

PABLO MARÇAL

CRIADOR DO **MÉTODO IP** E AUTOR
DO BEST SELLER **ANTIMEDO**

SAIA DO DESERTO

OS CÓDIGOS PARA
VENCER A CRISE FINANCEIRA



SAIA DO DESERTO

Copyright 2021 Plataforma Editora
Categoria: Desenvolvimento Pessoal

Primeira edição — 2021

Todos os direitos reservados.

É proibida a reprodução total ou
parcial sem a permissão
escrita dos editores.

Autor: Pablo Marçal

Revisão: Thais Teixeira Monteiro

Capa: Daniel Gonçalves

Coordenação editorial: Aline Monteiro,
Elisangela Freitas e
Filipe Mouzinho

Criador de conteúdo e revisão: Saulo Siqueira

DEDICATÓRIA

Eu dedico este livro a você, que está cansado, que quer sair da zona de conforto e ainda acredita que a estabilidade é uma coisa boa. **ESTE LIVRO É PARA VOCÊ!** Para você que está disposto e quer fazer aquilo que precisa ser feito.

Você precisa **ODIAR A POBREZA** e entender, de uma vez por todas, que a prosperidade é algo natural.

Também dedico este livro à minha família — e a todas as famílias que vão sair da pobreza através deste aprendizado. A partir de agora você não está mais dando prejuízo na Terra, é a hora de lucrar. Você está pronto?

Pablo Marçal

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	6
-------------------------	----------

A LIMPEZA DA ÁREA	10
--------------------------------	-----------

O CAPITALISMO E O BRASIL	11
--------------------------------	----

<i>RESET</i> CEREBRAL	18
-----------------------------	----

IMPRODUTIVIDADE	26
-----------------------	----

CONDIÇÃO X DECISÃO	34
--------------------------	----

PROPÓSITO.....	40
----------------	----

CONSTRUÇÃO DE ALVO, IMPEDIMENTOS E MISSÃO	46
---	----

PREPARANDO O TERRENO	51
-----------------------------------	-----------

DIAGNÓSTICO FINANCEIRO	52
------------------------------	----

AUSTERIDADE: CUSTO X DESPESA.....	58
-----------------------------------	----

INDICADORES, METAS E RESULTADOS	64
---------------------------------------	----

COMO PAGAR DÍVIDAS	69
--------------------------	----

RESERVA DE EMERGÊNCIA.....	75
----------------------------	----

NÃO EMPRESTE DINHEIRO	82
-----------------------------	----

CALE A BOCA E APRENDA A DIZER NÃO.....	90
--	----

PARE DE FOCAR NO DINHEIRO	96
---------------------------------	----

GERANDO RENDA..... 102

LEGADO GERACIONAL	103
IR – IMPOSTO DE RENDA.....	110
CRIE PROBLEMAS	116
COMO VENDER AREIA NO DESERTO	123
OS 5 PASSOS PARA FECHAR QUALQUER NEGÓCIO	130
CAPITALIZAÇÃO	137
OS CESTOS.....	144
COMO GERAR PATRIMÔNIO	150
RENDAS PASSIVAS.....	156

INVESTIMENTOS..... 164

ONDE EU NÃO COMEÇARIA INVESTINDO.....	165
OS 10 NEGÓCIOS MAIS PROMISSORES	173
DÍVIDAS SÃO BOAS	179
SOCIEDADE E FALTA DE RECURSOS	185
INTERNET	192
MERCADO IMOBILIÁRIO	199
GERANDO RENDA	206
DIVIDA OS OVOS	207

INTRODUÇÃO

Em geral, quando dizemos que estamos passando por um deserto, queremos dizer que estamos atravessando uma grande crise. E nosso país é reconhecido como o país das crises – enfrentamos 44 nos últimos 30 anos! Somos um país rico, mas com um povo de mentalidade totalmente errada. Existe um fogo em cada brasileiro que, se não for utilizado de maneira correta, será disperso e destruirá todo o país. Várias instituições da sociedade, como famílias, igrejas e corporações, são bastante prósperas, mas ainda existem muitas pessoas que não prosperam. Sabe por quê? Porque toda crise é coletiva, mas a prosperidade é individual.

Você sabe o que é pobreza? Em sua raiz, essa palavra significa *improdutividade*. Pare de pensar em uma favela ou em pessoas que estão passando fome ou dificuldades. Existem pessoas que recebem salários considerados altos, mas pararam de produzir e ainda vivem apertadas. Elas pararam de prosperar e podem ser consideradas pobres. Entenda que prosperidade é crescer em todos os caminhos.

Pense em você agora – com certeza está pequeno demais perto daquilo que poderia estar vivendo. Pare um pouco, respire bem fundo e visualize com a sua mente as semanas que já se passaram. Foram muitas? Nessas semanas que se passaram, conseguiu mudar alguma coisa? É, parece que o seu jeito não tem funcionado. Se tivesse apren-

dido os códigos que revelo neste livro, você não estaria na situação em que se encontra hoje.

Isso acontece porque muitas pessoas (quem sabe você seja uma delas) ainda acreditam que a culpa da sua realidade financeira é de algum agente externo: falta de oportunidades, crises, histórico familiar, cultura, religião e pessoas que lhe causaram prejuízos. Essa crença revela um bloqueio que trava a prosperidade e impede as pessoas de acreditarem em coisas novas. Mas (a verdade dói, você está pronto para ouvir?) a culpa de tudo isso é sua! E, já que é assim, você escolhe o que fazer com ela. Vai deixá-la sobre a sua cabeça, como um fardo pesado? Ou vai colocá-la debaixo dos seus pés, como mola propulsora para avançar na vida?

Neste livro, vou mostrar como sair do vermelho das dívidas e construir rendas passivas, que lhe darão liberdade financeira. Se você aplicar com pressão os conhecimentos que explico aqui, poderá parar de trabalhar em até 520 semanas. Você deve estar se perguntando: *“Como conseguir essa renda passiva em tão pouco tempo? Trabalhei a minha vida inteira, e ainda não consegui. Isso é possível?”* Minha resposta é: “Claro que sim!”. Alcancei os resultados em 364 semanas, tenho sócios que fizeram o resultado antes de 200 semanas e clientes de mentoria que fizeram antes de 100 semanas.

Essa não é uma promessa vazia. É real. Começaremos pela data da sua aposentadoria. Então me conta aí o dia, o mês e o ano da sua “superdata”. Bora! Valendo! Diz aí a sua superdata. Não sabe, né? Eu sei que você começou a se sentir mal porque, quando pensa em aposentadoria, imagina o seguinte: um velho sentado numa cadeira de balanço na porta da sua casa, sorrindo com a boca bem murcha e com aquela certeza de que todo dinheiro que você ganha é para pagar os remédios, os seus tratamentos e as velhas contas amigas.

Alguém já conversou sobre isso com você? Com certeza não; seu pai não lhe ensinou, nem a escola, muito menos a faculdade. Mas eu vou despertar você e ensiná-lo a configurar a verdadeira aposentado-

ria. Afinal, o que é aposentadoria? É abastança! É o tão esperando dia em que você acorda, abre seus olhos, respira bem fundo e sabe que não precisa mover nem seus pés nem suas mãos para pagar conta nenhuma, pois já está tudo pago.

Talvez os aposentados ao seu redor não sejam bons testemunhos de como parar bem na vida, por isso você vai ter dificuldade de acreditar em mim. Mas isso vai ser só no início. Existe uma nova geração que se aposenta mais cedo, independentemente de governo. Essa geração descobriu o poder da renda passiva e investe toda a energia naquilo que produz o ponto de balanceamento de vida.

Agora, o tempo que você vai levar para ativar a sua liberdade financeira vai depender do seu nível de doença, fome ou diversão financeira. Se você está doente em suas finanças, aqui tem o remédio de que precisa. Se está com fome, este livro será seu alimento. Se você estiver saudável e bem nutrido, então iremos para a diversão. Mas lembre-se: a prosperidade é natural e sempre foi uma diversão.

Para entender melhor essa analogia, pense o seguinte: se você for aos parques da Disney passando mal do estômago, não vai aproveitar bem o passeio. Quem está saudável, mas vai à Disney com muita fome, não vai aproveitar os brinquedos enquanto não se alimentar. Mas se você estiver saudável e alimentado, será a maior diversão da sua vida. Observe que a Disney não muda – a diversão continua mesmo que o seu estado comportamental não consiga enxergar isto. A Disney, na comparação, é a prosperidade, e poucas pessoas na vida se divertem com ela.

Vou falar de assuntos que vão rebater muitas crenças no seu cérebro. E isto fará parte do desbloqueio cerebral. Eu vou ajudar você a chegar no que a sua alma realmente deseja. Vou entregar nas suas mãos os passaportes e os *drivers* mentais para você curtir a vida adoidado. Sabe por quê? Porque a prosperidade nunca mudou, é você que mente para si mesmo.

Eu quero despertar uma geração para odiar a pobreza e focar na construção de um legado familiar por meio de uma aposentadoria.

Assim, as pessoas dessas famílias poderão desfrutar umas das outras na melhor fase da vida delas.

Eu já ajudei milhares de pessoas a sair do deserto das dívidas e conquistar uma independência financeira, compartilhando o que aprendi e descobri com meu desbloqueio financeiro. Se eu não tivesse tomado esta atitude, nenhuma dessas pessoas teria se resolvido na vida nem desbloqueado o cérebro para prosperar.

Aliás, você nem estaria lendo este livro se eu ainda estivesse bloqueado.

Agora chegou a sua vez!

Licenciado para:

A LIMPEZA DA ÁREA

Licenciado para:



CAPÍTULO 1

O CAPITALISMO E O BRASIL

Você pode ser o que quiser

Talvez você tenha aprendido com algum professor marxista que o capitalismo é ruim, isso é uma grande mentira! E sabe o que é mais interessante? É que todo mundo quer odiar o capitalismo, até começar a produzir riqueza.

**“O CAPITALISMO É O ÚNICO SISTEMA ECONÔMICO EM
QUE QUALQUER PESSOA PODE SER O QUE QUISER.”**

Já no socialismo não é assim, todos devem ser nivelados por baixo. Chame como quiser: comunismo, marxismo, socialismo, não importa, o que interessa é que, em todos eles, o ser humano é nivelado por baixo. Pegar a riqueza e dividir para todos, em partes iguais, é uma sacanagem, pois os improdutivos, além de não prosperarem, irão tomar a riqueza dos produtivos. Lembrando que odiar a pobreza é odiar a improdutividade, e ser rico é ter atitude, é ser produtivo.

O capitalismo nada mais é do que capitalizar oportunidades, recursos, energia e tudo aquilo de que dá para se tirar algum proveito. Em Goiás, por exemplo, nós plantamos a cana de açúcar, e ao passá-la no moedor de cana, esprememos até tirarmos o seu suco. Quando você a espreme, dela sai caldo, se você a dobrar e espremer novamente, sai caldo de novo; todas as vezes que você conseguir dobrar e espremer, sairá caldo. Talvez você tenha pensado: *Coitada da cana*. Eu penso: *Infeliz de quem não descobriu isso antes e, por isso, passou apenas uma vez a cana no moedor*.

E não acaba por aí, mesmo depois de passar várias vezes a cana no moedor, ainda não é a hora de jogá-la fora. Você pode usá-la como adubo para outras plantas, queimá-la e transformar em energia, ou ainda, fazer ração animal do bagaço da cana. Isso é capitalizar.

Capitalizar é um termo que foi endemoniado, como se prosperar fosse algo ruim, algo que precisasse tirar de outro, ou sugar de alguém. Isso não é verdade.

O improdutivo levará, em média, 400 anos para ter o resultado que um produtivo terá em um ano. Daí você fala: “*Mas ninguém vive 400 anos*”. Por esse motivo, o improdutivo jamais dará conta de fazer!

“VOCÊ CONSEGUE ACELERAR SUA PRODUTIVIDADE ATRAVÉS DE RESULTADOS E *NETWORKING*, E PODE FAZER EM UM ANO O QUE ALGUMAS PESSOAS LEVARIAM 400.”

O comportamento de quem não produz é o de reclamar, murmurar, julgar, “encher o saco” o tempo inteiro. Se você for assim, não produzirá nada, portanto mude imediatamente, não queira mais ser desse jeito!

Qual a primeira coisa que vem à sua cabeça quando alguém te pergunta: o que é capitalismo? Se for algo ruim, você precisa ressignificar. Por que você tem esse pensamento negativo? Já parou pra pensar nisso?

A base cultural do Brasil veio do comunismo e ela já poderia ter sido mudada, no entanto, os intelectuais do país são quase todos comunistas. Algumas pessoas até já tentaram mudar essa base, entretanto, com isso sofremos um golpe e, acreditem, não foi do governo. O golpe que o governo aplicou na verdade chama-se contragolpe, pois foi para impedir a ditadura do proletariado. Caso tenha dúvida sobre esse assunto, incentivo você a pesquisar um pouco mais. Não estou simplesmente dizendo uma opinião minha, são fatos; como jurista que sou, o que estou falando não é balela.

Esse pessoal influenciou nossa geração através das editoras, em sua maioria comunistas e responsáveis pelo material que as crianças recebem na educação. Ou seja, você foi doutrinado a odiar o país imperialista e é por isso que não prospera.

Você teve uma ideia? Será pago por ela. Isso é capitalismo.

Eu faço questão de prestar bastante atenção em todas as pessoas que me rodeiam, caso não tenham ideias, elas não ganham dinheiro. Você pode me achar legal, chato, o que quiser, no entanto, se você quiser prosperar, perto de mim, terá que ter ideias.

Quais são as ideias que você pode ter hoje? Se você tem as mesmas ideias que todo mundo será pago igual a todo mundo. Não importa se você ganha 5, 10 ou 15 mil, isso não interessa, o que realmente importa é o tipo de ideia que você tem. O engraçado é que todos que estão a minha volta mudam o *mindset*, as pessoas querem criar formas mentais de resolver as coisas e criar mecanismos.

“O PRODUTIVO USA OS IMPRODUTIVOS.”

Você está perdendo energia com improdutividade. O que está te segurando? Eu mesmo já tive coisas que jogaram no lixo pelo menos 30% da minha riqueza. Você precisa descobrir o que o está impedindo de prosperar, de produzir.

A terra é próspera, contudo, se você não sabe capitalizar, não vai adiantar. Por essa razão, o termo capitalismo precisa ser mudado na sua cabeça, caso contrário, você não conseguirá produzir, prosperar e ter grandes negócios.

O Brasil, por exemplo, é mais rico, naturalmente, que os EUA, ou seja, em nosso continente, existem mais riquezas naturais do que em um país desenvolvido e que forma a maior economia nacional do mundo. No entanto, isso não é o suficiente, o Brasil precisa aprender a capitalizar.

Faça as tarefas elaboradas neste livro e pesquise, você precisa entender um pouco mais sobre o capitalismo. Estude! Transforme o seu *mindset*.

TAREFA

1. O que é capitalismo para você? Resignifique seu conceito sobre capitalismo. Odeie a cultura comunista/marxista que nivela as pessoas por baixo.

2. Escreva 3 características do capitalismo e 3 do socialismo.

CAPITALISMO	SOCIALISMO

3. Você já se vitimizou pela cultura marxista do socialismo, por não ter conseguido produzir nada ou por achar que a culpa é do governo, dos EUA, de todo mundo menos sua? Reescreva essa história.

4. Você é um murmurador? Se sim, cite 3 medidas para começar a mudar agora!

5. Você tem sido produtivo? Tem usado os improdutivos ou você tem sido usado?

6. Liste 3 pessoas da sua convivência que são afetadas pela improdutividade e que até hoje estavam afetando você. Tome uma decisão em seguida: você abrirá o jogo para elas mudarem ou se desconectará delas?

7. Por que os países socialistas não se desenvolvem tanto como os capitalistas? Estude 30 minutos sobre o socialismo para responder a esta questão.

**VOCÊ NÃO PRECISA
APAGAR O SEU
PASSADO! SE VOCÊ
SE ESQUECER DELE,
CORRERÁ O RISCO
DE COMETER OS
MESMOS ERROS.**

CAPÍTULO 2

RESET CEREBRAL

“Resete” as suas crenças

Você não vê a hora de construir algo, não é mesmo? Calma. Antes, você precisará entender que não tem como construir algo novo, em cima de coisas velhas. Não dá, você precisará derrubar as coisas antigas primeiro. Por isso, estamos falando sempre em desconstrução, e é justamente sobre isso que falaremos neste capítulo.

O que é o *reset*? Para ficar mais fácil de entender, responda antes: “*O que o reset produz em um computador?*” Quando apertamos o *reset*, ele não apaga a memória do computador, porém irá eliminar aquilo que está atrapalhando ou “travando” a sua máquina. Sabe quando vários processos estão abertos e não fecham? Então, o *reset* não vai apagar o HD, ele só fechará alguns caches que estão abertos e alguns arquivos parados que estão consumindo memória do computador.

**“NO SEU CÉREBRO, ASSIM COMO NO COMPUTADOR,
É PRECISO ‘RESETAR’ ALGUMAS COISAS QUE ESTÃO
TRAVANDO VOCÊ.”**

Como ressignificar uma crença? Escreva todas as suas crenças financeiras, liste 50. Em seguida, leia e escreva um fato novo sobre você, não uma crença nova, e sim um fato novo. Mais adiante eu vou ensinar você, na tarefa, a declarar esse fato: **ISTO É VERDADE SOBRE MIM!**

Por exemplo, uma das coisas que eu faço com meus filhos é uma declaração diária, eu oro com eles e falo: **“Vocês serão lembrados como homens que têm o dobro da sabedoria da idade de vocês”**. Os meninos têm que ser precoces? Não! Mas eu sou um homem reconhecido assim e quero que eles sejam também.

“ACELERAR SUA IDADE MENTAL É UMA CHAVE DE SABEDORIA E TRAZ BONS RESULTADOS NO SEU FÍSICO.”

Primeiro vem a crença, depois os bloqueios e, por fim, os *drives* mentais. Eu vou passar uma lista de novos *drives* mentais para você verbalizar. Pode parecer difícil, e é; muita gente chora nesse começo, ainda mais quando começo a mostrar soluções. Vai ser chato fazer isso, e eu podia te poupar da verdade, mas ela se faz necessária, **a verdade dói, porém ela liberta.**

Mesmo que alguns bloqueios e crenças não estejam na lista, você os colocará e, em seguida, irá ressignificá-los. Combinado?

O que o *reset* cerebral fará por você é algo indescritível. Você não precisa apagar o seu passado, até porque, apagando-o, você correrá um sério risco de cometer os mesmos erros. Não apague o seu passado, ele é bom, é um livro sobre **“As cagadas da sua vida”**. Toda vez que você quiser consultar um histórico, leia a página, aprenda a lição, feche o livro e coloque-o na prateleira novamente. Não tem segredo.

Pare de usar esse livro como travesseiro, use-o somente para consultar as cagadas que você já fez. Agora, se você apagar o seu passado, não terá mais o arquivo para consultar e poderá cometer os mesmos erros de antes. **E o segredo da vida é errar muito, mas nunca nas mesmas coisas.**

O reset cerebral não fará com que você se torne um querubim, um anjo ou um arcanjo, ele fará você se renovar todos os dias, como as misericórdias de Deus se renovam a cada manhã.

A minha dica é: comece a fazer esse *reset* **TODOS OS DIAS**. Antes de dormir, se desconecte de pessoas que lhe fizeram mal, do dia que passou e se conecte a um novo dia. Ao deitar-se na sua cama, você não pensará em pagar contas, ou no cansaço que foi gerado. Você precisa aprender a entrar em descanso.

Essa é a tarefa que vai dar mais trabalho, mas você irá fazer, pois é necessário que tire esses objetos da frente, é necessário que saia dos escombros. Entender isso é muito simples. Você precisa passar por esse *reset* cerebral e nesse processo vai acontecer algo muito interessante, você começará a ver coisas novas.

Pablo, eu vou desbloquear tudo?

Você vai começar a desbloquear os principais bloqueios e, quando você der o próximo passo, não se preocupe, aparecerão novos bloqueios. Conforme você começar a andar na vida, eles irão surgir e dar a sensação de que você está “voltando”, mas um desbloqueio realizado jamais volta a ser bloqueio.

Você só vai enxergar novos bloqueios conforme for desbloqueando os primeiros.

Por exemplo, você abre uma empresa que nunca abriu antes, vem um bloqueio, e você pensa: “*Nossa, agora que resolvi abrir uma empresa, estou cheio de bloqueios*”. Não, você já os tinha, porém estavam escondidos, apareceram conforme você foi dando seus passos. À medida que você vai descobrindo, vai eliminando os bloqueios.

ATENÇÃO: Você precisa compartilhar seus resultados! Se ainda não se conectou com alguém, precisa conectar-se para poder dividir suas transformações. Isso faz parte do processo. Faça as tarefas, crie esse hábito.

TAREFA

1. Se não soubesse a sua idade biológica, que idade você se daria?

Repare que a resposta que seu cérebro dá está ligada à sua maturidade emocional e conectada com seus resultados de vida.

2. O que é um *reset* cerebral?

- a) () Apagar o meu passado.
- b) () Resignificar crenças.
- c) () Nunca mais vou errar.
- d) () Tentar esquecer uma mágoa.

3. Selecione abaixo 7 crenças FINANCEIRAS que realmente mexem com você:

- 1. Eu não vou ter dinheiro suficiente para as coisas que eu preciso.
- 2. Tenho medo de ter que ficar na rua sem ter para onde ir.
- 3. Eu não consigo me sustentar.
- 4. Eu me sinto sem apoio nenhum.
- 5. Eu me sinto todo impotente.
- 6. Ninguém me aprecia.

7. Eu preciso ser resgatado.
8. Se alguém me salva, isso significa que ele me ama.
9. Se as pessoas me emprestam dinheiro, eu me sinto mais conectado.
10. Quando peço dinheiro emprestado, eu sei que não estou sozinho.
11. Se você me emprestar dinheiro, isso significa que você me ama e confia em mim.
12. Eu tenho vergonha de não conseguir pagar minhas contas em dia.
13. Fico envergonhado quando meu cheque é devolvido ou meu cartão é recusado.
14. Eu me sinto desconectado do meu poder pessoal.
15. Eu me sinto desconectado de Deus/Poder Superior.
16. Se o Poder de Deus/Poder Superior realmente se importasse comigo, eu não estaria falido assim.
17. Só se eu ganhar na loto, vou me dar bem.
18. Ganhar na loteria é a única saída.
19. Estou contando com prêmio da loteria para resolver meus problemas financeiros.
20. Devo ser imprestável, porque não consigo emprego que me pague bem.
21. Tenho medo de pedir dinheiro.
22. Tenho medo de cobrar.
23. Tenho medo de pedir dinheiro, mesmo sabendo que faço um bom trabalho.
24. Eu me sinto desvalorizado.
25. Gostaria que alguém reconhecesse o meu trabalho.
26. As outras pessoas sempre parecem ter mais do que eu.
27. As outras pessoas têm mais facilidade de ganhar dinheiro que eu.
28. Peço dinheiro emprestado e não devolvo.
29. Peço dinheiro emprestado e já sei que não vou conseguir devolver.
30. Eu me sinto culpado e envergonhado porque eu peço dinheiro emprestado e não devolvo.

