estava acordado e eu falei assim “cara, eu vou pedir demissão, vou pedir demissão, já deu, eu vou fazer acontecer”, mas naquele momento era um conflito.

Era um conflito, principalmente para quem estava com febre, e eu literalmente estava com febre. Talvez eu estivesse com febre por causa disso. Eu lembro que lá pelas 2:30 eu fiz um negócio que eu chamo de liberação de energia, literalmente. Eu falei assim “cara, eu não vou conflitar, eu não vou me colocar em situação difícil, eu aguento muito mais”. E puf! O meu corpo se estabilizou. Eu olhei para a lua. No outro dia, o carro que vinha me buscar para me levar para o aeroporto, que era a uma hora de distância, veio, como sempre tinha vindo. Eu me lembro que pedi para o motorista, eu não me lembro agora o nome dele, pedi para ele me mostrar onde tinha um hotel que os pilotos ficavam lá em Farol de São Tomé, que eu nunca tinha ido. E quando eu cheguei no hotel, foi uma coisa inacreditável. Parece que Deus colocou ali naquele dia. Era um hotel totalmente preparado para eu estar ali e gravar meus vídeos e sempre esteve ali. Sempre esteve ali e você sempre poderia estar morando aqui no Rio e eu estar lá.

E naquele dia eu falei “está resolvido. Eu vou vir de ônibus para cá direto, vou chegar cedo no trabalho, vou sair cedo do trabalho, vou gravar vídeo para caramba, vamos crescer na rede social, assim eu vou voltar para o Rio, acabou, está resolvido”. E aí eu peguei o telefone do cara do hotel e vim para cá, em uma sexta-feira. Quando a gente chegou aqui, eu lembro que eu falei para você “amor, a vida é uma imaginação, fica tranquila”. E quando a gente chegou aqui, estourou o covid. E eu nunca mais voltei. Logo depois eu pedi demissão, pedi dispensa da função.

Se a gente fosse contar a nossa história com detalhes, vocês iam chocar. Foram muitos eventos assim, desde o dia que a gente ficou junto até toda a nossa história, porque logo depois a gente teve que recrutar muitas vezes isso. Começou quando eu estava lá com uma doença autoimune e aí a gente falou “a gente vai ter que recuperar aquilo lá para ver como eu vou me curar e como a gente vai mudar nosso resultado”, porque estava tudo um cocô, só tinha um relacionamento bom.

A sua doença autoimune abriu o diálogo nosso para usar esse conteúdo. Depois que eu te conheci, e eu entendi muito desse conteúdo para a gente ficar junto, o fato de ficar junto, a gente não tinha diálogo sobre isso. Não tinha como. É muito difícil você levar uma coisa para qualquer pessoa que conflita com possíveis crenças. E era uma coisa que eu conhecia, literalmente, em segredo, porque o nome do documentário, “O Segredo”, remete a isso. Ele faz com que as pessoas transformem isso em um segredo. Isso é um problema dele. É um segredo, uma solução, mas acaba sendo um problema também porque as pessoas enxergam como um segredo e eu enxergava como um segredo.

Mas eu já estudava, já tinha visto “O segredo” algumas vezes. Eu já tinha visto algumas vezes, não foi só uma.

Só que não tinha diálogo sobre aquilo, porque eu, teoricamente, não queria dizer para você que foi assim que a gente ficou junto, porque eu não entendia nesse nível. Até o ponto que a sua doença autoimune veio. A sua doença autoimune facilitou o diálogo sobre esse assunto. Que foi necessário, só tinha essa opção. A solução para você chegou muito rápido da doença autoimune. E aí a gente decidiu que, já que a gente já tinha começado o assunto, tinha que continuar o assunto, e foi quando eu voltei com tudo, porque eu não precisava mais dizer para você o que eu estava estudando. Eu tinha parado de estudar por dois anos porque foi quando a gente ficou junto. Eu parei de estudar. Eu estudava todos os dias. E eu voltei a estudar com muita pressão e você também. Aí o processo fluiu e as coisas aconteceram.

Essas memórias são muito emblemáticas. Tem muitas, não tem metade aqui. O que eu podia fazer para me aproximar da vida era pedir dispensa da função, eu pedi, e aí as coisas foram avançando, foram avançando, hoje a gente está onde a gente está. Eu acho que essas são grandes memórias que a gente precisa trazer e agora a gente tem todas essas outras, todo mundo sabe, que é a compra do Oceana Golf, que vai ser mais um registro na nossa memória. A live foi muito emblemática. A primeira vez que eu fiz um processo público tão exposto como esse foi a live.