31. A maior vergonha é não ser capaz de sustentar meus entes queridos.
32. Tenho medo de perder tudo que tenho.
33. Se minha mãe / meu pai / meus irmãos me amassem, eles teriam me ajudado financeiramente.
34. Eu não sou bom o suficiente.
35. Eu não consigo nunca atender às expectativas de meus pais.
36. Nunca vou conseguir um aumento.
37. Eu não cuido bem do meu dinheiro.
38. Estou sendo displicente comigo mesmo.
39. Tenho sido falho em prestar atenção a minhas próprias necessidades e satisfazê-las.
40. Continuo esperando que as outras pessoas cuidem de mim.
41. Continuo esperando aparecer alguém para me salvar.
42. Não sou capaz de cuidar de mim mesmo.
43. Não tenho disposição para me conectar a mais pessoas, para eu deixar de me sentir tão sozinho.
44. Não tenho ânimo para ser mais autêntico sobre os meus sentimentos.
45. Não consigo parar de me negligenciar.
46. Se um de nós tem de se sentir desconfortável, esse papel sempre cabe a mim.
47. Não tenho disposição para andar com minhas próprias pernas.
48. Meus pais sempre tiveram vergonha de mim.
49. Meus pais nunca me quiseram.
50. Eu sempre fui um fardo.

Agora, você precisa reescrever uma nova frase para cada uma das 7 crenças que estão mais pesadas em sua vida.

Ex.: Você marcou a crença 50, que diz: “Eu sempre fui um fardo”.
 Você vai ressignificar, escrevendo assim: *“Eu tomo conta da minha própria*

vida e eu posso servir em qualquer lugar, pois maior é o que serve”. ENTÃO: ressignificar significa encontrar a verdade a seu respeito sobre aquela situação ruim!

NÚMERO DA CRENÇA	FATO NOVO SOBRE VOCÊ

- Vá para um lugar isolado, verbalize o fato novo que escreveu sobre você, ressignificando-o aos berros, declarando 3 vezes cada uma das 7 verdades e repudiando as crenças financeiras limitantes.
- Ajude uma pessoa a ressignificar pelo menos uma crença financeira limitante.

- Encontre a crença que mais incomoda você dentre as 50 e a ressignifique, verbalizando 7 vezes com muita IRA no coração. Acredite, essa mentira sairá de dentro de você!
- Existe alguma crença, dentre as 50 apresentadas, que não estava na lista? Coloque-a aqui e a ressignifique!

Licenciado para:

CAPÍTULO 3

IMPRODUTIVIDADE

Para todos aqueles que me disseram: “Pablo, eu tenho um milhão de reais, mas não sei o que fazer”; “Pablo, eu devo 10.000”; “Pablo, eu não sei investir”; “Pablo, eu não tenho nenhuma renda”, a minha resposta é: *“Você está no deserto”*.

Deserto é tudo aquilo que lhe tira a liberdade: ou você está escravo em algum lugar, ou você está dando voltas. Deserto não é lugar de brincadeiras.

Eu sempre estou estimulando as pessoas a deixarem de viver por condição e passarem a viver de decisão, e poucas estão entendendo o que tenho falado, poucas estão reagindo e prosperando. Levando em consideração a quantidade de pessoas que me ouvem, poucas estão conseguindo, de fato, crescer e prosperar.

**“EU VOU TE ENSINAR A TER IRA EM RELAÇÃO À
POBREZA.”**

Em João 12.8, Jesus diz uma frase que sempre mexeu comigo, Ele diz assim: *“Quanto aos pobres, vós sempre os tereis convosco...”* Quando eu parei para analisar esse versículo, vi que havia algo muito errado, porque Jesus só fala a verdade, e Ele estava dizendo que os pobres, sempre os teríamos em nosso meio. A raiz da palavra pobreza significa improdutividade, então a ficha caiu: não adianta criar um movimento para que todos fiquem ricos, porque não tem como todos serem produtivos.

Se Jesus falou que os pobres sempre teríamos conosco, não tem erro, eles sempre vão existir.

“POBREZA NÃO TEM NOME, TEM *STATUS*: IMPRODUTIVIDADE.”

Em primeiro lugar, a improdutividade deve ser tratada, ela faz toda diferença. Antes de sair fazendo, às pressas, aquilo que não fez a vida inteira, calma, vá devagar; só em mudar do *status* de improdutivo para produtivo, sua vida já está caminhando.

Por mais que você tenha em seu coração a sensação de inutilidade, de perda de tempo por ter vivido tantos anos na improdutividade, não adianta correr ou tentar acelerar a vida. O maior problema está, justamente, em querer recuperar o que você perdeu, gastando energia correndo atrás do que passou.

Entenda: não é a velocidade com que você produzirá que irá recuperar o que passou, mas sim o seu resultado exponencial que será capaz de engolir tudo aquilo que você poderia ter vivido. Então, vá com calma.

Quando você tiver a sua primeira dobra de resultado, aquela vida de 20 e 30 anos que ficou para trás será engolida. Outro dia, eu estava conversando com minha esposa, a Carol, sobre o que havíamos produzido financeiramente na última semana. Percebemos que havia sido bem maior do que eu juntei em dinheiro de 1987, quando nasci, até 2017.

Isso chama-se produtividade. Quando você leva a sério sua vida, se conecta às coisas certas e o resultado vem.

Então, tenha calma, tudo é um processo, e ele vem para trazer maturidade. Por exemplo: se uma criança que está disposta a amadurecer falar que vai crescer mais rápido, só por causa do seu esforço e determinação em dizer isso, ela conseguirá, de fato, esse feito? Claro que não. Tudo tem o seu tempo.

Não estou falando que você deve ser uma pessoa devagar, mas que não deve atropelar as fases. Antes de qualquer coisa, você precisa plantar. Algumas pessoas que fazem o curso de finanças comigo, quando terminam, querem ir direto no caixa e sacar tudo que tiverem lá, calma. Primeiro, você tem que plantar; as pessoas acham que por fazer rápido vão colher rápido, não é bem assim.

A afobação de ter perdido muito tempo não pode intervir na vida nova que você vai levar, caso contrário, você vai querer fazer as coisas correndo, de qualquer jeito. Imagina uma criança que nunca andou, mas que já está “doidaça” querendo correr. Isso é impossível, o resultado será inevitavelmente uma queda.

Eu não quero que você fique afobado, quero que a vida seja leve, mas você tem que querer também, caso contrário, nada vai mudar.

A primeira estratégia para tornar-se produtivo é acordar cedo todos os dias. Faça o seu *boot* na hora de dormir, quem é próspero não tem problemas com sono, a mente dele está em paz, pode até ter poucas horas de sono, porém a sua mente está em desfrute.

Outra estratégia é analisar o que você tem feito e que realmente tem sido produtivo. Nem tudo está relacionado a dinheiro, mas com certeza está relacionado a aprendizado. Portanto, quando você não estiver ganhando dinheiro, deverá estar aprendendo algo novo.

Se eu te perguntar o que prefere: “*Que eu te dê R\$ 50.000,00 ou que eu te ensine a ganhar R\$ 500,00*”, o que me responderia? A maioria das pessoas responderia: “*Lógico que eu quero os R\$ 50.000,00*”. Elas não entendem que se aprendessem a fazer R\$ 500,00, conseguiriam muito mais, era só repetir a operação quantas vezes quisessem.

Você não precisa de dinheiro, na verdade, você fica com vitimismo e, por causa disso, o seu projeto nunca dará certo. O que você realmente precisa é do recurso, e você é esse recurso! Somado a outra pessoa que é plena, vocês podem “quebrar a Terra no meio, tirar a Terra da órbita”, se quiserem.

Vou te contar um segredo, desde que eu parei de assistir aos filmes, ver televisão, seguir algumas pessoas no Instagram, a minha vida deu um salto. Eu não quero ver a vida dos outros, o que eu quero é que a minha vida seja de filme, e está sendo. Desde quando eu consegui mentalizar isso e comecei a levar a sério, a minha vida e os meus resultados mudaram.

Se você sabe o nome de 10 atores e não conhece pelo menos 10 investimentos, tem alguma coisa errada. Não conhecer nada sobre Mercado de Opções, Derivativo, Tipos de Arbitragem, Compra e Venda na Bolsa, isso é loucura. É a mesma coisa que falar que a paixão do brasileiro é o futebol, isso é loucura. **A paixão do brasileiro é empreender.**

Quando eu percebi que ficar projetando minha vida, baseado nos filmes a que eu estava assistindo, significava que minha vida era um fracasso e que aquilo era uma fuga, eu resolvi parar de uma vez por todas.

O nosso cérebro tem facilidade de abrir mão da própria vida, para viver a vida dos outros, e quando eu tomei conhecimento disso, fui bem radical, não quis mais ficar perdendo tempo vendo o filme dos outros, passei a gravar a minha própria história e disse para mim mesmo: *“Eu vou andar em um carro que nem em sonhos desejei ainda e vou morar na casa que eu quiser”*.

“ENQUANTO VOCÊ FICAR INVESTINDO E PERDENDO TEMPO ASSISTINDO AOS FILMES DOS OUTROS, NÃO GRAVARÁ O SEU.”

Você pode até ficar chateado comigo, mas não importa, eu vou falar a verdade porque ela liberta: **não adianta achar que eu sou a solução da sua vida, EU NÃO SOU**. Se ficar o tempo inteiro assistindo a minha vida nas redes sociais, você não irá viver a sua própria vida. O meu desejo é que, assim como eu, você também consiga vencer.

O Flávio Augusto, do Geração de Valor, postou um vídeo no Instagram com uma frase impactante. Acho que ele estava nas Bahamas com a família, o vídeo é curtinho, deve ter uns 5 segundos: ele filmou a família e, por trás dela, tinha um jato que custa, em média, uns 20 milhões. O barulho do jato me deixou “doido”, mas a reflexão me deixou mais “doido” ainda, dizia assim: ***“Quando você dá a resposta certa, todos da sua família ganham”***.

A maioria das pessoas não prosperam porque não querem, acham que não são dignas. Porém, o universo está esperando apenas uma resposta. **Os seus filhos, os netos, a nação, a cidade onde você mora, todos estão esperando a sua resposta para poder**

prosperar. Você ainda não entendeu que a prosperidade está ligada à sua mentalidade.

Abraão, o Pai da Fé, morava na Mesopotâmia, o lugar mais próspero do Oriente, e Deus falou que o levaria a um lugar para que ele prosperasse, porém não disse qual seria esse lugar. No entanto, Deus mandou Abraão para o pior lugar da terra.

Deus tirou Abraão do lugar mais próspero do Oriente e o fez ir para o lugar mais terrível, tudo isso para nos mostrar que não são os lugares que são realmente prósperos, e sim as pessoas que pisam neles.

“PROSPERIDADE NÃO É O LUGAR, E SIM AS PESSOAS.”

Para trazer a prosperidade ao lugar, precisamos de pessoas produtivas. E o segredo da prosperidade está em transbordar e fazer com que outras pessoas transbordem também. Transferir para o outro o que você aprendeu aumenta a sua adesão do conhecimento de forma avassaladora.

TAREFA

1. Listar 10 coisas que estão te deixando improdutivo:

2. Descobrir o que está roubando a sua produtividade:

3. O que você está disposto a fazer para sair da improdutividade?

**EXISTE UM PODER
NA DECISÃO. SE
TODOS OS DIAS,
AO ACORDAR,
VOCÊ DECIDIR
QUE É IMAGEM E
SEMELHANÇA DO
CRIADOR, AQUELE
DIA JÁ MUDA.**

CAPÍTULO 4

CONDIÇÃO X DECISÃO

O que você quer definirá aonde você vai

Este começo é mais tranquilo pois ainda estamos desconstruindo as coisas, então vamos com calma, vamos desconstruir. Espero que você tenha feito as tarefas, sei que tem gente que é muito teórica, infelizmente, pois apenas teoria não funciona, você precisa da prática. Por isso, eu gosto mesmo é de tarefa, ela é que movimenta, que te impulsiona para a ação. Ideia é só um campo de energia que não se movimenta se não tiver ação; e se não for ativo, não sai do lugar.

Condição X Decisão, o que significa isso?

Condição	cérebro
Decisão	mente

A condição é ditada pelo cérebro, costumo compará-lo ao motor de um carro; e a decisão está na mente, chamo de piloto do carro. O cérebro é químico e a mente é uma energia, como se fosse virtual; o cérebro é o *hardware* e a mente é o *software*, o Windows, a plataforma

que opera, o sistema operacional. Condição nada mais é do que repetir tudo que você já viveu, e isso é um nojo.

“NÃO SÃO SUAS CONDIÇÕES, MAS SUAS DECISÕES QUE DETERMINAM O SEU DESTINO.”

Se você entender que não é uma pessoa de condição, não olhará mais para trás. Em todos os negócios nos quais entrei, eu lembro que não tinha o capital líquido necessário. Mesmo assim eu entrava, como dizem por aí, “na cara e na coragem”, e essa ação me dava forças para ir atrás do recurso.

Eu sei que você foi ensinado a não ter dívida, a ter uma vida quadradinha, só que essa vida, no capitalismo, não funciona. A “treta” é pior do que você imagina.

Decisão vai levar você a lugares que ainda não experimentou; condição não vai levar você a lugar nenhum, e o pior, ainda o fará voltar todo dia na mesma história, sempre.

Uma pessoa decidida não apenas cria novos caminhos como também altera o seu destino.

Vou dar um exemplo: tenho um grande amigo que namorava uma moça e eles estavam bem felizes juntos. Porém ela não queria fazer e viver as mesmas coisas que ele, não compartilhava dos mesmos sonhos. Esse meu amigo sempre reclamava que ela não tinha atitude, no entanto, eu não validava o que ele falava, pois ele estava apaixonado pela menina. Até que um dia eu virei e falei para ele: *“E daí que ela não faz as coisas? Você vai se casar com ela do mesmo jeito”*. Ele olhou firmemente para mim e disse: *“Não vou!”*

Depois disso, lembro-me de que ele pediu para que ela fizesse algo simples e deu um prazo para que cumprisse. Como era de se esperar, ela não cumpriu, ele simplesmente olhou para ela e disse: **VOCÊ NÃO SERVE.**

Eu confesso que não esperava que ele fizesse isso, até pensei: *Como alguém apaixonado consegue terminar o relacionamento dessa forma?* É porque ele é um homem de decisão. E o namoro é para dar errado mesmo, porque, se der certo, vira casamento.

Sei que muitas pessoas se casaram errado e agora vão ficar com muita raiva, pois se casaram por condição. Você que se casou na condição de querer sair de casa, ter uma vida melhor, transar ou qualquer outra coisa parecida, fez tudo errado. Nunca se case por condição, mas sim por decisão, decida casar-se.

A decisão é muito importante, mas o largar também é, e não estou falando de largar casamento, jamais; estou me referindo a namoro e noivado. O casamento não tem que dar errado, já o namoro, sim, ele é o lugar do recrutamento e da seleção. O noivado também foi feito para dar errado, até porque se der certo, vira casamento e, depois de casados, só a morte deveria separar.

A pergunta é: *“Você está disposto a tomar decisões? Novas decisões?”* Decisões mudam destinos; condições te travam. Lembre-se: teu cérebro não te respeita, **A CONDIÇÃO É CEREBRAL E A DECISÃO É MENTAL.**

TAREFA

1. Você sofreu para comprar este livro? Qual sentimento abaixo você teve?
 - a) () Indisponibilidade de recurso financeiro.
 - b) () Não acreditar em mim mesmo.
 - c) () Indecisão.
 - d) () Livros não funcionam.
 - e) () Não, eu não sofri.

2. O que aponta para o seu passado?

a) () Condição

b) () Decisão

3. Qual condição tem atrapalhado você de tomar uma decisão radical na sua vida?

4. Você é indeciso? Se você for indeciso, faça o seguinte exercício: em 10 situações diferentes, escolha sempre a pior opção para que seu cérebro sintetize o que pode ser uma escolha assertiva. Isso realmente funciona. Você vai se sentir um pateta no começo, mas estará apenas calibrando a sua artilharia de escolha.

5. Quais são as 3 decisões importantes que você precisa tomar hoje?

6. Qual decisão errada você tomou que lhe gerou um trauma?
Precisa de uma resignificação?

7. Enquanto fazia essas tarefas, você pensou em uma pessoa que precisa tomar uma decisão? Que tal pegar o telefone e resolver isto agora mesmo?

**MUITO SE OUV
DIZER SOBRE O QUE
FAZER E POU
SOBRE O PORQUÊ
FAZER.**

CAPÍTULO 5

PROPÓSITO

Aonde você está indo?

Existem pessoas que têm o mesmo propósito que você, isso é muito bom, e também existem aquelas cujo propósito, embora não seja parecido com o seu, é igualmente definido, e isso também é muito bom. Porém, existe um terceiro tipo de pessoas, e essas você precisa evitar, são aquelas que não possuem um propósito estabelecido.

Alguém que não tenha seu propósito bem definido irá fazer qualquer coisa na vida porque, para ele, qualquer caminho serve. Já para quem tem propósito, tudo o que acontece, tanto as derrotas, os fracassos, quanto as vitórias irão se tornando degraus para que ele chegue aonde precisa.

“PROPÓSITO É DIREÇÃO.”

A inteligência emocional faz o dinheiro perder, completamente, o valor na sua vida. Ele passa a não ter valor, e sim preço. Algumas pessoas acreditam que, por terem dinheiro, são poderosas e irão dominar a Terra. Isso é falta de inteligência emocional. E ela é tão importante que, embora você esteja sem dinheiro ou com muitas dívidas, a inteligência emocional faz você continuar em paz.

Quem tem propósito consegue ficar em paz com muito dinheiro ou com muita dívida. A inteligência emocional é o que fica por cima, é a sua alma mandando no seu espírito.

Quando eu morava em Goiás, viajei algumas vezes para a Bahia, era uma viagem um pouco longa, por volta de 1.500 km de distância. Nessas viagens, passávamos na mesma rodovia sempre, e eu me lembro das pessoas que viajavam com a gente, pois íamos de comboio, uns quatro carros. Durante a viagem, as pessoas ficavam tão ansiosas para chegarem ao destino, que se esqueciam de aproveitar o trajeto, as belas paisagens ou até as companhias.

Não fique inquieto para chegar ao destino, pessoas que vivem postergando a felicidade, ou não tendo inteligência emocional para atravessar o processo, ficarão sempre desejando o final e perdendo o agora. Geralmente, pessoas que se preocupam apenas com o destino, ao chegar, não conseguem aproveitá-lo e já focam em voltar.

“O PROPÓSITO NÃO É O FUTURO, É A DIREÇÃO E A BELEZA DO PROCESSO.”

Se você sabe a direção em que está indo, e esse lugar é o que a sua alma deseja, os lugares pelos quais você irá passar fazem parte do processo para chegar ao seu destino.

Você está subindo um rio com o barco furado e há três pessoas que querem subir com você no seu barco. Elas não estão remando, estão pesando, não ajudam a tirar a água e ainda querem que você reme para o lado delas. O que você fará?

O propósito é o seguinte: você irá parar, encostar o barco e perguntar para as pessoas: *“Vocês vão querer ir comigo? Se a resposta for sim, vocês precisarão construir um remo para cada um e ainda devem ajudar a tirar a água do barco. Caso contrário, ele afundará”*. Ter pessoas que não têm propósito definido, ao seu lado, é como afundar o barco. Solte-as no rio, elas vão boiar e você ficará em paz.

Como clarificar o seu propósito? Ativando a sua identidade. Quando descobrir quem você é, o seu propósito se tornará claro.

Vou dar um exemplo: se um índio tiver revelação da sua identidade indígena, ele jamais irá querer fazer uma faculdade. Pois o propósito do índio não é vir para a civilização, eles são silvícolas, portanto, o propósito deles é viver a vida de silvícola, ou seja, ser um cara selvagem.

Você vai em uma aldeia hoje, e vê que os caras têm mais tecnologia do que nós que moramos na cidade. Isso é proibido? Não! Só estou falando que se você tem a sua identidade ativada, irá fazer somente o que está relacionado a ela.

Quando você entender que a sua identidade é ser próspero, que você é imagem e semelhança do Criador, não aceitará menos que isso. Vamos ler uma passagem bíblica, e não vem com essa de que não acredita, considere a Bíblia como um livro de sabedoria milenar, histórico e um dos mais antigos. “E disse Deus, façamos o homem à nossa imagem, conforme a nossa semelhança; e domine sobre os peixes do mar, e sobre as aves do céu, e sobre o gado, e sobre toda a terra, e sobre todo o réptil que se move sobre a terra” (Gênesis 1.26).

Agora responda: Quem é você?

Nesse versículo, você encontra a sua identidade. E, uma vez revelada, ela muda a sua direção, porque agora você sabe quem você é, então o caminho é clarificado na sua cabeça e o propósito é direcionado.

TAREFA

1. Leia a frase a seguir e escreva quais foram os seus sentimentos. Você precisa escrever em uma frase a primeira coisa que vem à sua cabeça.

“VOCÊ NUNCA VAI SER NADA NA VIDA!”

2. Faça o seguinte teste com um amigo seu: fale algo muito ruim sobre a mãe dele, perceba como ele reage e transborde na vida dele algo que você aprendeu nesta aula.

3. Quem você é?

4. Qual é a sua identidade?

5. Quem Deus diz que você é?

6. Você sabe qual é o seu propósito?

7. Leia e medite, durante toda a semana, em Gênesis 1.26.

**OBSTÁCULO É TUDO
AQUILO QUE VOCÊ
ENCONTRA QUANDO
TIRA O OLHO DO
ALVO.**

CAPÍTULO 6

CONSTRUÇÃO DE ALVO, IMPEDIMENTOS E MISSÃO

O que trava sua rota impede você de chegar ao destino

Alvo é a fotografia final, é a imagem que precisa estar na sua mente. Não se preocupe se ainda não conseguiu criar a sua, no final deste capítulo, você irá construir essa imagem, o que chamamos de fotografia mental.

Para desenhar uma rota, você precisa entender o que está travando você, e o impedimento é a matéria-prima para a construção do alvo. Por exemplo, ao ver uma fotografia, você percebe que tem alguma coisa na frente, aquilo que está na frente é um impedimento. Ou, por exemplo, você está assistindo a algo e acaba a luz, a falta de luz é um impedimento.

Todos os impedimentos precisam ser listados, porque só depois de descobri-los, você poderá tratá-los. Não tem como construir um plano sem descobrir os impedimentos. É necessário que você conheça bem o “IVP” – que significa Índice de Viração Própria –, é quando você consegue se virar em qualquer ocasião.

Para o plano, você precisará primeiro do alvo, que é a fotografia. Por esse motivo, o alvo tem que ser específico. Se for construir uma casa, precisará saber o que está impedindo você, em uma analogia, o impedimento não é ruim, na verdade ele é bom, é necessário apenas transformá-lo. Exemplo: se tem uma rocha te impedindo, é só explodi-la, assim ela vira brita e auxilia na construção da casa. Entendeu?

Todo impedimento parece ruim, porque você só vê a rocha, porém, depois que você a transforma em brita, ela ajudará na sua construção.

O próximo passo é a missão. Algumas pessoas confundem o alvo com a missão, porém é simples de diferenciar um do outro. Por exemplo, a minha missão de vida é ativar a identidade e clarificar o propósito das pessoas. Para quê? Para elas prosperarem.

Você precisa descobrir: Qual a sua missão? Qual o seu alvo?

“A MINHA MISSÃO É ATIVAR AS PESSOAS, O MEU ALVO É UM BILHÃO DE PESSOAS.”

Entendeu a diferença?

Você precisa de um alvo, ele tem que ser específico, igual a uma foto, com todas as características possíveis. Apenas querer abrir uma empresa não é específico. O alvo precisa ser específico e ter prazo para terminar.

Não existe projeto sem data para acabar, se até a vida – que é o maior projeto de todos – tem uma data para acabar, por que o seu plano não teria?

Se você quer atingir um alvo, comece pela data, você até pode modificá-la no decorrer do trajeto, mas comece por ela. **NÃO COMECE PROJETO SEM DATA.**

A missão é a forma como você faz. No meu caso, eu vou ativando as pessoas, vou clarificando o propósito delas, fazendo com que prosperem. E qual o meu alvo? Atingir um bilhão de pessoas até 2027, mais especificadamente, dia 17 de abril de 2027.

Vamos ver se você entendeu, vou repetir mais uma vez para ficar bem claro, como uma foto mesmo. O alvo é a fotografia, o impedimento é a matéria-prima e a missão é o objetivo. Se você tem foto de uma casa, esse é o seu alvo, ele tem todos os detalhes. Vamos pensar na planta da casa, ela é o seu alvo, os impedimentos são tudo o que você precisa para construir a casa, e a sua missão é construí-la.

A minha missão com você é transferir a prosperidade, e isso significa transferir algo que é natural, porque a prosperidade é exatamente isso, porém a pobreza é resistência.

Agora vá para as tarefas.

TAREFA

1. Qual a sua missão? (Missão = Ativar pessoas / Alvo = 1 bilhão de pessoas).

2. Qual o seu alvo (fotografia mental), seja específico!



Diagrama de uma caixa retangular vazia para a fotografia mental do alvo.

3. Liste 15 situações que estão te impedindo de alcançar esse alvo.

1 - _____

2 - _____

3 - _____

4 - _____

5 - _____

6 - _____

7 - _____

8 - _____

9 - _____

10 - _____

11 - _____

12 - _____

13 - _____

14 - _____

15 - _____

4. Qual ação (IVP = índice de viração própria) você irá tomar para tratar e combater esses impedimentos?

5. Qual a data para o seu alvo?

6. Hoje, qual o impedimento que você enxerga que pode virar uma semente de alavancagem para o seu sucesso? (Lembre-se do exemplo da rocha que pode virar brita.)

7. Quais são as 3 pessoas que têm IVP alto que você conhece para modelar cada uma delas?

--	--	--

PREPARANDO O TERRENO

Licenciado para:



CAPÍTULO 7

DIAGNÓSTICO FINANCEIRO

Anote um código para evoluir na vida: **melhorar nunca, mudar talvez e transformar sempre.** Existem adultos que não saem do estado em que estão porque ainda são crianças. Alguns são possíveis de identificar por seus resultados: dependem emocional ou financeiramente de alguém, do emprego, não aguentam nenhum “tranco” da vida mesmo que já tenham 35, 40, 50 anos ou mais.

Por isso você deve se transformar, fechar as etapas da vida no seu cérebro e começar a prosperar. Se você levar sua vida a sério, as coisas mudarão. Você é a imagem e semelhança do Criador; sem entender isso, é difícil se transformar.

Para começar a mudar seu estado financeiro, é preciso fazer um diagnóstico. Vou usar cores para representar a temperatura emocional do seu estado financeiro, dessa forma, iremos criar em você um novo estado de consciência e começaremos a mudar sua rota.

- **Preta: endividado** – você se sente perdido por ter dívidas altíssimas e com juros abusivos.
- **Vermelha: pequenas dívidas** – você é um consumidor compulsivo e está se atrapalhando com a organização dessas dívidas.

- **Amarela: empatado** – você se sente sem fôlego financeiro porque gasta o que ganha e não consegue gerar riqueza.
- **Azul: superávit** – você consegue ter sobras ao fim do mês.
- **Verde: crescimento** – você se sente tranquilo, possui rendas passivas, está em constante crescimento, mas sente que falta algo.
- **Branca: renda eterna** – você é uma pessoa abundante e transbordante que investe naquilo que o Criador mais ama: pessoas.

Agora que você identificou qual é a sua temperatura financeira, vamos para o tratamento.

Se sua temperatura financeira é **preta**, a cor de estado emocional que o define, cada dia você está mais endividado devido à força dos juros compostos. São dívidas com juros exorbitantes, financiamentos, cartão de crédito entre outras. O juro composto é a força mais poderosa do mundo financeiro, e quem entende disso ganha, já quem não entende paga! Os juros têm que trabalhar a seu favor, e não contra.

Quem está nessa situação deve elencar as dívidas das maiores para as menores e priorizar aquelas com maior carga de juros. Ligue para os credores e renegocie os juros e o prazo, faça um pagamento como sinal de confiança. Você deve honrar esse compromisso, buscando fontes de rendas alternativas para aumentar a receita, e diminuir drasticamente o padrão de vida. A opção de vender um bem, para quitar uma dívida, deve ser analisada segundo o perfil do endividado, e envolve vários fatores, não pode ser generalizada. Se essa for a sua situação, procure um mentor para ajudar.

Se **vermelha** é sua temperatura financeira, você tem dívidas chatas de consumo, sinal de quem gasta mais do que ganha. Na maioria das vezes, implica não tanto o que você ganha, e sim o quanto gasta.

Você deve fazer alguns ajustes, como reduzir o padrão de vida, cortar gastos supérfluos e criar uma fonte de renda alternativa. Fazendo um plano de ação consistente, você consegue pular para o próximo nível com facilidade.

Quem está na cor **amarela** chega no final do mês com todas as suas dívidas pagas, no entanto, se qualquer imprevisto acontecer, retrocede para a cor vermelha e passa para o *status* de endividado. Quem está no amarelo está na corda bamba. Não tem lastro significativo, não tem fundo de emergência expressivo. Invista em conhecimento, saia do ato de poupar e comece a investir, a criar lastro e patrimônio. Fiz uma sessão neste livro para ensinar isso.

Quem se encontra em *superávit* está na cor **azul**. Você está bem financeiramente, todos os meses, os ganhos superam os custos e gastos. Se você fizer um plano bem orquestrado, poderá viver de renda passiva, mas por enquanto os seus ganhos advêm do seu trabalho. Já com lucros e patrimônio, invista em *networking* e conheça fontes de renda passiva para aplicar um percentual do seu dinheiro.

Se você tem renda passiva em constante crescimento, está na cor **verde**. Esse tipo de renda só é possível através de um bom plano aliado a boas ações. Exemplos de rendas passivas são *royalties*, aluguéis de bens, dinheiro em aplicações, entre outros.

Para chegar na cor **branca**, é preciso investir em renda eterna, ou seja, investir em pessoas. Aquilo que o Criador mais ama gera dividendos eternos e imensuráveis. Ensine as pessoas a fazerem o que você faz e a chegarem aonde você chegou, a serem prósperas e a transbordarem na vida umas das outras.

Agora, você sabe identificar sua saúde financeira e o plano geral para avançar. Nas próximas páginas, eu vou ensinar como traçar um plano para subir sua temperatura financeira e alcançar o transbordo e a prosperidade.

TAREFA

1. Escreva o que você entende da frase: **melhorar nunca, mudar talvez e transformar sempre.**

2. Faça uma análise do seu estado financeiro e em seguida um levantamento de possíveis diagnósticos, levando em consideração as cores que usamos para representar a temperatura emocional do seu estado financeiro.

3. Agora que você identificou qual é a sua temperatura financeira, descreva abaixo qual será o melhor tratamento.

4. Pesquise cinco exemplos de rendas passivas e explique qual deles seria a melhor opção para você hoje.

5. O que significa estar em *superávit*?

**CUSTO TEM
RETORNO E
DESPESA VAI
EMBORA.**

C A P Í T U L O 8

AUSTERIDADE: CUSTO X DESPESA

Você sabe desfrutar a vida?

O que é austeridade? Já anota que esta será sua tarefa, pesquisar sobre austeridade em países como Portugal, EUA e Brasil. Uma das tarefas é estudar mais sobre esse assunto, por isto os capítulos são curtos, porque você vai ter muita tarefa para fazer.

Todo assunto que não dominar, você deve estudar a respeito, invista de 5 a 10 minutos pesquisando no YouTube ou no Google sobre qualquer coisa que você desconheça, de preferência com pessoas que são referência nos assuntos.

Austeridade é um período. No inglês, chama-se *downsizing*, diminuição de tamanho.

Se o faturamento da empresa caiu 30%, você faz a austeridade, diminui o tamanho, pelo menos para suprir esses 30% que estão faltando na despesa. Isso precisa ser feito para a empresa gerar receita suficiente e não travar a roda. Agindo assim, a empresa não quebra; se quebrar, é falta de gestão.

O maior problema na austeridade é a administração do custo e da despesa. O custo é o gerador de receita, enquanto a despesa é algo

que não tem retorno. Este livro, por exemplo, é gerador de receita ou de despesa? Se você respondeu que é custo, você está enganado. Tudo depende da condicional. O que você fez ou irá fazer com este livro? Se você comprou, porém não o leu e não fez as tarefas, você apenas gerou uma despesa.

Você precisa saber o que é despesa e o que é custo. No caso deste livro, se você o ler, aplicar o que aprender nas tarefas, transbordar na vida de outras pessoas; aí, sim, você gerou custo. Um custo pequeno, perto do resultado que isso irá gerar. Custo gera receita.

Antes de aceitar as propostas que as pessoas me oferecem, me certifico se aquilo irá gerar receita ou custo para mim, e só então respondo. Nunca entro de cabeça, antes, analiso bem cada proposta.

Para descobrir se é custo ou despesa, é só se questionar: *“A semente que eu estou plantando vai me dar um retorno? Vai voltar dinheiro?”* Se a resposta for sim, é custo, pois essa semente está gerando uma receita. Por isso, digo sem medo de errar, se você fizer um curso e não aplicar o que aprendeu, ele deixa de ser um custo e torna-se uma despesa. Essa é a verdade.

Começou a se envolver com algo que não dá retorno, sai fora. A maioria das pessoas vivem na despesa, acordam todo dia dando prejuízo, soltando dinheiro que não dá retorno.

“EXISTE PODER EM OLHAR PARA UM RECURSO E ENTENDER QUAL TE DÁ RETORNO E QUAL NÃO DÁ.”

Querem trocar o ar-condicionado da minha empresa, o orçamento ficou em 200 mil reais, então, não vou trocar, não faz sentido para mim. Vou arrumar de outro jeito, mexer na tubulação e fazer dar certo gastando menos. EU NÃO GANHO DINHEIRO COM AR-CONDICIONADO, não preciso ter o melhor ar do mundo aqui.

No entanto, algumas pessoas me criticaram essa semana, porque falei que ia comprar um fliperama, para que todos que trabalham comigo se divirtam na empresa. Falaram que isso é despesa. Eu confesso que não entendi. Como pode ser uma despesa? Se os funcionários acharem que estão vindo pra “*Disneylândia*” todo dia, vão aumentar a produtividade, e isso vai gerar um custo e não uma despesa. Você entende ou não? **Se o custo tem retorno, a despesa vai embora.**

O segredo será sempre o mesmo, fazer a pergunta certa para o recurso: “*Você me trará retorno?*” Se a resposta for positiva, pode investir o dinheiro; caso seja negativa, não invista.

TAREFA

1. Pesquise e identifique 3 ocasiões sobre austeridade em alguns países como o Brasil.

2. Custo é gerador de receita; despesa é dinheiro que não volta **NUNCA** mais. Faça uma lista de no mínimo 5 novos custos para você avançar na vida.

1)

2)

3)

4)

5)

3) Reconheça e elimine as 3 maiores despesas da sua vida **HOJE!**

--	--	--

4. Escolha 3 pessoas que administram bem seus custos, para modelar.

--	--	--

5. Aluguel de uma moradia é um custo ou uma despesa? Imagine uma casa de 5 milhões de reais com um aluguel de 7 mil reais por mês, isso é um custo ou uma despesa?

6. Este livro é um custo ou uma despesa para você? Se você estiver fazendo as tarefas, será custo; caso contrário, será apenas mais uma despesa na sua vida.

7. Pegue um caderno e ande pela sua casa, abra todos os armários, entre em todos os cômodos, avalie o seu carro e corte no mínimo 1 despesa por cada área em que passar.

**DE NADA VALEM
SUAS IDEIAS, POR
ISSO, EXECUTE-AS.**

CAPÍTULO 9

INDICADORES, METAS E RESULTADOS

Sua produtividade depende disso

Para ter resultados, você precisará do indicador para medir. A primeira coisa sobre indicador que você deve saber é que ele precisa ser mensurável. O indicador indica algo, aponta, lembra do dedo indicador, que está sempre apontando para alguma coisa.

Vou te explicar a diferença entre indicador e meta: eu trabalhava em uma grande empresa de telecomunicações, tinha quase 16 indicadores para bater, a minha equipe fazia um milhão de ligações, tínhamos indicadores de aderência, de absenteísmo, de conversão, de rentabilização, entre outros.

Por exemplo, quando você fala vender, o indicador é faturar. Agora, se você tem um teto de custo, tem o indicador de orçamento. Existe outro indicador, que é o lucro; se você tem que bater 3% dele, então a meta é bater 3% e o indicador é o lucro. Inadimplência é outro indicador, a meta dela pode ser não ficar acima de 2%.

- **INDICADOR é o que representa.**
- **META é a porcentagem.**

- **ALVO é o resultado que você está esperando.**

Entender isso fará total diferença na sua vida, você precisa ter indicadores, inclusive na sua vida. Por exemplo, um indicador patrimonial: este ano eu preciso ter um milhão de reais para aplicar na Bolsa de Valores – o indicador é a liquidez, a meta é um milhão até o final do ano. Qual é o resultado? Ter um projeto pela meta e o resultado realizado.

Resultado realizado é o que de fato acontece, meta nunca é real. Ela é o piso, o mínimo nunca é o máximo! As pessoas tratam meta como o teto e, por essa razão, não conseguem atingi-la. Olham para o resultado e falam: *“Eu vou bater!”* Se você trata a meta como piso, a empurra com os pés. E acredite, 95% das pessoas deixam de bater o resultado faltando apenas 5% do tempo.

Se você focar toda a sua energia no começo, na alavancagem, você irá se estressar bem menos no final. No entanto, o que realmente acontece é o inverso, as pessoas deixam sempre tudo para o final e acabam esquecendo que o final tem que ser melhor que o começo, esse é o princípio. **O final é o resultado.**

“MELHOR É O FIM DAS COISAS DO QUE O PRINCÍPIO DELAS.”

Se eu não tenho indicador, não tenho como ter meta e, se eu não tenho meta, não posso ter resultado. É uma matemática muito simples.

Você precisa estabelecer o indicador, depois uma meta, porém, deve se lembrar de sempre tratá-la como piso. E, para bater qualquer resultado, é simples, você deverá se conectar com novas pessoas, novas ideias, novos caminhos e novas ações, consequente-

mente você terá novos resultados. É uma sequência, pois um leva ao outro.

Eu costumo falar que é como se fosse uma gestação, você irá “parir” tudo isso. **As ideias são paridas quando você conecta os cérebros**, e você os conecta com novas pessoas, que são conectadas em novos caminhos. Das novas ideias que surgem, você irá parir novas ações, e delas vai parir novos resultados.

Se você é cheio de ideia, porém não age, não adianta nada, ideia que não faz parir uma ação não serve. Pare de ter orgulho das suas ideias porque, sem ação, elas não servem para nada.

Não pago por ideias, eu quero saber é de resultado, e ele só vem quando a sua ideia germina, “pari” uma ação e, através dela, você tem novos resultados.

Einstein já dizia: *“Loucura é querer resultados diferentes, fazendo tudo exatamente igual”*.

TAREFA

- 1. Qual o seu indicador de execução das tarefas deste livro? Está dentro da sua meta?

- 2. Novos Caminhos (NC) > Novas Pessoas (NP) > Novas Ideias (NI) > Novas Ações (NA) = Novos Resultados (NR). Logo:

NC > NP > NI > NA = NR. Conecte-se com 2 novas pessoas através do TELEGRAM e descreva 2 novas ideias e 2 ações realizadas para obter um novo resultado em relação às tarefas deste livro ou a qualquer outra situação.

3. Estabeleça 1 meta para esta semana e meça seus indicadores. Ex.: Meta: Fazer atividade física. Indicadores: Tempo, Quantidade e Intensidade.

4. Pesquise, estude e aplique a ferramenta SMART.

5. Quais os 5 indicadores da ferramenta SMART?

1) _____

- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____
- 5) _____

6. Crie uma situação para abrir novos caminhos. Ex.: Convide para sair pessoas com que você quer se conectar.

Licenciado para:

CAPÍTULO 10

COMO PAGAR DÍVIDAS

Quando você entende qual é o movimento de não se endividar – principalmente com pessoas que você acha que são legais, mas que na verdade querem ferrar você –, não empresta dinheiro e especialmente cheques e cartões.

Empréstimo é a segunda maior causa de endividamento aqui no Brasil. As pessoas querem montar nas costas umas das outras. Desde que eu entendi que não sou um cavalo, não invisto mais a minha vida nessas besteiras. Comecei falando isso para te chamar a atenção para as dívidas, mas falo sobre isso em outro capítulo mais adiante.

**“QUEM NÃO HONRA O SEU PRÓPRIO NOME NÃO HONRARÁ
O DE MAIS NINGUÉM.”**

Vamos tratar o principal fator e vamos resolver o problema de dívida. Existem três fases para pagar as dívidas:

- A primeira fase é estancar o sangramento. Você precisa ser austero, caso contrário, jamais conseguirá pagar as suas dívidas. Terá que entrar no regime de austeridade.
- A segunda fase é o descanso. Você precisa ter um repouso. Algumas pessoas não pagam as dívidas, não cortam o fluxo de sangramento e já partem para a alavancagem, está tudo errado. Vou explicar de forma simples: você quebrou a perna, teve fratura exposta, acabou de fazer a cirurgia e o médico pediu para que ficasse 4 dias quietinho no quarto do hospital. Porém, antes disso você já acha que está bom e quer sair para jogar bola com os amigos. **O que não recupera, não cresce.** A vida é feita de fases e você precisa respeitar cada uma delas.

Eu costumo falar isso no Método IP, as pessoas acham que vão viver um milagre de final de semana, não tem como. Pegou firme no final de semana, mas não seguiu o processo de hábito, de mudança de olhar, não vai adiantar nada. Eu não acredito em mudança de final de semana em âmbito de igreja, nem de empresa, de escola, de nada, porque eu aprendi que mudança é um processo.

Quando entrar no processo de austeridade, aguentar a cirurgia. Existem pessoas que estão quebradas, e não querem fazer o que é necessário para se consertarem. Arrume o que é preciso, recupere o membro que está com problemas e depois fique no período de repouso, sem gastar, sem mexer com dinheiro.

“Pablo, para pagar a dívida, eu preciso de escassez?” Sim, precisa. Existem pessoas que ganham muito dinheiro, mas devem muito mais do que ganham, isso é terrível. Durante a austeridade é o único processo financeiro que vai ter escassez, mas tem que cortar os gastos. Nesse período, você não deve gastar com lazer, lembre que é uma cirurgia e cirurgia é ruim.

“SE NÃO FOR AUSTERO, NÃO PAGA DÍVIDA.”

A primeira fase é estancar o sangramento, austeridade, precisa ser radical. A segunda é a fase do repouso, fase de recuperar o fôlego, vencer o trauma e relaxar. Não tente crescer no repouso, seu cérebro e seu corpo não aguentam, precisam de um período para retomar as energias.

O período de descanso é proporcional à dívida que você criou. Nele, você suspende todos os gastos, corta tudo que é consumo idiota, que não faz sentido, e vai gravar na sua memória um novo período: **não posso mais ser um idiota.** É também nesse momento que você começa a se perdoar por seus fracassos financeiros e passa a se olhar de maneira diferente.

No período de descanso, você passa a se ver como uma árvore que definhou, perdeu todos os seus frutos, folhas e deu uma murchada nos galhos. No entanto, começa a receber oxigênio, a recuperar os galhos, vêm novas folhas, em seguida novos frutos.

“A VIDA É CÍCLICA, NÃO DÁ PARA PROSPERAR COM OS GALHOS MURCHOS, É PRECISO RESPIRAR, ACEITAR A MUDANÇA.”

A terceira fase é florescer. Se você quiser recuperar e pagar as suas dívidas, faça uma lista de credores. Infelizmente, no Brasil – que é o país do crédito –, você chega numa empresa de cartão de crédito para negociar, colocar suas dívidas em dia, e eles não negociam. Mas se você deixar passar um tempinho, consegue. Aí você fala: “*Que malandragem*

atrasar.” Siga isso, pelo amor de Deus, é uma coisa natural da nossa terra, assim como você.

Vai da sua consciência, mas saiba que já está embutida no preço a questão da negociação. O que eu sugiro que você faça, caso esteja com a dívida alta e não consiga pagar: *não tem como fazer gracinha, entra na malícia do mercado, deixando atrasar dois meses e espera eles te ligarem, então fala que não tem como pagar o valor todo. Eles não vão querer perder, quebrarão os juros, tirarão as multas abusivas e, dependendo do valor, às vezes tiram até parte do valor integral. Além disso, facilitarão a forma de pagamento.*

Alguns puritanos podem pensar que isso é desonestidade, não é. Desonestidade é gastar energia da sua vida com uma dívida que você poderia pagar apenas tendo um pingo de malícia, então você aprende a não cometer mais esse tipo de erro.

Costumo falar que existem dois tipos de dívidas, a boa e a ruim. A dívida boa é de investimento, e a ruim é de consumo. Não entre em dívida de consumo, faça a menor quantidade possível dessa dívida.

Depois de fazer a lista das dívidas, priorize as que têm os maiores juros e, quando falar que vai pagar, pague. Se você tem a chance de pagar no dia 10, fale que pagará no dia 15, para não falhar e parecer um idiota, dizendo que fará algo que não faz.

Agora que você já tem a lista de prioridades, vamos levantar o dinheiro para pagar essas dívidas. Tem muita energia parada na sua casa, a sugestão que eu dou é: faça uma lista de coisas que você pode anunciar na OLX, no Mercado Livre e começar a vender.

Uma dica para ganhar fôlego: ofereça um sinal para quem você está devendo. Por exemplo, se você estiver devendo R\$ 1.000,00 para alguém, peça o número da conta dele e diga que ainda não consegue pagar o valor todo, mas que irá depositar R\$ 100,00. Converse, renegocie o restante, diga que a situação está difícil, mas que você é uma pessoa honesta e que cumpre com a sua palavra.

O medo do credor é justamente devido ao silêncio daqueles que devem. E se você for o credor, não encha o saco da pessoa até a data que ela lhe falou.

“SE VOCÊ FOR UMA PESSOA HONESTA, SE PREOCUPARÁ EM LIGAR, EM EXPLICAR A SUA SITUAÇÃO.”

Você tem que tratar a dívida, ligar para os seus credores, porque senão você viverá preocupado. Agora se você é um irresponsável, não está preocupado em resolver e pagar os outros, não pensa na sua família e muito menos na deles.

O que você tem que fazer é ir logo para a guerra com o financeiro: fazer a austeridade, ir para o repouso – que é o pós-operatório – e seguir para a terceira fase, que é a alavancagem, gerar receitas, gerar novas rendas. E como gerar novas receitas? Com simplicidade, conectando-se com gente que gera novas receitas.

TAREFA

1. Cite 3 perguntas que fará quando pedirem dinheiro emprestado a você:

2. Qual o maior motivo de não se emprestar dinheiro?

3. Cite as 3 fases necessárias para se pagar as dívidas.

4. Com suas palavras, o que significa austeridade?

5. Faça uma lista com 5 possíveis gerações de rendas que você iniciará nos próximos dias.

CAPÍTULO 11

RESERVA DE EMERGÊNCIA

Já quero começar fazendo perguntas: Quanto tempo você duraria, se acabasse o salário que recebe por mês? Faça uma conta por alto: Caso você parasse de trabalhar agora, por quanto tempo conseguiria se manter? Já parou para pensar nisso?