Quando o Cadu fez o comprometimento com o público, ele chegou aqui na sala e eu falei “ousado, hein? Ousado colocar isso aí”, porque o que aconteceu? O Cadu, quando colocou aquilo ali, ele colocou à prova o nosso conteúdo, porque se ele não chega, as pessoas duvidam. E se as pessoas duvidam, elas não entram na CIMT. E ele falou “mas o nosso conteúdo funciona, se a gente não acredita, a gente precisa parar de ensinar”. Eu falei “você está certo, é isso mesmo”.

Eu não te perguntei antes porque talvez você fosse ficar com dúvida, do fato de eu querer colocar isso na live. Eu falei “não vou perguntar nada, eu vou botar”.

Mas aí botou e eu falei “cara, top”, eu tinha certeza que isso ia acontecer em algum momento, inclusive virou um objetivo meu também.

E como tudo, todo problema tem oportunidade, aconteceu muito rápido e a oportunidade as pessoas realmente reconhecem.

Isso que a gente está contando para vocês, a gente agora vai fechar com a semana da razão, para compilar. A semana da razão foi excepcional, é aquela semana que consolida tudo, faz julgamento, faz conclusão.

A gente tinha uma turma nova para lançar, a gente tinha um grande desafio, para falar a verdade, porque a gente abriu as vendas recorrentes, então as pessoas podem comprar todos os dias. E a gente vende todos os dias. E a gente falou “como a gente vai fazer uma concentração para fazer as pessoas saírem de cima do muro, pularem para o muro daqui para elas conseguirem ter acesso a isso?”. Esse é o nosso grande desafio da vida, como eu faço as pessoas criarem consciência que a CIMT é o que é e que elas vão mudar a vida delas? Porque quando eu abro uma caixinha, eu tenho 800 mil dores de relacionamento. Eu falo “se as pessoas soubessem o que existe lá dentro da CIMT, estava tudo maravilhoso”. Então, a gente precisa ousar, ter ideias, para fazer com que as pessoas pulem para dentro, pularem para o outro lado do muro, quer dizer, literalmente puxar as pessoas para cá para dentro. E aí a gente começou e falou “agora o nosso grande desafio é esse”.

Vamos lá para a semana da razão, a gente precisa ter uma ideia, a gente precisa julgar as nossas ideias, porque temos muitas. A gente precisa julgar as nossas ideias para ver o que vai ser validado. Na verdade, a gente está validando se a ideia deu certo ou não agora, mas a ideia foi muito boa.

Como a gente define se uma ideia é boa? Com base na geração de valor. Quanto de valor e quanto de esforço tem dentro dessa ideia. A gente falou assim “como a gente pode gerar mais valor para quem está do lado de fora e para quem está do lado de dentro, com o mínimo esforço?”. Falando de relacionamento. Porque, se eu abro minha caixinha, 99% é relacionamento. 1% quer saber o profissional, quer saber não sei o que.

A gente pensou em várias coisas que daria muito mais esforço, pensou em tudo que vocês imaginarem, a gente pensou em abrir um processo de tempo para a galera ver a CIMT, a gente teve várias ideias, mas a ideia que gerava valor era conseguir sanar a dor das pessoas quando a gente fala de relacionamento, quer dizer, era aumentar a compreensão das pessoas, era expandir a consciência das pessoas para que elas conseguissem ter bons relacionamentos.

E aí a gente teve a ideia de fazer a imersão, de bonificar as pessoas que entrassem no dia específico. Elas podem comprar em outros momentos? Elas vão poder comprar em outros momentos. Até agora deu muito certo. Se não fosse o WhatsApp, o Facebook e o Instagram caídos (acabaram de voltar).

Como a percepção é importante. Na hora que o Instagram saiu, a gente falou “isso é bom”. E a gente produziu aqui um baita de um conteúdo, que é fundamental e conecta totalmente com isso. Em outros momentos, a gente ficaria focado lá na venda e, na verdade, nós estamos aqui focados na geração de valor. É isso que a gente tem que fazer. Enquanto a gente estava aqui, algumas vendas entraram, eu não sei como que o pessoal sem acesso conseguiu fazer.