Esse tipo de pergunta é chocante. Não se faz em casa, muito menos na igreja, na faculdade ou nas empresas. São perguntas que você só irá ouvir de pessoas que entendem de finanças.

Quando o povo de Israel saiu do Egito, Deus lhes entregou uma reserva de emergência, e eles gastaram tudo fazendo um bezerro de ouro. Eles tinham muito ouro, só que não entenderam que quando chegassem no meio do deserto, não haveria nada para trocar pelo ouro. O povo de Israel não sabia que havia um lugar específico para se guardar a reserva de emergência.

E você não pode cometer o mesmo erro que eles, precisa aprender a colocar sua reserva de emergência em lugares de fácil resgate. Em vez de ter uma reserva de emergência para sua família, você prefere gastar em iPhones, em coisas supérfluas. Não viva desgovernado dessa forma.

Algumas pessoas acreditam que eu investir em uma reserva financeira significa que estou com medo, não é verdade. Mas, se você não quiser ter uma reserva e confiar no Jeová, também funciona, porque

Ele não deixa nem os pássaros passarem fome, imagine você que é imagem e semelhança dEle.

No entanto, não brinque com sua família. Nós geramos riqueza para os nossos filhos e para o nosso cônjuge; portanto, precisamos, sim, ter uma reserva financeira. E precisa ser tão boa que, sem vender o meu patrimônio, ela tem que durar por anos.

No padrão de vida que eu levo, a minha reserva financeira precisaria de 300 anos para eu esgotar. Nunca imaginei que eualaria isso. E se, por acaso, eu baixar o meu padrão de vida ao mesmo que eu vivia 3 anos atrás, minha reserva pode durar até 900 anos.

Talvez você esteja pensando que é muito dinheiro, e é mesmo. Se entender que o que você tem para emergência é o dinheiro que você tem hoje, o que está aplicado, você vai começar a investir. Vou explicar: você tem um boleto de qualquer dívida, paga todos os meses, sem ver – já percebeu que muitas vezes pagamos sem ao menos olhar? Porém, não faz um boleto de investimento, não está investindo em lugar nenhum.

“FAÇA UM BOLETO DE INVESTIMENTO PARA O DINHEIRO IR ESCOANDO.”

Essa estratégia é principalmente para aqueles que são desgovernados com as finanças. Todos precisam ter uma reserva de emergência, não precisa ser de 10, 20 anos, ela pode ser pequena. O que mais ouvimos nas grandes empresas é que o ideal é possuir uma reserva de dois anos, para você ter sempre decisões claras na sua cabeça.

É um erro, no capitalismo, não ter uma reserva de emergência. Quando você tem uma reserva, jamais será refém de outra pessoa. Por exemplo: eu sou seu patrão e sou muito ruim, não dou aumento,

nem condições boas de trabalho, não o valorizo e nunca faço nada por você. No dia em que você cansar de mim ou do trabalho, vai poder ir embora, nada o segura, você não é meu refém.

Quem tem reserva financeira não é refém de ninguém, não “afina” para patrão picareta, não passa mal quando perde dinheiro em algum negócio, pode fazer investimento em si mesmo e também nos outros. Estou falando de reserva, não de patrimônio, o ideal é que você tenha 24 meses de reserva.

A partir de agora, comece a mentalizar a sua reserva, ela vai lhe dar uma certa paz, vai tirar um pouco do seu medo de tomar decisões. Se você não fazia, comece a fazer a sua hoje.

A maioria das pessoas já está devendo só de respirar, pois isso tem um custo, e esse custo não é coberto pela reserva, ou seja, elas não têm reserva.

Onde colocar o seu dinheiro para ser uma reserva de emergência? Tem a poupança, o tesouro SELIC, que é uma taxa entre bancos para regular preços.

Quero dar uma sugestão, crie uma conta em um banco digital. Os bancos tradicionais têm as piores taxas, as linhas de créditos chegam a ser ridículas, nós precisamos ensiná-los a desmaterializar e a desmonetizar, que é uma coisa inevitável no mundo digital.

Não faz sentido algum um banco cobrar uma taxa para administrar o seu dinheiro. Talvez você não saiba, mas o banco sobrevive daquelas taxas, só que ele usa o seu dinheiro, ganha mais dinheiro com o seu e não paga nada a você.

Você precisa começar a mudar o seu olhar, pesquisar bancos digitais, parar de ir a agências, ganhar agilidade, não pagar taxas ridículas, sem contar com as suas aplicações de emergência ou de outros fundos de aplicações, que estarão sempre disponíveis.

O que é FGC? Fundo Garantidor de Crédito. Quando você aplica o seu dinheiro e tem uma garantia e uma proteção FGC significa que,

se aquela instituição quebrar, o seu dinheiro não quebra com ela.

O tesouro SELIC é do governo, e tem possibilidade de o governo quebrar, sim, até porque isso já aconteceu. A proteção do tesouro SELIC é o governo, não é o FGC. Não existe valor mínimo para colocar dinheiro na poupança, já no tesouro direto tem, R\$ 100,00.

No Brasil, há em torno de 200 mil gerentes de bancos, alguns são meus clientes, eles não gostam quando eu falo isso, mas não confie em gerentes de bancos. Eles precisam bater algumas metas e isso inclui vender produtos que, muitas vezes, não envolvem o que eu quero como cliente, mas o que eles precisam bater.

Existem outros lugares para guardar a sua reserva de emergência. Quanto maior o pagamento, maior vai ser o tempo de resposta. Dá para esperar uma semana, dois dias, tem que ver sempre de acordo com a aplicação. Então, em vez de conversar com linguagem de bobo, como você está começando agora, quando for conversar com alguém, não pergunte: *“O que eu ganho com isso?”* Mas sim: *“Qual a rentabilidade dessa aplicação?”*

Na poupança brasileira há 762 bilhões de reais, é simplesmente a produção industrial do Brasil em 6 meses. O que todas as indústrias produzem equivale a todo o dinheiro que o Brasil deixa na poupança, ou seja, o brasileiro não entende de dinheiro, somos o povo mais ignorante da Terra.

Se você entender um pouquinho de dinheiro, não o deixará na poupança. Não confie nos bancos tradicionais, eles não são de confiança, não estão nem aí para sua opinião e, se você confiar neles, jamais farão esforço algum para ter você.

O que você tem que aprender é que se prometerem qualquer coisa acima de 2% ao mês, possivelmente é uma furada. Nada no mundo financeiro normal pagaria isso.

“NÃO QUEIRA GANHOS ALTOS E RÁPIDOS.”

Altos em valor e rápidos em liquidez. O dinheiro não é coisa de trouxa, existe uma lógica nele. Vários negócios no Brasil, a maioria deles, dão 11% de lucro ao longo do ano, como que você vai pagar uma rentabilidade de 120% ao ano? Não tem como.

Eu te peço um favor, o que começa errado tem menos chance de dar certo, esquece a poupança. O seu dinheiro precisa sair da poupança e virar investimento. Apenas 1% do Brasil, ou menos, investe na Bolsa, enquanto nos Estados Unidos 63% investem.

Se você entender que o seu chamado na Terra é para investir na vida dos outros com tudo o que você tem, com a sua boca, com conteúdo, dinheiro, energia, a sua família tendo retorno, você vai entender também que podem acontecer várias outras coisas extraordinárias, mas, para isso, você precisa ter uma reserva de emergência.

Como dito anteriormente, eu sugiro que você tenha uma reserva de emergência para não ficar refém de ninguém, de nada. A minha sugestão é: construa uma reserva progressiva, não fique com esse papo de dois anos, o ideal é que sejam dois anos no mínimo. Quando alguém começar a fazer graça, você não vai ficar preso a ele, não vai ficar se humilhando, porque tem uma reserva e dá conta de aguentar o tranco esses meses.

TAREFA

1. O que você entende por rentabilidade?

2. Você já começou a construir a sua reserva de emergência?

3. Caso parasse de trabalhar agora, por quanto tempo conseguiria se manter?

4. O que significa FGC?

**EMPRESTAR
DINHEIRO É IGUAL
A VENDER FIADO,
SÓ SE PAGAR
ADIANTADO.**

CAPÍTULO 12

NÃO EMPRESTE DINHEIRO

Por acaso você tem chamado para ser banco?

Você tem o hábito de emprestar dinheiro para os outros? Se tem, pare com isso imediatamente, essa função não é sua, eu tenho certeza de que você não tem o chamado de Deus para ser banco.

Emprestar dinheiro é coisa de gente boba, é coisa de “otário disponível”, e sempre existe um ou mais por aí para serem usados. Agora que você sabe disso, que esse “otário” não seja você.

Sempre que uma pessoa não consegue multiplicar riqueza, não consegue fazer o que precisa ser feito, ela usa um “otário” para isso; melhor, usa o dinheiro dele, porque ela não foi capaz de fazer o dela.

“O MAU PAGADOR SEMPRE ESTÁ EM BUSCA DE UM OTÁRIO.”

Ele conta a sua história a cada 10 pessoas, 9 caem porque de fato as pessoas são boas, elas querem ajudar umas às outras. Muitas até

deixam de fazer algo por si mesmas, para ajudar outras pessoas, e com isso esquecem de fazer perguntas. A partir de hoje, quero que você guarde isto em seu coração: o dinheiro que você tem não é seu, é da sua família.

Se o cara está desonrando a família dele com maluquices, por qual motivo você vai dar o seu dinheiro para ele? O problema é o seguinte: pense que todo patrimônio e dinheiro que você injeta é para a sua família. Existem pessoas que não honraram a família delas e querem desonrar a sua.

Sempre faça perguntas. Quando alguém me pede: *“Pablo, me empresta um dinheiro?”* Eu lanço a primeira pergunta: *“Você sempre precisa de dinheiro emprestado para resolver seus problemas?”* Ele fala: *“Não, é para uma emergência”*. Faço a segunda pergunta: *“Você já pediu para os seus pais, irmãos, para os amigos mais próximos?”* A resposta é: *“Sim, já falei com todos”*.

Faço umas dez perguntas, e quando ele não tem mais a quem recorrer, peço que procure o banco, e como já era de se esperar, ele está com o nome sujo. Agora, vamos fazer uma análise de crédito dessa pessoa, ela gosta de pedir dinheiro aos outros, já deve ter dinheiro pendurado com os pais, irmãos e amigos, e com certeza deve ter “sujado” o nome dela no banco. Tem alguma coisa errada aí.

Depois de fazer as perguntas, você percebe que a pessoa esgotou todas as possibilidades pedindo dinheiro para outras pessoas, e que tem 90% de chance de ela te “dar um cano”.

Guarda isto na sua cabeça: para de emprestar dinheiro, a maior parte das dívidas que eu conheço são dívidas de consumo e de empréstimo de dinheiro para amigos.

“NÃO EMPRESTE DINHEIRO. SE VOCÊ TEM EM ABUNDÂNCIA, É MELHOR DOAR.”

Se você estiver transbordando, é melhor que dê o dinheiro, agora, se está faltando na sua casa, não faz sentido, esse dinheiro é da sua família.

Depois de usar a técnica das perguntas, se mesmo assim você quiser emprestar porque ele é seu amigo, então doe. É melhor doar, assim você não cria expectativas e não perde o amigo.

Agora vamos supor que o cara não seja seu amigo e esteja realmente querendo “dar o cano”, então você faz as perguntas, se sensibiliza e diz o seguinte: *“Eu vou te ajudar, anote aí esse número, é de um amigo meu, porém ele é um agiota. Liga para ele e pede o dinheiro, ele vai arrumar rapidinho”*. Sabe o que vai acontecer? O cara jamais irá ligar, ele sabe que não pode “dar o cano” num agiota.

É aqui que está o segredo, a pessoa que está lhe pedindo dinheiro sabe que você é um “idiota” e por isso pede. Ela jura que vai pagar, mas se você passar o número do agiota, ela não quer pegar porque com ele não dá para fazer graça.

Esse é o poder! Você quer sair do deserto, mas gosta de ficar alimentando outros trouxas que também estão no deserto. Quando vierem pedir dinheiro, ofereça um livro de finanças, convide para assistirem juntos uma palestra sobre como gerar riqueza a partir do zero, sugira outras formas de ajudar, mas jamais empreste dinheiro.

Para não perder o amigo, ofereça ajuda, já esteja com o contato de um agiota na mão, ele vai pirar. E se você não tem coragem de fazer isso, então vamos para uma situação mais de boa: se seu amigo pediu R\$ 1.000, você vai falar para ele: *“Vem aqui em casa amanhã cedinho, 5 horas da manhã, que eu vou te dar R\$ 200,00. Não vou te emprestar, eu vou te dar”*.

Ele vai ficar todo feliz, porém não irá pegar o dinheiro. Primeiro porque ele não quer R\$ 200,00, o que ele realmente quer é te dar um

“tombo” de R\$ 1.000,00; segundo porque ele é preguiçoso, não quer mudar de vida.

Aqui está aqui o segredo, se o cara pediu R\$ 1.000,00 emprestado e você tem condições de doar R\$ 200,00, use essa teoria, ela sempre funciona para mim. Fale assim: *“Vamos fazer o seguinte, eu não vou te emprestar, vou te dar R\$ 200,00 e você vai ligar para mais quatro amigos e pode usar o meu nome e dizer que eu fui o primeiro a te dar R\$ 200,00. Você irá revelar isso para eles e os que forem amigos de verdade irão fazer essa mesma doação. Você não ficará devendo a ninguém e vai abençoar a sua casa”*.

Eu já fiz isso várias vezes, e até hoje nunca houve nem haverá alguém que tenha pedido e tenha ido buscar os R\$ 200,00. Eu fico irritado demais com isso, eles querem gastar menos energia com um único trouxa. Não querem o dinheiro, porque se tivessem um pouco de *network*, não passariam fome nunca.

“ELES NÃO QUEREM O DINHEIRO EMPRESTADO, E SIM DADO.”

Uma parte da instrução, não querem, o que eles querem é pegar a energia que você produziu para sua casa e levar para a deles. *“Poxa, mas você tem sobrando. Por que não dá?”* Eu nunca tive dinheiro sobrando, ele está sempre aplicado, investido, multiplicando.

Não tem como acreditar que alguém que não tem compromisso consigo irá ter com você. Ajude de outra forma, ofereça meios de troca, dê ideias, livros de finanças. Fale para elas que você precisa viver na despesa 0.

TAREFA

1. Empréstimo para amigo ou para um familiar é chance de 90% de cano. Escreva no mínimo 7 perguntas para validar a necessidade verídica desse empréstimo.

2. Consiga 2 números de agiotas, para dar de opções quando alguém te pedir dinheiro emprestado. Lembre-se de que pegar dinheiro com agiota é ilegal, isso é apenas um artifício que você irá usar.

3. Analise quantas pessoas já foram desonradas pela pessoa que está te pedindo dinheiro emprestado. O ato de pedir dinheiro emprestado é um hábito dessa pessoa? Quantas vezes você já se arrependeu de ter emprestado dinheiro?

4. Você não é Jesus, Ele já veio salvar o mundo, você não, por isso não ajude quem não tem autorresponsabilidade. Liste o nome de 3 pessoas para quem você deveria comprar uma passagem só de ida para o Iraque, ou seja, aquelas que vivem te pedindo dinheiro emprestado.

5. Relacione 7 coisas que você ainda faz e que gastam muita energia e não te dão nenhum retorno.

6. Qual é o propósito do seu dinheiro?

7. Pense em uma pessoa que precisa aprender os códigos desta aula e compartilhe com ela o seu aprendizado.

Licenciado para:

**RESPONDER A UMA
PERGUNTA COM
OUTRA PERGUNTA
NÃO É TOLICE, É
SABEDORIA.**

CAPÍTULO 13

CALE A BOCA E APRENDA A DIZER NÃO

Abra a boca somente para fazer perguntas

Vou ensinar a você um princípio do Criador: alguns membros do seu corpo, Deus lhe deu em dobro, por exemplo, suas orelhas, mãos, narinas e outros. No entanto, existem outros membros que Ele fez questão de lhe dar apenas um, isso com certeza significa alguma coisa, portanto, cuidado com eles.

Sábios costumam falar pouco. E quando falam, estão sempre fazendo perguntas ou dando meias respostas, seguidas de outra pergunta. Só o tolo costuma falar sem parar, quer cuidar da vida dos outros, participar de tudo.

Em Provérbios 17.28 está escrito assim: *“Até o tolo, quando se cala, é reputado por sábio; e o que cerra os seus lábios é tido por entendido”*.

Lembre-se de controlar as palavras, não deixe as pessoas terem a certeza de quem você é, deixe-as sempre com dúvidas. Se elas tiverem certeza, acabou a graça.

Ah, mas lá no Chaves fala que quem responde a uma pergunta com outra pergunta é idiota. MEU DEUS! Olha em quem você acredita, em um seriado de TV, para com isso, esquece a TV e vai estudar a vida de Salomão, José do Egito, Daniel, Jesus, do apóstolo Paulo. Esses caras só fizeram perguntas, foram sábios da história.

Se você falar tudo o que quer, irá pagar imposto pela abstração, por falar demais. Falar muito te fará emitir guias de DARF para pagamento.

Por exemplo: se você fala para alguém que irá ajudá-lo, na hora vai sair uma guia de imposto, no entanto, essa guia fica guardada para ser usada quando for necessário. Assim, em um momento oportuno, a pessoa ressurge cobrando aquilo que você prometeu.

Em um negócio que está vendendo ou prestando serviço, você não pode ser bobo e oferecer desconto sem que a pessoa tenha pedido, e muitas pessoas fazem isso. Tem gente que de cara já fala: “Tem 10% de desconto aqui”.

Trabalhei por um tempo na empresa do meu sogro e da minha esposa, analisei os descontos do período de um ano e descobri que, em um mês, eles davam 50 mil reais em desconto. Resolvi ir mais fundo e me deparei com algo inaceitável. Vi que nas lojas os vendedores ofereciam o desconto antes mesmo de o cliente pedir, eles falavam exatamente assim: “*Nesse produto, podemos te dar 10% de desconto!*” O cliente, que não é bobo, aceitava.

Precisei apresentar isso em uma reunião de resultados e todos ficaram chocados. O meu sogro quase “pirou”, não acreditava no que estava acontecendo. Resolvi levá-lo até as lojas para que ele pudesse constatar o que eu estava falando.

Pensa na revolução que eu causei. Eu era o funcionário mais caro da empresa, e não era ele quem pagava o meu salário porque eu mesmo, através dos custos que eu economizava, pagava o meu salário. Eu consegui diminuir a conta de energia drasticamente, o que antes custava 10 mil, eu baixei para 3 mil. Criava processos que você nem imagina. Sinto muito orgulho em falar que se eu trabalhasse em qualquer empresa, eu mesmo pagaria o meu salário.

Em vez de ficar inseguro com o cliente, faça perguntas para ele. Em vez de ficar se comprometendo com algo, faça o seu melhor.

O meu filho Lorenzo fica tentando arrancar promessas de mim todos os dias, contudo eu não caio nessa, não prometo nada. Sempre

falo que vamos avaliar para ver a possibilidade no dia seguinte. Ele fala que se eu prometo é um acordo, é um combinado. Meu Deus do céu, fico pensando: *onde ele aprendeu isso?*

Se você não calar a boca, irá se comprometer e chegarão as guias de imposto para que você pague, nem teve lucro e já vai pagar o imposto da abstração, de ficar olhando para o vento, soltando e prometendo as coisas para as pessoas. O meu conselho é: **CALA A BOCA AGORA!**

Outra coisa que você precisa aprender é que se for para falar coisas erradas ou desconstruir uma pessoa, não fale. Crítica, só se a pessoa pedir. Há várias pessoas que eu tento ajudar e elas não querem, e o que eu faço? Calo a minha boca. Não adianta querer ajudar alguém que precisa, se ele não quer ser ajudado.

Você que é muito caladinho, comece a falar através de perguntas. E você que fala demais, cale a boca. Aqueles que conseguem se manter de boca fechada não murmuram, não reclamam, não são negativos, amam a própria vida e não perdem tempo falando besteira.

Tenha inteligência emocional para cuidar da sua vida e converter as suas energias.

TAREFA

1. Todo sábio é um bom observador! Em qual área da sua vida você precisa observar mais, aprender mais e falar menos?

2. Qual é a oração do sábio? Você sabe explicar o porquê?

3. Como é uma conversa entre dois sábios?

4. O sábio sempre fala depois! Em seus encontros, você se comporta como sábio ou como tolo?

SÁBIO ()

TOLO ()

5. Cite 3 exemplos de grandes homens da Bíblia que faziam perguntas. Aprenda com eles a fazer perguntas.

6. Crie 3 estratégias para melhorar a sua empresa e a sua casa, falando menos e fazendo mais perguntas. Descreva-as abaixo.

7. Escolha uma pessoa que mora longe de você, ligue para ela e explique algo que você aprendeu com esta aula e gostaria de fixar o conteúdo melhor.

**DINHEIRO NÃO É O
PRINCÍPIO, MUITO
MENOS O FIM.**

CAPÍTULO 14

PARE DE FOCAR NO DINHEIRO

Dinheiro é só energia

Em um dos meus treinamentos, chamado *Atomic Brain*, os participantes pegam uma nota de R\$ 200,00, que é a maior representação de pecúnia na nação brasileira, e colocam debaixo dos pés por três dias. É ridículo, no entanto, no final do treinamento, ninguém quer ao menos levar o dinheiro embora, aquela nota fica jogada no chão.

“DINHEIRO É ESCRAVO E TEM QUE FICAR EMBAIXO DO SEU PÉ.”

Você tem que aprender que o dinheiro não faz diferença nenhuma, a figura dele não existe, o que existe na verdade são *commodities*, são coisas reais. Por exemplo, suponhamos que meu avô materno tinha uma fazenda de café em Minas Gerais e eu trabalhava com milho, nós dois vendíamos apenas grandes sacas dos nossos produtos. Se nós quiséssemos comprar em quantidade menor, tínhamos que usar um referencial de pecúnia, para comprar a parte um do outro. Dessa forma não precisamos ficar trocando

commodities, pois no final das contas não queremos café nem milho, precisamos do “referencial” para comprar as coisas.

O dinheiro deu uma velocidade, uma elasticidade na economia, antes era escambo, apenas trocava-se, ou seja, o que você produzia era trocado pelo que o outro produzia.

“O DINHEIRO DÁ MUSCULATURA E VELOCIDADE.”

O dinheiro faz as pessoas ficarem idiotas quando têm muito e medrosas quando têm pouco. Na verdade, essas pessoas já são idiotas e medrosas com ou sem dinheiro, só que querem chamar o dinheiro de entidade. “Dinheiro” no hebraico chama-se “desejo”, e para materializar esse desejo, você acaba comprando algo.

Você precisa aprender uma coisa poderosa, dinheiro não é o que a maioria das pessoas imaginam, elas aprenderam errado. Já imaginou aplicar todo o seu dinheiro em uma renda passiva? Se você sempre tiver dinheiro rendendo significa que o terá trabalhando sempre a seu favor.

Caso o seu dinheiro trabalhe de forma automática, industrial, pegue o dinheiro da renda e o multiplique.

Se você perguntar para um jovem que está no segundo ano do Ensino Médio o que ele irá fazer da vida, ele responderá que quer entrar em um negócio que dê dinheiro. Eu, particularmente, nunca vi nada dar dinheiro, e sabe por quê? Dinheiro é energia, a pecúnia é uma energia convertida, só isso. Você não pode focar no dinheiro.

“NÃO FOCHE NO DINHEIRO, FOCHE NAS PESSOAS.”

São as pessoas que te fazem prosperar. Você vai transbordar na vida delas, elas prosperam e a forma de pagarem por seu transbordo

é fazendo você prosperar. Em todos os negócios é assim. **Tudo que você faz é a serviço de outras pessoas.**

Outra coisa que você aprendeu errado: TEMPO É DINHEIRO! Isso não é verdade, pois antes mesmo de o dinheiro existir no mundo o tempo já existia. TEMPO É VIDA.

Não se faz gestão de tempo, e sim de vida. Você precisa cortar tudo que o está atrapalhando. Aproveite este livro e faça todas as tarefas, não deixe que elas acumulem, para não ter que fazer tudo de uma vez. A sua transformação não vai ser uma mágica, ela é gradual, você precisa ter consistência.

Se você é do tipo de pessoa que deixa tudo para o final de semana, ou é aquele cara que não vai à academia e quer levantar 100 quilos no supino, do nada, não adianta. Você precisa de musculatura diária para conseguir as coisas, e não é só na academia, é em tudo na vida.

Você que tem sido escravo do dinheiro acha que ele é entidade, que precisa respeitá-lo, esqueça tudo isso, dinheiro é só um código, depois que você o desvenda, não precisa ser mais escravo dele, é ele quem começará a trabalhar para você.

Se até hoje o dinheiro tem dominado você, saiba que você tem o poder de fazer com que isso acabe na sua vida. Fale em voz alta:

“O DINHEIRO NÃO TEM PODER NA MINHA VIDA!”

TAREFA

1. Faça o teste de deixar por 3 dias uma nota de 200 reais debaixo do seu pé. Descreva qual foi a sua experiência.

2. Quais são as suas crenças limitantes sobre dinheiro? Escreva aquelas frases que foram gravadas em sua mente.

3. Para cada frase negativa de suas crenças limitantes, escreva uma frase positiva e coloque o dinheiro no lugar dele, como seu escravo.

4. Dinheiro é escravo e ele precisa multiplicar. Escreva aqui 3 maneiras que você já utiliza para multiplicar o seu dinheiro.

5. Crie o hábito de ter dinheiro sempre em sua carteira. Assim seu cérebro irá internalizar a abundância de maneira natural.

6. Estude e escreva o significado da palavra dinheiro em sua raiz hebraica.

7. Vá em um local fazer um lanche e não se importe com o valor. De preferência tampe a coluna de preços e escolha a sua comida, sem se importar com dinheiro, e relate aqui seu aprendizado.

**NÃO DÊ OS PEIXES,
ENSINE A PESCAR.**

GERANDO RENDA

Licenciado para:



CAPÍTULO 15

LEGADO GERACIONAL

Ensine o caminho

A quantidade de patrimônio que você precisa gerar não é para fazer com que os seus filhos cresçam “folgados”, mas para que você não os faça passarem vergonha na Terra. Se seus pais, avós, bisavós, trisavós ou tataravós tivessem feito algum curso e ensinando seus parentes sobre finanças, com certeza hoje nós seríamos bilionários, só que eles não fizeram.

Em média, 86% dos bilionários começaram do zero, e apenas 14% são frutos de herança. Desses 14%, 80% deles irão acabar com tudo, e a culpa é dos pais que não fizeram a transmissão de *know-how*, foram escassos ao gerar patrimônio, e os filhos – quando se veem com tanto dinheiro – não sabem o que fazer pois não aprenderam a ganhar, a multiplicar e muito menos a transacionar.

Falando de negócio, pasmem com esta informação: se você tem uma empresa hoje, e ela for passada para os seus filhos, ela tem apenas 15% de chance de dar certo. A cada 100 transmissões de empresa para a próxima geração, apenas 15 dão certo, é um número assustador, não é?

E mais, quando o seu filho for passar para o seu neto, a chance de dar certo é de 5%. Quer uma dica? Não tente entregar nada “de graça” para os seus filhos, faça-os pagar por isso porque só assim eles darão valor.

Um dos meus filhos costuma dizer que quer ser meu sócio, então falo para ele juntar milhões, porque eu não vou dar nada de “mão beijada” para ninguém. E eu não sou mau em fazer isso, pelo contrário. Aprendi com meu velho, ele sempre foi muito duro comigo, me mostrou desde cedo que para possuir algo eu teria que lutar, “cair para cima”, e isso me ajudou a nunca depender dos outros.

Eu tenho certeza de que existem muitos adultos que sofreram um grande impacto psicológico quando ainda eram crianças, e até hoje, com 30, 40 anos, não possuíram nada do que lhes foi prometido na infância. Sempre ouviram aquele papo: “*O que é meu, é seu*”, no entanto, a realidade foi bem diferente.

Se você é filho, não fique iludido com o seu pai; e se é pai, pare de iludir os seus filhos. Vamos parar com essa maldição, ensine as crianças a produzirem o seu próprio resultado.

Certo dia, na minha sala de Goiânia, recebi uma cliente de mentoria financeira que possuía, exatamente, 8,3 milhões em dinheiro e não sabia o que fazer. O pai havia acabado de falecer, e essa cliente tinha feito um péssimo negócio vendendo a fazenda dele. O alqueire valia em torno de 140 mil reais, e ela havia vendido por 80 mil. E sabe o que é pior? Ela nem ao menos estava precisando do dinheiro, vendeu porque apareceu um comprador. Eu me lembro com carinho dessa história, ela era divorciada, tinha uma filha e, porque veio de família pobre, fazia tudo que a filha queria. O pai ficou rico, mas, na transmissão de bens, ela não sabia o que fazer com o dinheiro.

Morava em um apartamento de quase 2 milhões de reais, e na tarefa da mentoria, falei para ela vendê-lo e ir para um menor. Era um apartamento de alto padrão, quase 300 m², e lembro que ela falou

que não podia porque a persiana do apartamento era dos sonhos dela. Só de persianas tinha 180 mil reais, pois eram assinadas pelo “fulano não sei das quantas”.

Como ela não sabia o que fazer com o dinheiro, sugeri que investisse em imóveis e pedi para que ela estudasse sobre negócios. Ela fez exatamente como falei, depois comprou uma clínica popular e alguns imóveis, foi muito louco.

Certo dia, ela retorna falando que havia fechado um negócio e que iria pagar 1,2 milhão. Ela trouxe a proposta para eu analisar, e de cara eu tomei um susto. Perguntei: *“Você é doida? Ainda quer pagar à vista?”* Ela ficou sem entender, então expliquei como deveria fazer: *“Você vai pagar parcelado e somente 850 mil”*.

Eu a ensinei, fiz um desenho, gastamos quase uma hora da mentoria com esse desenho, pedi para que ela desse um “chá de cadeira” no pessoal. Depois de uma semana, na primeira ligação que ela fez, eles já deram 75 mil de desconto. Resumindo, ela colocou tanta pressão que conseguiu pagar parcelado e com 350 mil reais de desconto.

Depois disso, ela começou a trazer várias amigas na mesma situação, todas herdeiras que não sabiam o que fazer com o dinheiro. Por muito tempo trabalhei com herdeiros, essa é uma história bem *top* de mentoria financeira.

“QUANDO O FILHO RECEBE UM DINHEIRO QUE É FRUTO DA ESCASSEZ, ELE PERDE TUDO, E ISSO É NORMAL.”

Se você não ensina o seu filho a prosperar e a multiplicar, ele vai perder tudo. Agora imagina essa minha cliente, ela vendeu a fazenda do pai a “preço de banana”, uma terra muito produtiva, e falo com

convicção porque eu conheço o lugar. O que ela está ensinando à filha? Simples, a levar uma vida de consumo infinito e, quando essa mulher morrer, o que acontece? A riqueza vai para o saco, porque a família não soube passar o bastão.

A dica que dou é: faça os seus filhos baterem a riqueza aos 30 anos de idade, essa riqueza é a parte do TER, porque SER todo mundo já é.

O desafio é: treine os seus filhos desde pequenos, e se eles já são grandes, peça perdão e ensine-os para que possam treinar os seus netos, não tem problema nenhum. Pegue esse código e vaze da estatística dos caras que não conseguem produzir nada. Passe isso para frente!

TAREFA

1. Sobre os dados mencionados, preencha abaixo.
_____ % dos multimilionários começaram do zero. _____ %
são fruto de herança. Desses, _____ % vão acabar com tudo.
2. Identifique alguma crença limitante que por várias vezes travou
você de prosperar/empreender e ressignifique. Exemplo: “Tudo
que é meu é seu, mas a pessoa que disse isso nunca emprestou
a chave do carro quando você precisou”.

3. Escreva uma estratégia para transmitir as suas riquezas à sua descendência.

4. Com base nas estatísticas da tarefa 1, por que a tendência é tão alta de acabar, na aquisição de herança?

5. O que você vai fazer hoje de diferente na educação financeira dos seus filhos? (Se você não tem filhos ainda, você um dia terá porque a prosperidade é natural e eu declaro isso na sua vida.)

6. Você precisa perdoar os seus antecedentes? Faça isso agora, ressignifique e honre seus pais ainda **HOJE!** Declare o seu perdão:

7. Pense em ao menos 1 pessoa para transbordar o conteúdo que mais agregou a você neste capítulo.

**TEM COISA QUE NÃO
ADIANTA RECLAMAR,
É APRENDER E
COMEÇAR A FAZER.**

CAPÍTULO 16

IR – IMPOSTO DE RENDA

Aprenda tudo sobre ele

Antes de falarmos sobre imposto de renda, vou falar de uma expressão que você conhece, “quinto dos infernos”. Na época do Brasil Império, as pessoas reclamavam do imposto de 20% e falavam: Isso é o quinto dos infernos!

Hoje temos dois “quintos dos infernos” e ninguém fala nada. O que fazer? A melhor forma é pagar, aprenda como fazer e faça.

Eu acho bonitinho quem já tem desde cedo a consciência de aprender e pagar imposto. Vou te dar uma dica que ouvi quando moleque e segui: **Não espere ficar rico ou crescer para arrumar seu imposto de renda.** Leve a sério o seu imposto de renda.

Desde adolescente eu tenho uma pasta só pra isso, é uma boa dica você ter uma, tem abatimento para fazer, às vezes tem parente que você sustenta e pode abater no imposto, é para o seu controle. O imposto é feito uma vez por ano e, se você tiver tudo organizado, vai facilitar a sua vida.

Outra dica é: não faça você o seu imposto, não compensa, pague alguém da sua confiança, essa pessoa vai gerar um caixa real no seu

negócio. Não tenha medo de pagar, é um serviço que vale a pena e precisa ser alguém que saiba o que está fazendo. Se algo der errado, é insuportável arrumar, vai ficar triste para você.

Você precisa construir isso já, pois ao longo do tempo seu coração vai mudar, a prosperidade é natural. Você vai crescer e, se não fizer direito, vai precisar esconder patrimônios, colocar bens em nome de terceiros, e isso é terrível.

“Pablo, o que você acha do Imposto de Renda?” Vou dar uma notícia boa para você que não leva a sério esse assunto. Sabe o leão? A expressão rei da selva? Então, ele é quem come todo mundo, o imposto de renda é o leão, tem a capacidade de quebrar qualquer pessoa, física ou jurídica. Claro que, em algumas situações, muitos advogados conseguem resolver, mas não tem por que correr esse risco. Você deve fazer o que tem que ser feito.

Dentro de alguns anos, o leão se tornará *T-rex*, e vocês podem achar que estou brincando, mas não estou. O *T-rex* é o novo computador que a Receita Federal tem e ele é insuportável.

Esse novo computador é um dos mais avançados do mundo, engraçado que o Brasil é atrasado em muita coisa, menos em receita.

O *T-rex*, que hoje é o melhor computador de Receita Federal do planeta, vai cruzar informações e pegar todo mundo, não tem como escapar. Mas não fique preocupado com o *T-rex*, com o leão nem com o cachorro, apenas faça a declaração, arrume o seu patrimônio, comece a gerar um caixa. Leve isso a sério.

A Receita abre dois meses antes para a pessoa elaborar o imposto de renda, então aqui vai uma dica: **comece a elaborar logo**. Eu já vi muita gente se dar mal porque não começa a construir nada, não tem a mentalidade de que ficará rico e acha que sempre vai poder se esquivar disso. Quando você começar a crescer e der um salto exponencial, não dará conta de resolver.

Outra dica: não compre nada no seu CPF, para a sua empresa. Já cansei de ver amigos com imposto de renda de 600 mil, 1,2 milhão, e não terem dinheiro para pagar, tudo porque compraram produtos para a empresa, com o próprio CPF.

A Receita acaba nivelando por cima, e é uma infelicidade para muita gente. Às vezes, ela cobra da pessoa o que esta tem de patrimônio, e a pessoa acha que acabou a vida. Calma! Não acabou, aprenda agora, de forma rápida, e não erre mais nisso.

Esteja certo disto: **você irá prosperar**, então já aprenda a usar tudo a seu favor, porque você consegue arrumar abatimento e muitas outras coisas rapidamente. Sei que é difícil, mas não é impossível.

Tenho um amigo que há poucos dias foi consertar o seu imposto de renda e precisou pagar 100 mil reais só para adequar o imposto e ficar em paz. Tudo isso porque ele não sabia fazer, por isso, estude hoje sobre imposto de renda, não deixe para a última hora.

**“A DECLARAÇÃO DO IMPOSTO É SÓ UMA VEZ POR ANO,
PAGUE ALGUÉM QUE FAÇA DIREITO.”**

Procure alguém de confiança, que colocará o seu patrimônio e o seu caixa em ordem. O caixa é importante porque ele é crescente, e se não o fizer direito, de repente você pode tomar uma “paulada na cabeça”.

O que te faz vivo e faz a tua família propagar nas gerações é o patrimônio, aprender sobre imposto é uma forma de defender o teu patrimônio, isso é gestão patrimonial. Você que é empresário, e você que ainda não é, espero que separem esse imposto, tentem trabalhar com caixas separados, pessoal e jurídico. Algumas pessoas colocam o dinheiro na conta sem nenhuma justificativa, e não colocam na empresa, isso não vai dar certo, cuidado.

Depois de saber que o *T-rex* está solto, o leão perdeu até a graça. Vá construindo devagar, não tenha pressa, tem coisa que você está pagando e está errado, quando você aprender, irá aliviar bastante a sua cabeça.

TAREFA

1. Qual a renda mínima para declaração do Imposto de Renda?

2. Leia e estude sobre imposto de renda por 20 min. Pesquise também sobre aplicativos da Receita Federal. Escreva o que mais te chamou atenção.

3. Reúna todos os seus demonstrativos em uma PASTA para declaração do imposto de renda. Faça um *checklist*.

4. Visite uma contabilidade e tire todas as suas dúvidas. Quais perguntas gostaria de fazer?

5. Convide um contador ou um especialista da área para tomar um café.

6. Crie 1 caixa exclusivo para você e outro para sua empresa.

7. Compartilhe com pelo menos 2 pessoas todos os pontos chaves que você aprendeu na contabilidade e no café.

**A SOLUÇÃO
PARA SEGUIR É
EXATAMENTE AQUILO
QUE TE IMPEDE DE
IR.**

CAPÍTULO 17

CRIE PROBLEMAS

I love problems

Você foi configurado para odiar problemas, no entanto, precisa amá-los. As pessoas lembrarão de você por dois motivos na vida: os problemas que você criou e os que resolveu.

“SE VOCÊ CRIAR GRANDES PROBLEMAS E GRANDES SOLUÇÕES, QUEM RECEBERÁ A GRANDE RECOMPENSA? VOCÊ.”

Complete esta frase: Atrás de todo problema existe uma

_____.

Você falou solução, não é mesmo? Errado! Vou te explicar: o próprio problema é a solução, por essa razão, a frase ficará correta desta forma: **atrás de todo problema existe uma RECOMPENSA.** Quem não ama recompensas, não cria problemas.

Tem uma passagem na Bíblia que me chama muito a atenção, quando Davi foi enfrentar Golias, ele fez antes uma pergunta: “O que

receberá o homem que matar esse filisteu e salvar a honra de Israel?” Mesmo sendo um menino, ainda pequeno, ele já sabia fazer perguntas e amava problemas.

A primeira coisa que você deve procurar saber, antes de resolver um problema, é qual será a recompensa. Davi mirou lá na frente, olhou apenas para o que ele ganharia quando resolvesse aquele problema. E CAIU PRA DENTRO!

Não faça nada sem recompensa. E quando falo isso, não estou falando de dinheiro, a recompensa pode ser em aprendizado, que é melhor que o seu pagamento em dinheiro. Se alguém oferecer mil reais para você fazer algo, prefira que a pessoa lhe ensine aquilo, em troca você faz três vezes o que a pessoa precisa. Você precisa aprender coisas novas.

“MAIS VALE O APRENDIZADO DO QUE O GANHO.”

Porque o ganho pode vir uma única vez e só, entretanto, com o aprendizado você poderá fazer o que quiser, inclusive, fazer os ganhos multiplicarem.

Certo dia, o Steve Jobs criou um “problemaço” para a humanidade, ele viu que o BlackBerry era o melhor celular comercial do mundo e então perguntou: *“O que esses aparelhos têm de diferente? Qual é o trunfo? O que nós não temos?”*

O BlackBerry chamava atenção por ser cheio de teclas, quem o possuía se achava poderoso. Contudo, aquela velha história de sempre se repetiu: eles acharam que nunca seriam superados.

Eu acredito que o Steve Jobs tenha pensado: *Quer dizer que esse é o trunfo dos caras? O nosso será bem maior, iremos fabricar um celular com apenas uma tecla.*

As pessoas riram do Steve Jobs, porque a magia do celular eram as teclas, e ele havia acabado de criar um problema: fabricar um celular com apenas uma tecla. A galera pirou. Porém, hoje todos os celulares praticamente não têm tecla alguma, apenas a tela.

Você não precisa ser o cara da engenharia ou do *software*, você só precisa ser o cara que gosta de criar problemas.

Henri Ford um dia acordou e falou: “*Vou fazer um motor V8*”. Os engenheiros falaram que não seria possível fazer o motor V8 em apenas um bloco. E Ford respondeu: “*Vocês são engenheiros da Ford, não é? Então, façam o que eu estou mandando!*”

Eles trabalharam muito, achavam que não dariam conta, e somente um ano depois, conseguiram colocar o sonho do Ford no papel. Imagina se ele sonhasse que tem motor V12 hoje?

Se você não está criando os seus próprios problemas, fique em paz, com certeza você está ganhando uma merreca para resolver o problema dos outros.

Tem um livro poderoso chamado “A FORÇA MÁGICA DO APELO EMOCIONAL”, que já não se encontra nas livrarias, só em sebos. Ele conta a história do dono de um estabelecimento, que estava com um problema e não conseguia resolver. Chamou uns cinco encanadores, ninguém conseguia achar onde estava o problema do encanamento, então ele chamou outro, e esse descobriu em menos de dez minutos. Após resolver, ele falou: “*Custa cem dólares*”.

O dono do estabelecimento ficou irritado e questionou: “*Como assim 100 dólares? O que você trocou custa apenas 1 dólar*”. E o dono prosseguiu: “*Faça a nota de todos os serviços para eu entender esse preço*”. Então ele fez, e a nota ficou assim: **joelho \$1, trocar o joelho \$1, saber qual joelho trocar \$98** (Joelho, também chamado de cotovelo de tubulação, é uma simples e pequena peça que pode ser encontrada em ângulos de 45° ou 90°, seu uso varia de acordo com o local em que será instalado.).

Quando você sabe resolver o problema, pode pedir a recompensa que quiser. Você só vai ser lembrado por estas duas coisas: os problemas que cria, e os que resolve.

“VOCÊ REALMENTE AMA RECOMPENSA? PORQUE, SE AMAR, IRÁ EXPLODIR NA VIDA.”

Por exemplo, na escola, você sempre achou que o problema era aquele do enunciado na folha de matemática. Mas, na verdade, o problema estava em você que assistia *Dragon Ball Z*, *shows*, *Malhação*, durante o dia todo, e não desenvolveu seu cérebro para potencializar cálculos matemáticos. Quando você olhava para a folha, achava que o problema era ela, mas na verdade era o seu processador que só havia processado idiotices em vez de estudar matemática.

“O PROBLEMA NUNCA ESTEVE NA FOLHA, MAS EM VOCÊ.”

TAREFA

1. Quais foram os 3 últimos problemas que você criou? Este livro foi um deles?

2. Quais foram as 3 últimas soluções que deu aos problemas?

3. Quais foram as 3 recompensas que você obteve através dos seus problemas?

4. Escolha pelo menos uma pessoa para ensinar a amar problemas e ajude-a a remover essa crença limitante.

5. A exemplo de Steve Jobs e Henry Ford, que criaram bons problemas para a humanidade, pesquise mais 2 pessoas que fizeram o mesmo e relate o problema, a solução e a recompensa delas.

EXEMPLO: Steve Jobs (Apple)	PROBLEMA: Teclas (Blackberry)	SOLUÇÃO: TouchScreen	RECOMPENSA: Pesquise e veja onde a Apple está hoje!

6. Conecte-se com pelo menos 3 pessoas, ainda esta semana, que amam problemas e pensam em suas soluções.
7. Encontre pelo menos 3 problemas a serem solucionados ainda esta semana em sua casa.

**A SUA ESSÊNCIA
É UM PERFUME
SÓ SEU, ELA FICA
DENTRO DE VOCÊ.
MAS SE VOCÊ NÃO
SOUBER VENDER
ISSO, QUEM VAI
SABER?**

CAPÍTULO 18

COMO VENDER AREIA NO DESERTO

Todos estão vendendo alguma coisa, inclusive você

Como assim, vender areia no deserto? Está maluco! E vender gelo para esquimó? Pirou de vez! As pessoas estão buscando diferenciação, qualidade, *design*, valor e exclusividade. Esse é o segredo de vender areia no deserto. O que uma pessoa que vive lá menos quer é areia, mas, se você chegar com uma areia refinada, com uma coloração diferente, que ficou na estufa de higienização e que está cheia de propriedades distintas, o negócio muda. Lógico que, com tantas diferenciações, várias pessoas irão querer comprar.

Em uma boa negociação, tem como vender de tudo. Se eu comprei, tem como vender. A vida inteira meu pai falava: “*Não compra esse carro aqui, ele não presta, só compre da marca X*”. Ele acreditava que apenas os carros dessa marca é que prestavam. Essa era a experiência e a vivência dele.

Como vender gelo para um esquimó? Ele não quer tirar o gelo que está no chão, quer algo diferenciado, com água de fonte, com propriedades vitamínicas, ele não aceita qualquer coisa, na verdade, ninguém quer qualquer coisa. E a areia no deserto? A mesma coisa, é só criar uma apresentação diferente, será a mesma areia do deserto, contudo,

de alguma forma essa é diferenciada, única e capaz de resolver algum dos problemas do comprador.

Por exemplo: você poderia estar aprendendo finanças sem ler este livro, contudo, eu fiz de forma diferente: investi meu tempo e dinheiro para atrair você até aqui. Então o que aconteceu? Você achou valor em mim, talvez no meu jeito, ou quem sabe nos meus resultados. Isso porque eu tenho diferenciação, exclusividade, autoridade e experiência. Não fico falando sobre outras pessoas, não costumo copiar ninguém, sou autêntico, falo o que vem à minha cabeça, tudo isso é fruto de maturidade, esforço e de muita dedicação. Se deu certo comigo, dará com você também.

Entenda de uma vez por todas e coloque isto na sua cabeça: tem como vender gelo para esquimó e areia no deserto. É só aprender os passos.

Você precisa aprender a vender, e quer saber por quê? Porque você já vende o tempo todo! Embora não perceba, é isso que você faz diariamente, então chegou a hora de aprender a vender da forma certa.