Para mim já voltou e a gente conseguiu gravar esse áudio maravilhoso, porque a semana da razão é isso, é você juntar e conseguir analisar, com base no mínimo esforço, qual é o máximo de valor que você consegue obter. A gente juntou essa ideia que leva a gente e possibilita levar a gente para um outro patamar. Então, isso possibilita a gente concretizar o sonho do nosso apartamento, possibilita a gente expandir a CIMT, possibilita a gente crescer na rede social. É uma série de desdobramentos que partem dessa ideia que a gente teve agora, que foi uma ideia que está ultra validada, para mim, até agora.

É isso, cara. Eu acho que fechamos o nosso desafio com resultados exponenciais. O nosso workbook agora passa a ser um áudio, um audiobook, e eu espero que vocês tenham aproveitado esse desafio no nível que a gente aproveitou. A gente está falando de seis semanas, de um mês e meio.

Era impossível a gente comprar um apartamento, era impossível comprar dois apartamentos, era impossível. E as coisas foram muito emblemáticas. Não foi a gente que definiu a data do lançamento do empreendimento. Eu não agendei data com Deus para ter a experiência que eu tive. 81 mil seguidores que vieram ontem, não foi a gente que agendou a data. É o que vem mesmo para aumentar a nossa capacidade de acreditar e mostrar como funciona, para mostrar que as coisas realmente fluem e funcionam.

Tivemos a primeira milionária da CIMT, que era o nosso objetivo que veio antes da gente lançar a CIMT. Isso tudo muito encadeado. Depoimentos que chegam sem a gente pedir. É uma coisa realmente que a gente já esperava, porque a gente sabe que esse conteúdo é uma coisa exponencial. No início, pode ser um pouco desgastante, um pouco difícil, mas depois você vai entrar em uma velocidade de aceleração. Se você seguir os desafios de forma estruturada, você vai entrar em uma velocidade de aceleração, isso é um fato, a gente já sabia que isso ia acontecer, isso está acontecendo com a gente.

É isso, queridos! Espero que vocês tenham curtido. Se vocês quiserem fazer de novo,

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

É proibido compartilhar esse PDF

vocês fazem. Se vocês quiserem repetir esse desafio, “ah, não consegui fazer direito”, faça direito. Pegue as lições aprendidas aqui. Isso aqui não é sobre avançar, ficar cumprindo tarefas e aprendendo mais coisas. Isso é conseguir botar em prática.

Eu quero só reforçar que no nosso último exercício da memória, que a gente fala que é para redesenhar a nossa memória, o que a gente tem que ter em mente? Cara, esse aqui é meu objetivo. Como eu crio uma memória em que sou uma pessoa altamente preparada para chegar nesse objetivo? Então, você volta lá em tudo que você viveu e vai conectando, como eu fiz aqui, como a Amanda fez. Considerando o meu objetivo novo, o gerenciamento de projeto me ajudou, a doença do meu avô me ajudou, tudo me ajudou.

Eu fiz, inclusive, de duas formas. Eu fiz um primeiro de lições aprendidas com coisas emblemáticas, com as estradas, que foi o que eu li aqui para vocês, e eu fiz um segundo exercício onde eu reescrevi memórias que eram difíceis para mim, com relação aos meus pais, com relação a algumas coisas que eu vivi com eles, eu reescrevi essa memória mudando a percepção, de forma que isso tenha sido 100% benéfico e essencial para eu chegar no lugar que eu quero estar. Só que eu fiz uma coisa diferente, eu coloquei como se eu já estivesse no lugar que eu quero estar. Então foi assim “ah, isso foi essencial para eu chegar aos 30 milhões de seguidores, isso foi essencial para mim, para a minha comunicação. Se hoje eu estou onde eu estou, se hoje essa CIMT tem 100 mil pessoas é porque aquilo lá aconteceu e me gerou um impulso tal”. Eu peguei memórias que eram difíceis para mim, memórias de escassez que eu passei com os meus pais e eu criei uma história muito importante, como se isso tivesse sido muito fundamental para chegar onde eu queria chegar. Perceba, os fatos são os mesmos. A percepção da memória é que muda. Tem várias formas de contar a nossa história. É isso.

Beleza. Fechamos um desafio de sucesso, um áudio de muito valor. O e-mail foi fantástico e esse áudio, em si, foi uma ideia que veio na semana da razão.

Beleza, galera! Valeu. Beijo, CIMT!