A sua imagem é como a areia no deserto. O que você tem de diferente dos outros? Qual é a sua essência? Se você não souber vender a sua imagem, quem vai saber? Está aqui o segredo, você tem que aprender a vender. Quem não domina essa arte não consegue prosperar.

É necessário saber vender uma ideia, sua imagem, uma situação, um projeto, um produto ou um serviço, um acesso. É necessário saber VENDER TUDO! Só não venda seus filhos e seu cônjuge. Até a casa em que você mora, seu carro e sua empresa poderão ser vendidos.

Tudo pode ser vendido, menos a sua família. Antigamente, até era possível vender a família, só precisava pagar o dote na venda das filhas, mas hoje não. Por isso não venda, transfira o seu legado.

Então, qual é a treta que eu quero te mostrar com tudo isso? Esse negócio de vender é mais simples do que você imagina. Vender está intimamente ligado à forma que você olha para o produto ou para aquilo que está vendendo. Então, se olhar errado para algo, você não dará conta de vender.

Eu aprendi algo muito interessante, enquanto estive como atendente de uma empresa de telecomunicações: certo dia, ligaram no suporte técnico de banda larga e queriam uma internet Turbo, na época, o *download* e o *upload* eram equivalentes, era uma internet de 600 reais mensais, imagina isso. E nós tínhamos uma opção mais barata, custava R\$ 128,00 e era o mesmo de *download*, só que 128 de *upload*.

Eu insistindo para que ele optasse pela mais barata, e ele persistindo na mais cara, eu não entendia o porquê, tentei explicar de diversas formas, até que ele falou: “*Meu amigo, é você ou eu quem vai pagar a conta?*”

Naquela hora foi dolorido. Eu havia aprendido uma frase errada sobre vendas e só naquele momento percebi isso, ela dizia assim: “*Tudo que você vai vender você tem que comprar*”. Isso é uma mentira, porque eu jamais compraria a Turbo Jogos de 600 reais, eu não sou jogador, não precisava daquilo. E quando vi alguém que precisava, tentei dar um conselho errado, como se fosse para mim.

Você não precisa comprar algo para poder vender, só precisa ter um olhar bem sincero para aquele produto.

Se todas as coisas que eu achar que não são boas para mim eu não for vender, terei um número reduzido de produtos para vendas. Por isso, tenho que olhar tudo com bons olhos. Em Tito 1.15 diz: “*Tudo é puro para os que são puros*”. A verdade é que tudo é o jeito como você olha para as coisas.

**O ser humano sempre vai vender, isso é totalmente negoci-
cial.** Não existe ato negocial sem venda. Gente desanimada demais
não prospera, essas pessoas têm “medinho” de vender.

**Eu sugiro para você trabalhar pelo menos um dia de
vendedor, vá a alguma feira, dessas abertas, e trabalhe pelo
menos um dia. Viva as duas situações: um dia como vende-
dor, o outro como comprador; em seguida, separe um dia
para apenas observar vendedores e compradores e pegar
alguns códigos com eles.**

Quando eu tinha 16 anos de idade, me sentava na frente de
gerentes de banco e perguntava: “*O que eu faço com 200 mil reais,
onde eu aplico?*” Eles ficavam doidos comigo, porque nunca falei que
eu tinha, só queria saber o que eu poderia fazer. Isso era o que eu
mais queria na vida quando eu tinha essa idade. Nessa época, eu
já estava aprendendo a negociar.

Negociar é violento, se você aprender – e eu sei que irá –, prospe-
rará sobremaneira. Tem como vender areia no deserto, assim como
gelo para esquimó, é só diferenciar. Agora, vá fazer as tarefas.

TAREFA

1. Primeiro passo: Você já sabe onde você está (deserto) e qual o
seu produto (areia)? Descreva.

2. Venda alguma coisa hoje. Pode ser física ou virtual.

3. Especifique a estratégia de diferenciação do seu produto. O que o seu produto tem que o do vizinho não tem?

4. Detalhe e argumente sobre a qualidade do seu produto.

5. Justifique a exclusividade do seu produto.

6. Qual o *design* do seu produto? Ele atende a necessidade do seu cliente? Lembre-se de que não devemos ostentar produto por orgulho, mas sim por valor (que é gerado pela demanda).

7. Agora, precifique o seu produto. Mas antes, mostre o valor!

**COMECE COMO
CORDEIRO, SE FAÇA
MACACO E DEPOIS
LIBERTE O LEÃO.**

CAPÍTULO 19

OS 5 PASSOS PARA FECHAR QUALQUER NEGÓCIO

A pressa é inimiga da eficiência

Negociar é renunciar o ego, não existe uma negociação em que só um ganha. Na negociação todos precisam renunciar, não adianta chegar na ferradura e dando coice, tem que chegar de mansinho.

Existem três fases na negociação. Na primeira, comece sempre bobinho, validando tudo o que a outra pessoa está falando. Na segunda fase, vocês se tornam amigos, comece a subir ao nível da outra pessoa. E na terceira fase, torne-se um leão.

Para facilitar, vou dividir essas três fases com ilustrações de animais. Na primeira fase você será um cordeiro, entre berrando, e todos irão pensar que é “facinho” demais matar um cordeiro. Na segunda fase você se torna um macaco, fica engraçado, amigo do cara, se for necessário, pula e faz graça. Quando acharem que dominaram o macaco, você solta as garras e mostra para todos que você é um leão.

Isso é só uma alegoria, não fique chateado, não, você entra um cordeiro, vira um macaco e depois solta o leão, porque na verdade você sempre foi um leão. Só que precisa cair pra dentro primeiro. Sacou?

Você precisa do processo de quebrantamento, e ele deve ser feito no começo, caso contrário, ficará bem mais difícil ganhar a confiança da outra pessoa. Por esse motivo, você deve sempre começar como bobinho, “chorando”, por baixo, em seguida, trabalhará a isonomia, e por último dará o XEQUE-MATE!

Tudo nesta vida é negociável.

Agora, eu vou te ensinar os cinco passos para fechar qualquer negócio, eu não falei um, dois ou dez negócios; aplicando esses cinco passos, você fechará qualquer negócio que queira. Vamos lá:

- 1) abordagem;**
- 2) sondagem;**
- 3) argumento;**
- 4) contorno de objeções;**
- 5) encantamento.**

O que são esses cinco passos? Eu os inventei? Não, ninguém inventa nada, você vai articulando e criando metodologias, ou *drivers* mentais.

Para ajudar você a lembrar, use a sua mão. O dedo polegar será a abordagem, o “Oi” da sua negociação. O dedo indicador será a sondagem, o “Tudo bem?”. O dedo do meio será o argumento, ou, como eu chamo, o “Tô não” na negociação. O dedo anelar será o contorno de objeções, ou você pode chamar de “Tá sim”. E por último, o dedo mindinho será o encantamento, ou, como gosto de chamar, “É NOIX”.

Na hora da negociação, coloque a sua mão no bolso e já vá articulando os dedos, para você não esquecer, sempre na ordem:

- **Oi (abordagem)**
- **Tudo bem? (sondagem)**
- **“Tô não” (argumento)**
- **“Tá sim” (contorno de objeção)**
- **“É noix”! (encantamento)**

Dessa forma, fica mais fácil de lembrar e não correr o risco de querer ir logo para o encantamento. Você não pode ir logo mordendo, tem que respeitar as fases e não pode pular. **Existe uma diferença entre pressa e velocidade**, e isso definirá sua rapidez. Pressa é pular etapas, o apressado sabe fazer isso. Por exemplo, o apressado faz as coisas correndo e não as faz direito. O veloz já se adianta, ele sabe do processo, é mais cauteloso, porém é mais rápido porque ele é eficaz. Rapidez não tem nada a ver com pressa, o apressado vai perder no mínimo 10% da vida dele, é um falso eficiente e tem a vida toda bagunçada.

Em um negócio você não pode ter pressa, se tiver, atrapalhará a negociação, você precisa apenas ter velocidade. E para ter velocidade, precisará respeitar o processo, que é bater em uma tecla de cada vez, ou seja, dar um passo após o outro.

O que são esses passos?

- Abordagem – Aproxime-se da pessoa com cortesia. Receba-a com um sorriso, trate-a bem, seja educado e gentil.
- Sondagem – Examine a pessoa através de perguntas, no entanto, não são quaisquer questões, faça as perguntas certas. Vou te ensinar isso ainda neste livro.
- Argumento – Isso é o que manda no negócio, se você começar argumentando, já vá direto no argumento mais forte. Existe também o contra-argumento, e precisamos dele para o próximo passo. Se a pessoa abriu a boca, você já pode ir para a próxima fase.
- Contorno de objeções – Esse contorno é pegar a matéria-prima,

o contra-argumento ou objeção e contornar, para vocês entrem em um acordo.

- Encantamento – É aqui que você tem a recompra. Não acontece no momento que passa o cartão, mas sim quando você enxerta na pessoa o desejo de querer voltar.

Você não precisa ficar procurando, desesperadamente, por clientes ou compradores, o que realmente precisa é conseguir superfãs, assim eles sempre voltam.

“QUEM FAZ SUPERNEGÓCIOS TEM SUPERFÃS E TERMINA COM *É NOIX*.”

TAREFA

No dia de hoje exercite-se em negociar, já falei que somente fazendo tarefas você irá fixar este conteúdo. Eu sei que vai achar isso bobo, igual tarefa de terceira série, mas, por favor, não ignore esta fase de fixação.

1. No desenho da mão, escreva os 5 passos de uma negociação.

2. Ligue para um amigo e explique para ele as 3 fases da negociação (cordeiro, macaco e leão).

3. Avalie a última negociação que você fez e escreva aqui 2 erros que cometeu.

4. Com o que você aprendeu hoje, quais as ações que deveria ter usado para melhorar sua última negociação? (Abordagem, Sondagem, Argumentação, Contorno de Objeções e Encantamento) Por quê?

5. Identifique os 5 maiores sabotadores de suas negociações.

1)

2)

3) _____

4) _____

5) _____

6. Crie uma tarefa para cada um dos sabotadores e destrua esses comportamentos ainda hoje!

7. Faça uma negociação usando os 5 pontos (Abordagem, Sondagem, Argumentação, Contorno de Objeções e Encantamento) e avalie com nota de 0 a 10 o seu processo.

Licenciado para:

**CAPITALIZAR FAZ
VOCÊ SER QUEM
VOCÊ QUISE.**

CAPÍTULO 20

CAPITALIZAÇÃO

Tire o máximo de proveito

Já está ficando doido com as tarefas? Elas são simples, porém você precisará delas para se posicionar, pois irão fazer você colher maiores resultados.

Você já deve ter escutado a história do coqueiro e, assim como eu, achou muito interessante e também bastante parecida com a nossa vida. Mesmo assim, vamos relembrar: o coqueiro precisa de água, calcário e sal; contudo, mais do que isso, ele precisa que o seu fruto seja colhido. Caso não aconteça, ele simplesmente para de dar. Você precisa colher o fruto que o coqueiro lhe oferece.

Você aprendeu na escassez a conseguir as coisas, a ter coisas, só que isso está errado. Precisa aprender também a usufruir do que tem, se você tentar guardar e não usar, a escassez irá bloquear o nascimento de novos frutos.

“UM COQUEIRO CHEGA A PRODUZIR 400 COCOS, SÓ QUE TEM UM PROBLEMA, SE NÃO FOREM COLHIDOS, DARÁ APENAS 80.”

Esta forma de capitalização que vou ensinar eu aprendi em uma companhia em que trabalhei, na qual eu gerava altos resultados, no entanto, era sempre repreendido.

O ovo da pata é maior do que o da galinha, entretanto, em vendas, o da galinha é bem superior. Você já se perguntou por quê? É simples. Embora o ovo seja menor e o ânus da galinha seja mais largo, quando ela vai pôr, faz muito barulho, sai gritando adoidado, ou seja, ela capitaliza na hora de botar o ovo. Já a pata, mesmo tendo o ovo gigante, quando vai pôr, permanece calada.

Essa é a diferença entre elas. Todo mundo sabe quando a galinha botou ovo, e o dela parece que se torna o mais vendido e desejado, é como se nele estivesse carimbado o símbolo de alguém que sabe vender o que está fazendo. Se você observar qual das duas realmente sofre, perceberá que a pata sente mais desconforto, no entanto, é a galinha que se aproveita da situação e “mete o barulho no mundo”.

Qual lição podemos tirar dessa história? Precisamos aprender a capitalizar igual a galinha. Só não seja galinha, mas capitalize como uma.

Eu aprendi a fazer isso desde cedo e fazia nas áreas em que eu trabalhava, através de faixas, escrevendo assim: *“Nesta área aqui 25% das pessoas são promovidas em um ano”*. Então, eu começava a estimular as pessoas a baterem os resultados para que em um ano elas não estivessem mais ali. Uma em quatro pessoas era promovida e ganhava mais. Foi dessa forma que a área que eu cuidava virou base de transferência para as outras áreas, eu instigava as pessoas, mas também tinha uma faixa capitalizando. E como 25% das pessoas eram promovidas, em cada fileira de quatro pessoas, uma era promovida até o ano seguinte.

Começou a virar o maior celeiro de transferência, o maior paiol de recrutamento e seleção. Eu treinava as pessoas para passarem nas

provas e darem o seu melhor. E por que você deve fazer isso tudo? **Porque quando as pessoas querem vencer na vida, elas dão bons resultados. Você capitaliza o crescimento delas e os resultados virão para você.**

O que é capitalizar? É tirar o máximo de proveito. Capitalizar a vida é viver de forma extraordinária, como eu costumo dizer: “*Viva a sua vida adoidado*”, você tem um 1.250.200 horas de vida, então curta todas essas horas.

Eu sei que você está caçando dinheiro, mas não dará conta de gastá-lo sem capitalizar todas as oportunidades que tem hoje. Entenda: você não ganha maturidade para aguentar pressão. Por isso, capitalize todos os momentos.

Não deixe dinheiro parado nenhum dia sequer, em conta alguma. Não deixe recurso disponível sem ganhar rendimento, ou em aplicações erradas, ou ouça conselhos de quem não entende nada de dinheiro.

E como você vai capitalizar? Aparecer é uma forma de capitalizar, de se conectar. Você vai em um evento e vê quem tem os códigos, então vá direto na pessoa, isso é capitalizar os eventos. Tudo o que você for fazer lá é para capitalizar.

Se você soubesse que existem várias fontes de renda dentro de si, porém você não capitaliza, choraria uns três dias, e não seria pelo dinheiro, mas por estar sendo um trouxa na Terra.

A capitalização pode acontecer da seguinte forma: eu acabo de conhecer uma pessoa que veio à minha empresa trocar uma ideia, eu a levo dentro de uma sala, gravo um *podcast* com ela e extraio o que ela tem de melhor. Isso é uma forma de capitalizar a presença das pessoas.

Outro exemplo: se você escreveu um livro, ele pode se tornar um curso *on-line*, com isso você capitaliza, utilizando o mesmo conteúdo. Faz uma *live* e já capitaliza, transformando-a em um livro ou em uma apostila, que depois pode se tornar um curso.

Você também pode capitalizar suas palestras, tirando um “*nutella*” delas, que são esses vídeos que você vê de um minuto nas redes sociais. Eu faço dessa forma, no meio da minha palestra eu capitalizo, faço um *banner* e já me divirto com isso. Pego um livro físico e transformo em digital, são muitas opções. Você só precisa entender que pode fazer diversas coisas, estar sempre capitalizando, as possibilidades são infinitas.

Imagine que você é o Sol e tem um satélite a sua volta, todas as coisas têm que se conectar a você. O capitalismo não é ruim, cada um pode fazer o que quiser.

Quer capitalizar? Comece a fazer as coisas que ninguém faz. Você gosta de lavar vasilha? Ninguém gosta e eu gosto. Mas por quê? Porque eu gosto de fazer aquilo que ninguém gosta. Quando você faz isso, fica supervalorizado em qualquer ambiente. **Não importa onde você esteja, coloque-se à disposição rápido.** Se você sabe que tem algo que ninguém gosta de fazer, vá lá e faça, assim você terá mais valor que qualquer outro nos lugares. Isso é capitalizar o seu valor.

TAREFA

1. Você tem alguma restrição com o termo capitalização? Se sim, qual? Inimigo identificado é alvo abatido, crie tarefas para remover essas crenças limitantes.

2. Você capitaliza no anúncio do resultado (galinha) ou você capitaliza no resultado (pata)? Exemplifique qual a sua maneira de capitalização.

3. Crie 3 novas estratégias para capitalização na sua empresa ou em sua casa. Exemplo: faixa que eu usava na companhia em que trabalhei.

4. Conecte-se a 3 pessoas que são exemplos de capitalização e aprenda a capitalizar com elas.

5. Escolha 3 pessoas para ensinar sobre capitalização e remover crenças limitantes delas. Lembre-se, este transbordo gera fixação de conteúdo.

6. Você faz o que todo mundo não gosta de fazer? Os que fazem o que ninguém gosta de fazer têm ótimas oportunidades de capitalização. Faça algo que você não gosta de fazer e descreva o resultado da capitalização.

7. Absorva hoje o conteúdo de pelo menos 3 pessoas. Pode ser virtual ou pessoal. Uma forma muito usada hoje em dia são os *stories* do *Instagram*. Aprenda a usar para absorver conteúdo e capitalizar em vez de cuidar da vida dos outros.

Licença para:

**NÃO VIVA SÓ DE UMA
FONTE DE RENDA,
MULTIPLIQUE.**

CAPÍTULO 21

OS CESTOS

Divida seus tesouros

Você já deve ter ouvido falar: “Não pode deixar os ovos da galinha no mesmo cesto”. Não pode mesmo, se vier o lobo mau, ele pega todos os ovos e acabou. Em 2015, eu liderei um grupo de empresários *top* industriários da moda, multimilionários. Vendiam, 20, 30, 40 milhões de faturamento, no entanto, eles só tinham esse como principal negócio, e isso foi a pior burrice que cometeram. Sabe o que aconteceu? A maioria deles foi à falência, sobreviveram, apenas, aqueles que tinham outras fontes de renda.

“JAMAIS SE DEVE OPERAR EM UM SÓ NEGÓCIO, VIVER DE UMA ÚNICA FONTE DE RENDA.”

Diversas empresas quebraram com a greve dos caminhoneiros em 2018, aviões que não levantavam voo porque o combustível não chegava, eu lembro, inclusive, que morreram milhões de frangos nas granjas, por falta de alimentação.

Você pode operar em qualquer mercado, desde que não opere em um só, isso é o *slogan* do Jorge Paulo Lema, o homem mais rico do Brasil, **“Opere em mercados diversificados”**.

Existem três cestos de investimentos, os três *tops* são: o cesto **imobiliário**, que já falei anteriormente; o cesto de **negócio ou empresa**; e o cesto de **ideias**.

Lembre que um negócio não é necessariamente uma empresa e que você só deve investir em negócios disruptivos. Além disso, nunca injete dinheiro para aumentar vendas, porque se o seu negócio não está crescendo, já é um sinal de que não pode colocar dinheiro.

E por último, o cesto de ideias, que é a minha paixão, pelo que realmente sou fascinado. Gosto de entrar em projetos para aquisição de novas ideias. Agora as *startups* estão na moda, se você nunca ouviu falar, pesquise a respeito. Existem pessoas de 17 anos que têm ideias “unicórnios”, ideias que quando começam a rodar são vendidas no mínimo por 30 milhões. Daí eu pergunto? Onde eles arrumaram essas ideias?

Tem muita aceleradora de *startup*, e é um lugar violento para você investir dinheiro, claro que às vezes pode não dar certo, porque está cheio de sonhador. E sabemos que ideia sem ação não vale nada, ideia para mim é igual a sêmen no ar, não fecunda depois que foi para o ar, já não germina mais.

Ideia já tem que sair conectada com ação, para produção, senão perde completamente a função; como semente na fôrnalha, se a ideia é boa demais, já tem que estar no fogo, matar a semente. A semente precisa morrer biologicamente, é um processo de explosão, é a germinação. A semente no fogo é a sua ideia, se não colocar em ação não vale nada, não germina.

Então qual é a parada? Você precisa ter cestos para dividir sua fonte de renda, quebrou um mercado, tem que ter outros. Dentre aqueles confeccionistas que falei, os únicos que sobreviveram haviam feito exatamente isto, dividido em cestos diferentes, eles apostaram em outras fontes de

renda, outros negócios. A maior parte tinha fazenda, só que sem instrução, daí queriam salvar o negócio favorito deles e vendiam carretas de boi.

Quando um negócio está quebrando, torna-se um incinerador de dinheiro, por esse motivo, você não pode colocar mais dinheiro nele, tem que fazer *downsize*.

Qualquer negócio, para não quebrar, é preciso fazer *downsize*. Mas o que é isso? Diminuição de tamanho. Você pode fazer na sua empresa, na vida, em uma sociedade, em qualquer lugar. Essa é uma das melhores coisas para se fazer na Terra.

Se você dividir esses cestos, jamais ficará preocupado, se der uma “treta” em um negócio, o outro vai operar.

Um investimento que muitas pessoas próximas a mim gostam de ter é posto de gasolina, porque é algo que não para nunca. Mas, se você tiver só isso e houver uma greve, igual a que tivemos dos caminhoneiros em 2018, você fica travado, porque greve trava geral. Então, nunca dependa de uma coisa só.

Tenha pelo menos três fontes de renda. A insatisfação positiva é algo fabuloso. Para mim, algo que nunca está bom é a renda. Claro que você não pode ter 19 rendas ativas, por exemplo, você não dá conta, por isso é preciso ter rendas passivas. Aprenda que se for renda ativa, ela precisa de um prazo para acabar, ou dê um jeito de transformá-la em passiva, descentralize o poder para não ficar doido.

Na tarefa, você escolherá os cestos em que irá colocar o seu dinheiro. Quando eu era trabalhador, meu cestinho era assim: consórcio e poupança são lugares para poupar. Mas hoje a poupança não serve mais para isso, pois não consegue ao menos bater a inflação. Portanto, não vale a pena mexer com poupança atualmente.

Diversifique não só onde colocará o seu dinheiro como também de onde irá captá-lo. Porque se estiver tudo em um só canal, você quebra e depois vai ficar contando história. Não esqueça: separe os cestos.

TAREFA

1. Quantas fontes de renda você tem hoje?

2. Quais 3 custos de negócios nos quais você gostaria de empreender?

3. Como fazer um *downsizing*?

4. Estude no mínimo 30 min sobre *startup* e cite as 3 de que você mais gostou e nas quais investiria seu dinheiro.

5. Descubra e entenda o que é MVP.

6. Faça um MVP da primeira ideia que você tiver e execute-a!

7. Quantos livros de finanças você já leu? Comece pelo menos 1 hoje e faça uma diversificação de seus investimentos.

**SEUS BENS SÃO
TESOUROS.
QUANTOS TESOUROS
VOCÊ TEM?**

CAPÍTULO 22

COMO GERAR PATRIMÔNIO

Você é consumidor?

Se você quer gerar patrimônio, a primeira coisa a fazer é deixar de ser consumidor. Abandone a prática de consumir tudo o que vê pela frente, faça o seu dinheiro pular da fila de consumo, para produzir renda e voltar para gerar patrimônio.

O que é e como gerar patrimônio?

Algumas pessoas têm medo, até têm o dinheiro, mas não sabem fazer nada com ele. Determinadas coisas que você não aprendeu a fazer ainda é porque não se conectou com pessoas que sabem fazer. Por isso as tarefas aqui e o estudo, eles abrem a sua mente para um novo canal de percepção, para você de fato ficar observando coisas. Por exemplo, esses dias eu me conectei com uma galera de *dropshipping*, apesar de não ser um negócio que me inspira, eu fiquei de careta. Homens novos, de 19 anos, fazendo 500 mil por mês e aprenderam tudo na internet.

Para gerar patrimônio hoje é necessário TEC, tecnologia. TEC é tudo que for tecnológico, ela alcança as pessoas de forma mais rápida, esses negócios tradicionais estão em queda, o varejo estava caindo 5% todo ano, antes da pandemia da covid-19. Os que estão crescendo é porque estão usando a tecnologia a seu favor, o *on-line* crescia 10% a

cada ano. Depois da pandemia, esse crescimento saltou para 17,5% em 2021. Hoje só dá para fazer bilhão com tecnologia, os caras à moda antiga não vão fazer, podem esquecer.

Como gerar patrimônio? Não gastando dinheiro com coisas que vão entrar em depreciação, em deságio.

Para gerar patrimônio, você precisa saber como fazer isso mais rápido, o que é possível através da tecnologia, pois ela tem um tráfego de dados gigante. Vou dar um exemplo de como construir um patrimônio mais rápido, eu descobri que fundo imobiliário, no Brasil, acabou de bater um número histórico, um milhão de CPFs. A galera já aprendeu, não tem dinheiro para comprar imóvel, investe em fundo imobiliário. Não fica rico, mas é uma forma de investir.

O melhor negócio do planeta chama-se loteamento, nunca vi igual, se você não tem dinheiro, comece com *networking*, trabalhe de graça, se envolva com os caras, só para ouvir o que eles estão falando e aprenda o máximo. Assim, quando você tiver as suas primeiras percepções de renda, que dê para entrar, nem que você compre uma pequena parte, entre. Estou indo para o meu segundo loteamento e eu estou muito animado, aprendi muito sobre esse tipo de investimento, já conheço muita coisa, inclusive a respeito das documentações.

E se engana quem pensou que eu entrei no primeiro para ganhar mais dinheiro, definitivamente esse não foi o motivo, mas sim para ter *know-how*. Com loteamento você pode ganhar até 100 vezes o valor, é assustador.

O próximo modo de conseguir patrimônio é através de leilão, pois você consegue comprar com até 60% de desconto. No caso da construção, você compra com 50% de desconto. Meta a cara nesse ramo e se essa não for a sua área, conecte-se com quem entende do assunto. Outra forma é comprar tudo com dinheiro. Comprando à vista, você tem até 30% de desconto com o mercado do jeito que está, e é uma grana.

Financiamentos eu não indico, só se for subsidiado, se não for, não vale a pena, claro que há exceções, se o negócio pagar a prestação com o próprio aluguel, aí vale. Não faz sentido mexer com financiamento, porque ele pode chegar até duas vezes o valor do imóvel.

A dica que eu dou é, se você tem uma casa, venda ou compre-a com uma carta de consórcio, saque o dinheiro e coloque nas “pistas” para usar. Mesmo que você não more na casa, alugue-a para pagar a prestação. A prestação de um imóvel de um milhão, por exemplo, está em torno de 6 mil reais, em vez de você morar em uma casa que não lhe dá renda, faça o dinheiro trabalhar e ganhar para você, com o lucro você paga a prestação. **Todo dinheiro tem que pular para renda e depois voltar para o consumo.**

Você que é trabalhador, aprendeu a ser consumido “full time”, todo dinheiro que entra, você coloca no incinerador e derrete.

Para que esse tanto de patrimônio? Para você viver bem, para ganhar moral, para chegar nos lugares e ter consciência, para quando falar que vai investir, não afinar.

TAREFA

1. Quais são as novas áreas de tecnologia e internet que você precisa conhecer?

2. Como transformar o seu negócio para ficar mais tecnológico hoje?

3. Participe de um evento sobre tecnologia. Dica: consulte o SEBRAE da sua cidade.

4. Estude sobre loteamento para aprender o *know-how* (saber como) desse mercado.

5. Cite 3 maneiras de gerar patrimônio elencadas nesta aula.

6. Escreva o nome de 5 pessoas com quem você se conectou neste último mês e indique o patrimônio de cada uma delas.

PESSOAS	PATRIMÔNIO

7. Escreva o nome de 3 pessoas a quem você ensinou durante este último mês. Compartilhe com elas um conteúdo sobre tecnologia e promova um *mastermind*.

Licenciado para:

**NÃO FOQUE EM
GANHAR BONS
SALÁRIOS, FOQUE
EM TER BONS
LUCROS.**

CAPÍTULO 23

RENDAS PASSIVAS

Colha o fruto que você tem

Cada dedo da sua mão indica algo: o polegar é o salário, o indicador é o lucro, o dedo médio é o patrimônio, o dedo anelar é a renda passiva e o mindinho ou dedo mínimo é a renda eterna.

Coloque uma coisa na sua cabeça, esses são cinco canais de captação de recursos. Existem pessoas que vivem de trabalho, mas quem vive de lucro pode “enfiar o dedo” onde quiser porque manda.

O que é lucro? Receita menos despesa. Aproximadamente, será o que sobra dessa equação.

É óbvio que tem mais a contribuição, no entanto, você não sabe disso porque ainda não faz DRE e talvez você nem seja um empresário. Embora eu conheça diversos empresários que não sabem o que é DRE (demonstrativo de resultado de exercício), o que é uma pena, pois isso é essencial para poder calcular a margem de contribuição. Existem mais coisas envolvidas, mas, a grosso modo, a diferença entre a receita e a despesa é o seu lucro.

“O SALÁRIO É INIMIGO DO LUCRO. TODO TRABALHADOR É INIMIGO DO LUCRO.”

Se você é dono de uma empresa, provavelmente, tem pelo menos um funcionário que mereça um salário *top*. Mas se você está focado no lucro, jamais atribuirá isso a ele, você vai distribuir para quem faz parte do lucro, quem tem ideia e toca o terror na Terra.

Toda empresa tem que fazer o lucro ser inimigo do salário. Na real, dá para pagar salário de R\$ 20.000,00 ou R\$ 30.000,00 para um monte de gente, só que se paga de R\$ 3.000,00, por quê? Porque o salário é inimigo do lucro.

“NÃO FOCHE EM GANHAR BONS SALÁRIOS, FOCHE EM TER BONS LUCROS.”

Salário tem teto, lucro não tem. Com o lucro você pode escalar e “arregaçar”. Você não precisa de uma empresa para ter lucro, você só precisa ter negócio. Empreendimentos e negócios não são empresas, coloque isso na sua cabeça.

A participação de um *royalty* não é uma empresa, eu mesmo recebi 1,9 milhão de *royalty* de um produto pelo qual eu não fiz nada, é só um *royalty*, não é uma empresa minha. Tem gente que acha que todo negócio é uma empresa constituída.

É bom ter a sua empresa para você poder tocar o terror, mas você tem que focar no lucro. Se quer fazer caridade, não mexa com negócios, trabalhe com ONGs; melhor ainda, que tal você mexer com um bom negócio e tirar uma parte do lucro e mandar para uma ONG?

Algumas pessoas falam: *“Eu vou ajudar com o que eu tenho de melhor”*.

O que você tem de melhor é prosperar, se você tem lucro, aplica o dinheiro onde quiser. É muito melhor.

“Ah, mas dizem que melhor é o servir, por isso eu vou limpar o chão.” Na verdade, o que mais serve é aquele que tem uma companhia com 500 funcionários e que abençoa 500 famílias. Esse é o que melhor serve, vamos destravar essas mentiras que colocaram na sua cabeça.

Se você tem patrimônio, tem casas e elas só dão despesas, iguais às do Johnny Depp, você vai quebrar. Se não conhece a história dele, dê uma pesquisada e vai perceber que não adianta apenas ter dinheiro. Johnny Depp foi um dos atores mais bem pagos na era dele, ganhou milhões com aqueles filmes da trilogia *Piratas do Caribe*, só que não criou rendas passivas com o dinheiro, tudo o que ele ganhava “chumbava” em patrimônio com alto custo operacional.

Deixe-me contar um segredo: ganhou dinheiro de lucro ou de trabalho, compre patrimônio e coloque-o para trabalhar e gerar renda para se manter. Você precisa ter receitas que cubram as suas despesas.

O sonho de todo brasileiro é ter uma casa própria, não compre, esse sonho está errado. Pegue o dinheiro da casa, aplique-o e, com o lucro, você vai pagar a prestação de um consórcio, para no futuro comprar essa casa. Por que isso? Lutar a vida inteira para comprar um patrimônio que não vai lhe dar lucro é furada, vai fazer você viver para bancá-lo.

Por exemplo, se o valor do patrimônio for um milhão, aplicando esse dinheiro, ele vai render 10 mil por mês, com esse valor, você paga a prestação do consórcio. Agora, se você colocar um milhão na casa, ela só vai gerar uma despesa mensal. Se você ainda não comprou, pegue o dinheiro e aplique, com o lucro mínimo de 1% você paga a prestação do consórcio, que vai ser em torno de 5 mil reais, e ainda

vão sobrar 5 mil para fazer outra coisa. Você consegue comprar duas casas com o dinheiro de uma, porque você transformou esse dinheiro em um ativo, esse ativo é recuperável e você ainda consegue bancar a sua vida.

Tem um povo bobo demais, que pega os ativos e começa a destruí-los. Ativos não se destroem. **Lembra que só as fêmeas conseguem multiplicar?**

Mais adiante tem uma lista de renda passiva na sua tarefa, leia e comece a estudar todas, escolha cinco para aperfeiçoar, teste três e comece uma. Dentre elas, tem a renda eterna, a mais importante, que é investir em gente.

“RENDA ETERNA É AMIZADE COM DEUS, POR ISSO INVISTA NAS PESSOAS. SE VOCÊ FICAR RICO, PRODUZIRÁ RIQUEZA E TODA RIQUEZA TEM PROPÓSITO.”

TAREFA

1. Você é um assalariado? Crie 3 ideias para sair dessa condição. Coloque uma data para “matar” essas ideias.

__/_/_/___	__/_/_/___	__/_/_/___

2. $L = R - D$ (Lucro = Receita – Despesa). O que você precisa para ter lucro? Desenvolva uma nova estratégia para capitalização de lucro no seu negócio ou em sua casa.

3. Desenhe na mão, identificando os canais de captação de recursos (salário, lucro, patrimônio, renda passiva e renda eterna) e identifique o nível em que você está.

4. Pesquise e compreenda estas 5 modalidades, eleja as 3 melhores e escolha 1 para atuar:

1. Fundos Imobiliários
2. Ações
3. Contratos futuros e mercado de derivativos
4. Aluguéis
5. Infoprodutos

5. Pesquise sobre a vida do *Jhonny Depp* e liste 3 aprendizados retirados dela.

6. Qual fórmula você tem utilizado para calcular suas despesas?

A. ☐ $\text{Receita} - \text{despesa} = \text{investimento}$

B. ☒ $\text{Receita} - \text{investimento} = \text{despesa}.$

7. Identifique e execute um plano de ação em cima da fórmula identificada.

8. Você possui alguma renda passiva? Crie pelo menos 1 estratégia para transformar 1 renda sua em forma passiva, isto é, sem que você precise colocar a mão. Lembre-se: renda passiva é quando você recebe um valor pelo qual não empenhou nenhum esforço.

Licenciado para:

**NEM SEMPRE O QUE
TODO MUNDO FAZ É
AQUILO QUE PRECISA
SER FEITO.**

INVESTIMENTOS

Licenciado para:



CAPÍTULO 24

ONDE EU NÃO COMEÇARIA INVESTINDO

Não entre em desuso

Estamos chegando ao fim deste livro, e cada fim é um novo começo, é uma virada de página, é um resultado alcançado. Eu vou lhe apresentar uma mentalidade, e se você não concordar, não tem problema, siga com o que você acha. A tecnologia, a inovação e a disrupção são muito fortes, por isso pare de viajar e perceba que existem facilidades para você prosperar mais rápido.

Por exemplo, no ramo da pecuária, se você fosse investir em bois, eu daria três opções: a primeira seria o boi Nelore, que é um boi tradicional, aquele branco bonito; a segunda seria o Tabapuã, que é um boi parecido com o Nelore, mas sem os chifres; e a terceira opção seria o boi Montana, que é aquele marrom, baixote, das canelas curtas. Provavelmente você iria preferir o Nelore porque é o que a maioria escolheria, portanto, segundo seu ponto de vista, ele seria a melhor opção.

No entanto, você não pode optar por algo só porque a maioria está optando. O ideal é estudar as variantes, para saber onde você terá um resultado mais rápido.

Eu não começaria investindo em coisas que precisam de estoque grande. Estoque precisa de espaço físico, e este está cada vez mais caro. Eu daria preferência para coisas *on demand*, que eu faço por demanda ou entrego por demanda.

Por exemplo, se você fabrica roupas, pode ter um estoque gigantesco e ir acabando com ele ao longo do tempo e pode ainda ter um estoque reduzido. Você também tem a opção de tirar pedido, mandar fabricar e entregar, nesse caso pode até terceirizar para ir mais rápido. Um estoque pode ser dividido em três tipos: gigante, razoável e sem estoque, sendo que “sem estoque” é o melhor de todos.

Cuidado! Para mim, dinheiro de estoque fede! Ele demora a voltar para o circuito, por isso, esse é um negócio no qual eu não investiria de jeito nenhum. Outra coisa em que eu não investiria é em negócio que tem muita gente. Jeff Bezos tem uma frase que diz: **“Se uma equipe não pode ser alimentada por duas pizzas, ela é grande demais para discutir ideias”**.

Para você que acha exagero, vou voltar na empresa de Telecomunicações em que trabalhei, quando liderava 1100 pessoas. Quando os portugueses compraram parte da empresa, eles chegaram e me perguntaram: *“Quantos analistas você tem?”* Respondi: *“Dezesseis”*. Então, eles anotaram no caderno assim: *“A partir da nossa gestão, esse executivo só terá um analista”*. Quando eu questionei, eles responderam: *“Tudo o que eles fazem dá para fazer por sistema”*.

Confesso que eu olhava para os portugueses e achava que não sabiam nada, porque a gente sempre fez piadas com eles. Posso te falar? Os caras são “feras”. Eles “passaram o rodo na companhia”, tinha gente demais para fazer as mesmas coisas, e tudo isso porque não tínhamos um sistema poderoso para fazer.

Eu também não investiria em um negócio que não tem sistema, sem ele você não consegue escalar e, para um negócio crescer, é preciso escalar. Se for muito manual, você também não pode investir, pode até ser a maior empresa do mundo, se estiver focada em conceitos tradicionais e antigos, vai entrar em desuso.

O maior exemplo disso é a Kodak, ela foi uma das maiores indústrias de inovação no mundo. Enquanto Thomas Edison inventou a câmera cinematográfica, George Eastman inventou o filme fotográfico. Um engenheiro que trabalhava na Kodak inventou a máquina digital, porém a família Eastman não o deixou mostrar para ninguém e, quando o negócio explodiu, eles não surfaram na onda da própria invenção.

“NINGUÉM É DONO DE IDEIA, VOCÊ PRECISA COLOCÁ-LAS PARA FORA, PARA O MUNDO. MAS, INFELIZMENTE, AS PESSOAS PREFEREM GUARDÁ-LAS PARA SI.”

A Blockbuster era a maior locadora do mundo e quebrou. A Kodak, a maior empresa de inovação do mundo, principalmente em filme fotográfico, também quebrou. Eles esconderam a máquina digital porque faturavam bilhões com filmes e com o líquido de revelação de imagem hospitalar, além disso, não queriam mexer com nada digital. Eles não acompanharam o processo e, por isso, os bilhões que ganhavam antes não ganham mais e ainda perderam seu espaço.

“NÃO GUARDE AS SUAS IDEIAS, ELAS SÓ TÊM VALOR QUANDO SÃO EXECUTADAS, E NADA MELHOR DO QUE SER VOCÊ O EXECUTOR.”

Outro investimento pelo qual eu não começaria seria em coisas burocráticas, aquelas que têm baixo lucro e precisam girar uma “roda gigante” para ver o retorno, como é o caso da cadeia alimentícia. É algo muito bom, mas o lucro é baixo. Eu conheço uma distribuidora, a maior do Brasil, que entrega para quase todos os supermercados e eles ficam com apenas 1% de lucro, só que, como são bilhões de faturamento, acaba compensando. Contudo, torna-se muito arriscado, se algo der errado, você quebra porque tem apenas 1% de lucro.

Caso eu não tenha sido claro o bastante: **EU NÃO COMEÇARIA INVESTINDO EM COISAS TRADICIONAIS.** Por quê? A pronta-entrega está caindo 5% todo ano, que são lojas físicas, já as vendas digitais em lojas *on-line* estão crescendo 10% a cada ano. O que você acha?

Mas entenda, isso não quer dizer que você está proibido de investir no que eu não investiria. Não é isso. Mas você pode começar a observar que as pessoas não querem mais esse tipo de negócio. E **VOCÊ TEM QUE ACOMPANHAR O CRESCIMENTO.**

Essas são as minhas dicas para você começar a abrir o seu bloco de investimentos, por isso expliquei em que eu não começaria investindo. E aí, você vai investir? Se eu fosse você, pegava os macetes de todos os investimentos, fazia as tarefas e acabava com esse medinho de investir.

TAREFA

- 1. Encontre e liste 3 empresas que não trabalham com estoque físico.

2. Liste 3 empresas que trabalham com um efetivo bem reduzido e escreva com quantas pessoas elas trabalham.

3. Identifique 1 empresa que não trabalha com sistema hoje e cite 3 deficiências dela.

4. Identifique uma empresa que tem um giro muito alto para gerar lucro e cite 3 características.

5. Escolha uma ideia que você tem e faça um orçamento mínimo provável para executá-la. Lembre-se, ideia não tem dono, e sucesso é somente para quem executa.

6. Pesquise na internet e cite 1 aprendizado para cada uma das empresas abaixo:

a) Kodak

b) Blackberry

c) Xerox

7. Diante das 6 tarefas anteriores, qual a primeira ação que você vai tomar na sua empresa ou qual você não vai tomar? Crie um plano de ação com tudo que você aprendeu nessa aula e aplique em seu projeto.

Licenciado para:

**VOCÊ PERDE DEMAIS
EM NÃO COLOCAR
PARA FORA O QUE
VOCÊ SABE.**

CAPÍTULO 25

OS 10 NEGÓCIOS MAIS PROMISSORES

Start no seu cérebro

Existem vários negócios promissores, nos quais eu tenho certeza de que você seria bem-sucedido, porém, quero apresentar aqui os 10 mais rentáveis, na minha opinião.

1. *Dropshipping* – tornou-se uma febre. E eu vou lhe dar uma dica: não interessa o que você acha, o que realmente importa é que se você estudar e entender sobre tráfego na internet e sobre *dropshipping*, isso vai virar uma realidade na sua vida, será o seu negócio.

Você monta uma loja virtual, não precisa de estoque, ficar juntando produto. Você faz a venda, vai buscar o produto e depois manda entregar. É um bom negócio para quem gosta de ficar em casa e ainda ganhar um bom dinheiro, tem menino bobo que ganha 250 a 500 mil reais todo mês.

Um dos participantes do Método IP abriu o jogo e falou para todos que quando começou, tinha apenas mil reais no cartão de crédito. Investiu em capinhas de celular e, com o tempo, faturou meio milhão de reais. Não é fácil, precisa

entender de tráfico. Mas, sem dúvida, esse é um dos negócios mais poderosos que você pode fazer.

Tivemos um encontro de *mastermind* em Alphaville, os caras pagaram R\$ 15.000,00 para ficar quatro dias aprendendo sobre *dropshipping*, todos eles já estavam operando. Em seguida, vários deles vieram participar do Método IP e eu pude aprender um pouco mais com eles. Esse é um dos negócios que eu coloquei na fila para entrar, confesso que não tenho tanta energia para trabalhar com isso, até porque eu tenho ganhos maiores em outras áreas, mas é um negócio que me inspira a colocar alguém comigo para trabalharmos juntos.

2. Infoproduto – é um negócio que eu tenho e sempre faço 7 dígitos. Esse é um negócio no qual você pode faturar muito. Em um evento de *networking* que trouxemos o Gary Vee, um cara nos falou que faturou 13,5 milhões no mês.

Entenda, se você tem conteúdo, precisa documentar, gravar ou picotá-lo. Você perde demais em não colocar para fora o que sabe.

Então você fala: “Ah, Pablo, mas eu não sei nada disso”. É só estudar, uai. Engraçado que na faculdade você não vai aprender nada disso, porque lá vão ensinar você a ser trabalhador e eu estou ensinando-o a ser livre. Mas, para ser livre, você tem que treinar, senão morre. Se eu tirar você da fazenda de escravos, ou lá do feudalismo, e mandar para o deserto, para a selva, você morre. E quer saber por quê? Porque você não sabe o que fazer com a liberdade.

3. Pregão *on-line* – eu tenho parceiros que já me propuseram meio a meio, e eu topei ficar com o financeiro por 60% para mim e 40% para eles. Fechei negócio, mas vou contar o que me fez entrar. O cara tinha vendido R\$ 200.000,00 de resma de Chamex: ele havia comprado a R\$ 9,00 e vendeu por R\$ 13,35.

Diante desse volume todo, ficamos com um lucro líquido de R\$ 41.000,00, já pagando todos os impostos.

Olha como é a parada, você faz um *dropshipping* para gerar um valor de saque, coloca esse valor no pregão *on-line*, o que vai lhe gerar mais dinheiro para colocar no seu infoproduto e assim vai.

4. Marketing digital – algo com o que você pode ganhar de 3 a 5 mil da sua casa. Eu tenho uma equipe que faz isso e tem muito mercado.

Hoje é um dos lugares que atrai a maior audiência. Marketing digital é infinito, você pode ser e fazer o que quiser.

5. Moedas digitais – confesso que eu nunca entrei, mas tenho muitos amigos que trabalham com isso. Tem gente que em apenas um dia consegue alavancar 20, 30, 40, 50 mil reais. Já vi pessoas investirem somente 1 real em criptomoeda, e hoje esse valor transformou-se em 1 milhão. Da mesma forma, vi pessoas que investiram 1 milhão e, uma semana depois, tinham apenas 600 mil.

Moeda digital é um negócio que precisa ser estudado, e se você tem interesse, uma dica é estudar arbitragem. Comprar e vender moeda todo dia. Se você estudar arbitragem de compra e venda de moeda diária, não precisa ficar com medo da virada do dia, porque você sempre vende e aplica em outro fundo.

6. Leilão – o tradicional mesmo, no qual você pode comprar carro, imóvel, lote da Receita Federal. E eu vou dar para você um macete novo que aprendi: existe um galpão, chamado Universal do Reino de Deus, que recebe muitas ofertas de pessoas que

doam casas, carros, bens e tudo mais. Liga para esse galpão, fala que tem dinheiro e pergunta o que eles têm para vender. É bem simples e eles vendem a preço de banana para transformar em oferta e se desfazer das doações. E não vai achando que é maldade, porque eles vão vender para qualquer pessoa. Fica em paz.

7. Compra e venda – tudo o que você puder comprar para vender compre do Paraguai ou da China, e se vender um pouco abaixo do mercado, ganhará mais dinheiro.
8. Bolsa de Valores – este é só para quem estuda, não se fica rico na Bolsa, a não ser por uma “cagada” igual a do Magazine Luiza.
9. Franquia – algumas chegam a te dar 5% ao mês.
10. *Mastermind* – você pode ganhar dinheiro para pagar a sua vida, é só ter conteúdo e *networking*.

Estude, pelo menos por cinco minutos, cada um desses negócios e veja o que vai despertar em você. Dos dez, você reduz para cinco, e dos cinco você testa três, desses três, você vai efetivar pelo menos um desses negócios.

Atenção: não dá para entrar em todos, eu estou dando opções nas quais vejo pessoas prosperando além do normal.

TAREFA

Agora que você aprendeu que pode fazer todas as coisas (inclusive aquelas que você não gostava!), escolha 7 itens dos temas abaixo propostos, pesquise, estude e discorra por 20 minutos sobre eles, na internet ou com pessoas que dominam tal assunto.

1. *Dropshipping*
2. Infoprodutos

3. Pregão *on-line*
4. Marketing Digital
5. Moedas digitais (criptomoedas)
6. Leilão
7. Compra e Venda
8. B3 (Mercado financeiro)
9. Franquias
10. *Mastermind*.

Licenciado para:

**CRÉDITO BOM É
AQUELE QUE TE FAZ
CRESCER.**

CAPÍTULO 26

DÍVIDAS SÃO BOAS

Você ganha ou aprende

Existem dois tipos de dívidas, as duas são boas. A primeira é de consumo, ela é boa para mostrar que você é um otário na vida; já a segunda é de alavancagem, de crescimento, e é necessário que você faça isso. Você vive em um país do crédito e precisa aproveitar esse movimento, mas nunca para consumo, para não acabar provando, através de um extrato, o quanto você é trouxa na Terra.

Talvez você tenha sido ensinado desde pequeno a não gostar de dívidas de jeito nenhum, mas, acredite em mim, os grandes e megaempresários que eu conheço entraram em uma rota de endividamento.

O país mais rico do mundo é também o maior devedor. Em 2016, o mundo gerou de PIB 76 trilhões de dólares; enquanto, de dívida, foram gerados 275 trilhões de dólares.

“DÍVIDA É IGUAL A CRÉDITO, POR ISSO, NÃO USE PARA CONSUMO, MAS PARA ALAVANCAGEM E CRESCIMENTO.”

Pare de olhar para dívida como se ela fosse um demônio, mas se ela for de consumo, vai esgotar todo o seu suor. O engraçado é que quem mais gosta de fazer dívidas de consumo, geralmente, é o trabalhador. Quando eu ouço alguém falar, “sou trabalhador”, é o mesmo que se escutasse, “sou consumidor”, porque trabalho é igual a consumo. As pessoas querem um salário para bancar o consumo delas, é o sonho de quase todo brasileiro. **Sabia que só 1% das pessoas no país ganha mais de 13 mil reais por mês?**

Todas as pessoas que cresceram financeiramente já passaram por um momento de endividamento, pois você precisa ter crédito para entrar nas pistas. Raríssimos os casos de alguém que cresce sem endividar-se.

Conheço gente que entrou na empresa com R\$ 10.000,00 do cheque especial, assim dá para entrar, se for para produzir dívida de alavancagem, para crescimento, não tenha medo. Faça as contas, obviamente, pois juro de 1% é o fim do mundo. Raríssimos negócios conseguem pagar juro de 1%. Para de dar bobeira, cai para dentro de dívida que vai te dar alavancagem. É melhor crescer devagar, nunca tenha pressa, **quem tem pressa acaba pulando as etapas, mas a aceleração faz você chegar mais rápido.**

Não tenha medo de dívida, parece que você é desonesto quando tem, mas não é. Existe diferença de dívida vincenda e dívida vencida, não se pode cobrar uma dívida vincenda, porque ela ainda não venceu. Agora, dívida vencida, já era.

“AS DÍVIDAS SÃO NECESSÁRIAS EM UM PAÍS QUE TEM CRÉDITO ABERTO.”

Se você tem cartão de crédito e paga certinho, não consegue negociar, tem que deixar atrasar, existem esses códigos. Pare de usar cartão de crédito para comprar coisas que não precisa, ou para agra-

dar pessoas de que você não gosta. Faça seu uso para alavancagem, aprenda esse código que você prospera “rapidão”.

TAREFA

- 1. Pesquise e compare 3 taxas de empréstimo. Escreva aqui o que mais lhe chamou atenção nelas.

- 2. Mude seu olhar e comece a enxergar dívida como crédito. Lembre-se de que consumo é diferente de necessidade, agora liste 10 tipos de dívidas de consumo e crie um plano de ação para cada uma delas.

DÍVIDAS DE CONSUMO									

PLANO DE AÇÃO									

3. Como transformar suas dívidas de consumo em dívidas para alavancar crescimento?

4. Pesquise a história de pelo menos um empreendedor de sucesso que começou pegando dinheiro emprestado.

5. Hipoteticamente falando, se você conseguir pegar dinheiro emprestado a uma taxa de 0,5% e, aplicando-o, conseguir um investimento com retorno de 0,8%, por qual motivo você não tomaria dinheiro emprestado com a chance de lucrar 0,3% ao mês?

6. Faça uma revisão e verifique se todas as suas contas bancárias estão indo bem e se não estão com taxas abusivas.

Licenciado para:

**SE VOCÊ NÃO QUER
DIVIDIR O LUCRO,
NÃO QUEIRA
TAMBÉM DIVIDIR O
PREJUÍZO.**

CAPÍTULO 27

SOCIEDADE E FALTA DE RECURSOS

Não tem a ver com dinheiro

Não escolha um sócio por causa do dinheiro que ele tem, esse é o pior negócio que você pode fazer. Quando for escolher alguém para o seu empreendimento, que tenha só o dinheiro, é melhor você colocá-lo na participação temporária, então pague os juros a ele, e não o deixa ter voz ativa ou participação no contrato social; caso contrário, você vai pirar.

A todos aqueles que vêm atrás de mim, e percebo que só querem o meu dinheiro porque eu tenho umas pratas para colocar nos negócios, eu falo: “Não adianta me pedir isso, você só quer dinheiro e eu não sou um banco”. Eu quero ter algo diferente, e se a pessoa não tem isso a me oferecer, o meu dinheiro também não serve para ela.

Por que ter sócio? Porque, como eu falei anteriormente, existem pessoas que têm dinheiro e não têm ideia. É o povo mais ralé, mas são também esses que o “mercado” mais valoriza, chamados de “o povo do dinheiro”. Eu não valorizo gente de dinheiro, porque a maioria deles tratará você como dinheiro.

“ALGUMAS PESSOAS TÊM IDEIAS E NÃO TÊM DINHEIRO; OUTRAS TÊM IDEIAS E DINHEIRO; E AINDA EXISTEM AQUELAS QUE TÊM IDEIAS, DINHEIRO E EXECUÇÃO.”

Se você é o tipo de pessoa que tem ideia, dinheiro e execução, chegará aonde quiser, não precisará de sócio para nada. Contrate sempre as pessoas apropriadas para executarem os seus planos e está tudo certo.

No Brasil, as pessoas têm essa mania de sociedade para dividir a “quebradeira”. Houve algum dia na sua vida em que você acordou e falou assim: *“Nossa, estou com um lucro tão exorbitante, estou precisando de um sócio para dividir meu lucro”*. Ninguém nunca acordou pensando nisso, é uma insegurança da sociedade. É óbvio que algumas configurações empresariais precisam de sociedade. A pergunta é: Você faz sociedade pensando em dividir o lucro ou o prejuízo?

Pare de ficar dando bobeira na vida, você vai começar a ser a pessoa da ideia, a fazer as tarefas, ser executor, explorar, entrar no ciclo de criatividade. Dinheiro é consequência, nunca tenha um sócio que só tenha dinheiro, porque senão você vai virar escravo desse cara.

Crie diferenciação. O que esse sócio tem de diferente de você? Porque se ele tiver só uma coisa que não faça tanta diferenciação assim, é melhor pagar alguém para fazer.

No começo dos seus empreendimentos, você pode terceirizar alguns serviços, não adianta colocar pessoas por dinheiro. **A cada dez sócios que colocam pessoas nessas condições, sete se arrependem e não funcionam como sociedade.**

“PARA TER UMA SOCIEDADE, OS SÓCIOS PRECISAM TER OS MESMOS PRINCÍPIOS E OS MESMOS VALORES.”

Na sociedade, alguém tem que ter responsabilidade no negócio, ser o porta-voz. Por isso não existe meio a meio, sociedade tem que ser pelo menos 51% para um e 49% para outro. Evite colocar muita gente nos negócios, coloque parceiros, algumas pessoas que possam agregar, que ganhem comissão, mas evite muitos sócios.

Quando chamar um sócio? Quando tiver diferenciação, você precisa de pessoas que tenham coisas que você não tenha.

Se eu trilhar nessa ótica de diferenciação, vou colocar pessoas que alavancarão o negócio. Eu, por exemplo, me recuso a entrar em qualquer negócio ao qual eu não tenha algo a oferecer além do dinheiro. Quando eu vejo que a pessoa só quer o dinheiro, eu sei que ela é apenas uma pessoa gananciosa.

Posso colocar a minha esposa como sócia? Claro, é o melhor negócio do mundo. Posso emancipar meu filho para colocá-lo no negócio? Sim, quando você não precisar de ideia, de recurso e de nada, você pode colocar a família.

“Pablo, o que você acha de fazer sociedade com o meu amigo de infância?” Saia dessa. Não mexa com isso, eles sempre vão querer controlar você, vão pegar você como se fosse bobo, falando que você não era assim etc. Saia desse povo. Amigo de infância é para sair de perto mesmo.

Sociedade com irmão funciona? 98% das companhias no Brasil são familiares. O problema é que sócio familiar tem um defeito gigante, ele não toca a área dele, mas quer ficar opinando na sua.

Empresa familiar só funciona se for profissionalizada.

Não toque em assunto de empresa em casa, e na empresa, cada um tem que respeitar a cartilha do outro. Em vez de todos terem ideias, coloque uma pessoa para ser o líder, nem que seja temporário, uma presidência, gestão ou coordenação temporária, e faz um *job rotation*.

É melhor ter ideia, recurso e ser fazedor. VÁ FAZER AS TAREFAS!

TAREFA

1. O que o seu sócio faz que você não faz? Caso ainda não tenha sócio, mentalize pessoas que fazem aquilo que você não consegue fazer.

2. Crie diferenciação com as 3 pessoas mais próximas de você e quais são as virtudes de cada uma.

VOÇÊ	PESSOA 1	VOÇÊ	PESSOA 2	VOÇÊ	PESSOA 3
VIRTUDES					

3. Liste 3 pessoas que possivelmente seriam seus sócios e chame-as para tomar um café.

4. Identifique os pontos fortes de uma empresa familiar de sucesso.

5. Você já fez sociedade com alguém somente por causa do recurso financeiro? O que você tirou de aprendizado dessa situação?

6. Ideia, recurso e execução. Qual a porcentagem de cada um deles você tem? Crie uma tarefa para aprimorar cada item.

Ideia - ____ %

Recurso - ____ %

Execução - ____ %

7. Qual a dívida interna do Brasil e dos EUA? Como os grandes países, empresas e times de futebol lucram sendo tão endividados?

8. Leia o livro: *Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas*, de Dale Carnegie.

**VOCÊ TEM DUAS
OPÇÕES: OU VOCÊ
FORNECE, OU
CONSOME.**

CAPÍTULO 28

INTERNET

O maior investimento

Você é viciado em internet, se você parar de “cheirar” esse negócio e começar a “entregar”, terá resultado. **A internet é um dos maiores investimentos que você pode fazer na sua vida.**

Eu bati meu primeiro milhão sem usar a internet, mas, depois que comecei a usar, consegui multiplicar esse milhão algumas vezes.

A internet é o terror na Terra. Eric Smithson, do Google, disse que em dez anos a internet vai deixar de existir, e ele falou isso há uns 3 anos. Como assim? Ela vai deixar de existir quando todos os aparelhos eletrônicos tiverem o IP (Internet Protocol).

Existia uma máscara de rede chamada IPV4, ela era limitada, se a gente não tivesse evoluído, não conseguiria colocar todos os aparelhos na internet. Existe relógio que já tem IP, tênis da Adidas, várias geladeiras têm IP e já pedem a comida sozinhas. Com o IPV6, resolveram colocar tudo com IP.

Quando conectar com todo mundo, a internet acaba, pois vai ser igual ao ar que você respira.

Ninguém fica falando: “*Ah, o ar!*” As pessoas simplesmente respiram. Aguardem, pois a internet não vai mais existir, nós sequer falaremos dela, vai ser como o ar que a gente respira.

A internet é uma droga, ou você é usuário ou é fornecedor, ou seja, ou fornece o conteúdo ou consome.

Uma dica para você prosperar é parar de seguir esse tanto de gente, siga 100 pessoas no máximo. Alguns estudos falam que você tem capacidade para ter somente 150 amizades, e eu sugiro que você não tenha nenhum amigo no seu Instagram. Se chorou com isso é porque você é consumidor. Eu não sigo minha mãe, meus parentes, a não ser pessoas que dão resultados que estou procurando e que ainda não tenho. Toda semana eu reciclo, você que me segue lá pode conferir, só tem 100 e toda semana eu troco.

Certo dia, me falaram que eu só seguia amigo famoso, não é verdade, deixei de seguir vários amigos famosos, quando eles descobrem ficam com raiva, mas eu uso o Instagram para rentabilizar, para gerar recurso.

Hoje, 80% das pessoas que estão na internet têm rede social, e a pergunta é: será que todas estão gerando algum valor?

Não adianta querer publicar para vender, publique para gerar relacionamento com as pessoas, elas vão pirar em você. Não queira agradar ninguém, seja você, faça do seu jeito, e quem gosta do seu estilo vai procurá-lo, as pessoas chegarão até você de qualquer jeito.

Entre 2020 e 2021, a internet cresceu 1.114%, que crescimento foi esse?! Enquanto vendas a pronta-entrega estão caindo 5% ao ano, vendas *on-line* crescem 10%. Esse povo está louco. **Na verdade, louco é você que ainda não ganha dinheiro com a internet.**

Um dos principais investimentos que você pode fazer é gerar valor na internet. Rede social é o terror, o povo não sai disso, no Brasil, as pessoas estão passando em média 4 horas na frente do celular. E você aí sem nada para vender!

Eu tenho vários produtos milionários na internet, como eu faço isso? Gerando valor. Você precisa investir! Eu já cheguei a colocar mais de R\$ 300.000,00 em operações gratuitas que fiz na internet, e meu retorno foram os cursos que vendi. Você precisa gerar valor e não vem me falar que não tem dinheiro, porque no começo eu também não tinha. Falava o que eu queria, e achava que não ia dar em nada, só que você começa a virar o terror, porque você cria relacionamento, internet é exatamente isto, relacionamento.

“INTERNET É AUTENTICIDADE.”

As pessoas ganham dinheiro na internet desde 1990, e você não ganha em 2020? Você só consome, pois apenas fica seguindo os outros, rindo de piada e outras coisas. Se você souber, rentabiliza até a piada.

Como pegar a internet como investimento? Foca em relacionamento, rede social, ninguém quer saber de produto, foca em histórias reais, é nisso que as pessoas estão interessadas.

Se você me perguntar quanto tempo você deveria investir nisso, eu falaria que metade do seu tempo em rede social, pois é onde as pessoas estão. Elas vão assistir televisão com o celular na mão, pela primeira vez na vida, o celular tem mais audiência do que a televisão.

Um dos focos que eu quero que você entenda é esse, pois se você pegar tudo que eu ensinei a respeito de mercado imobiliário e não entender de internet, seu mercado vai ser fraco.

Você precisa ter a internet na sua mão, porque a maioria ainda não domina e as pessoas que começarem a dominar primeiro irão explodir.

Você pode dominar a internet vendendo produto, quase todas as opções que dei para você investir estão relacionadas com a internet.

E ela vai acabar, no entanto, até isso acontecer, o que você ganhará?

Lembrando: acabar significa tudo estar conectado através de um IP, tudo na rede. RESPIRANDO A INTERNET.

O que me admira muito é você, na era mais poderosa da informação, não estar ganhando nada com a internet, e não ganha porque não sabe do potencial.

Se hoje, com tudo que eu entendo, com 80% dos meus investimentos em mercado imobiliário, eu fosse começar do zero, com certeza começaria com a internet, ela é o terror. As pessoas sentem raiva porque você não tem nada para vender a elas.

Que dia você vai acabar com essa palhaçada? Chegou a hora de ganhar dinheiro com essa “droga”.

TAREFA

1. Você até ontem era usuário ou produtor na internet?

2. Quantos % a internet cresceu de 2010 para cá?

3. Pesquise, segundo a ONU, quantos % da população mundial já estão conectados à internet?

4. Desafio você a gerar conteúdo na internet. Seja simples! Apenas compartilhe o que aprendeu no seu dia e você verá como isso agregará na vida das outras pessoas de forma natural. Sugiro utilizar o Instagram e o Facebook para isso.

5. Estude e escreva a média do tempo gasto na internet e nas redes sociais pelo brasileiro.

6. Limite seu tempo gasto nas suas redes sociais e revise as pessoas que você segue. Seja um consumidor consciente e disciplinado.

7. Compartilhe as estatísticas e os aprendizados dessa aula com alguém. Que tal tomar café com uma pessoa e transbordarem sobre o tema?

Licenciado para

**VOCÊ MORA NA
TERRA, VEIO DA
TERRA, A MELHOR
COISA É INVESTIR
EM TERRA.**

CAPÍTULO 29

MERCADO IMOBILIÁRIO

Você sabia que a terra tem poder?

Todas as pessoas que eu conheço que prosperam em um negócio sacam o dinheiro desse negócio e levam para o mercado imobiliário. Oitenta por cento dos meus recursos estão nesse mercado.

E por que imobiliário?

Se você virar a sua cabeça para a esquerda, verá imóvel; se virar para a direita, verá uma construção, que também é um imóvel, ou seja, tudo é imóvel. Enquanto o planeta se chamar Terra, a coisa mais valorizada vai ser a terra, por isso o nome é este: planeta Terra.

**“QUANDO VOCÊ ENTENDER O PODER QUE A TERRA TEM,
INVESTIRÁ TUDO O QUE TEM EM TERRA.”**

Tem até um ditado antigo, que eu não gosto muito de usar, que diz assim: *“Quem compra terra nunca erra”*. Isso é relativo, claro, porque

se você comprar uma terra com problema na documentação, por exemplo, com certeza você errou.

Você precisa entender alguns aspectos a respeito de mercado imobiliário, dentro dele tem a compra e a venda, tem a construção civil, o aluguel, o leilão. Existem várias opções, mas vou falar apenas de uma: a construção.

Hoje a construção representa 6% do PIB do país, só perde para o agronegócio, não sei se você sabe, mas a maior indústria do país é o agronegócio. Toda a indústria do país gera 760 bilhões por semestre, que totalizam 1,5 trilhão de faturamento. A construção civil fica em segundo lugar, e agora está tendo uma leve sinalização de alta.

Na construção, você nunca perde, vai pagar o custo e sempre dobra na venda.

O que se deve aprender na construção civil é que você tem que construir rápido. Durante esses dias, eu estava em contato com um sócio de um loteamento, que estava me oferecendo outro em Brasília. Ele me ofereceu um bom preço, porém eu disse que tinha que vender em um ano para compensar o investimento, até porque ele já estava ganhando em cima de mim. São 300 chácaras e talvez eu entre nesse negócio, contudo, antes farei uma proposta para entrar de forma que eu ganhe com a latência do tempo. **Este é o único problema do mercado imobiliário, o tempo.**

Eu estou construindo uma torre com setenta sócios, tivemos um problema no começo e vai levar mais tempo do que o normal, o investimento não vai ser do jeito que tínhamos calculado. É uma torre de 80 milhões de reais, e está com dois anos de atraso para entregar. Dobramos o dinheiro? Sim. Só que se você dobra o dinheiro e a latência do tempo, então acaba não compensando tanto.

“APRENDA: COLOCOU O DINHEIRO LÁ? TEM QUE TER RETORNO RÁPIDO.”

Dinheiro parado não rende, por isso precisa ser rápido, esse é o segredo.

No mercado imobiliário, eu tenho dinheiro de aluguel, porém ele só me traz problemas, e para evitar esse “enchimento de saco”, passei para uma imobiliária cuidar de tudo. Diminuem os problemas mas também o retorno financeiro, pois a imobiliária terá um percentual desses aluguéis, resumindo, é um dinheiro que eu não quero, não vale a pena.

Temos a opção de aluguel, de construção e de loteamento; qual é a melhor? Sem dúvidas, loteamento. Nele, se a pessoa comprou e precisou parar de pagar, ela precisa devolver o lote a você, ou seja, você não perde e ainda ganha. Se você quiser entrar nesse negócio, é só fazer *networking*, depois que acerta a veia, já era.

Você precisa pensar grande e parar de pensar por hora. Entenda: enquanto você investir para vender a sua vida POR HORA, você nunca entrará em empreendimentos grandes.

Enquanto você continuar nessa besteira de investir em poupança, renda fixa e tudo mais, você não vai crescer. A SELIC, esse ano, estava a 9%, já houve ano que ela foi 45%, em 1999, agora acabou a renda fixa. Poupança é uma ré do universo.

Mercado imobiliário é o que faz você ir para frente, mas você precisa comprar abaixo do preço de mercado, tem que estar em área de expansão e tem que ter um objetivo de renda rápida.

Se você quiser comprar um condomínio fechado, vai ter que ficar pagando aluguel; se não estiver expandindo, não é um bom negócio. Tem gente que se apressa e compra na planta, isso não quer dizer nada, você deve querer saber a latência.

“QUESTÃO DE TERRA TEM QUE TER LATÊNCIA.”

Há várias áreas nas quais você pode investir. Depois que eu comecei a me posicionar no Instagram, surgiram oportunidades incríveis, são umas “doiduras” que vão aparecendo, e você precisa estar preparado. Por isso você deve fazer estas “bombas” de tarefas, assim, você vai arrebentar seu cérebro e entender que dá para reinar na Terra e comprar coisas que jamais imaginou um dia.

O mercado imobiliário é o todo, é o que sustenta tudo. Eu fico vendo várias torres sendo construídas, todos os dias, eu moro em Alphaville, São Paulo, e todo dia tem uma torre nova subindo. Não existe esse negócio de crise, ela afeta só quem tem problema emocional, pois o negócio não para.

Mesmo que a balança fique em *déficit*, mesmo que alguém opere em prejuízo, o jogo não para e eles continuam construindo, porque na construção não interessa o prejuízo, interessa é que está gerando cada vez mais patrimônio. Empresas de forma fiscal fazem isso, operam em prejuízo mas aumentam em patrimônio.

Faça as tarefas e estude sobre alguém, sobre construção civil, loteamento e tudo que é imobiliário.

TAREFA

1. Quantos % do PIB do Brasil estão relacionados à construção civil?

2. Pesquise na internet a estimativa de crescimento do setor para 2020 e para os próximos 5 anos.

3. Estude 20 minutos por dia, durante esta semana, sobre aquisição de imóvel através de leilão.

4. Pesquise no site do Banco Central (<https://www.bcb.gov.br>) qual era a taxa SELIC em 1999 e tire suas próprias conclusões sobre a cultura da poupança no Brasil.

5. O lucro se ganha é na compra! Pesquise imóveis de pessoas que estão desesperadas querendo vender, por exemplo:

A. Pessoa que se divorciou e quer vender rápido.

B. Pessoa que quer mudar para o exterior.

C. Pessoa que quer vender rápido para pagar dívida.

D. Estude sobre o CUB (Custo Unitário Básico) da construção civil e compare o preço de construção com o preço de venda.

6. Visite um corretor imobiliário sem compromisso, faça no mínimo 5 perguntas e aprenda com ele.

**MULTI-HABILIDADES
+ MULTIRRENDAS =
MULTIMILHÃO.**

GERANDO RENDA

Licenciado para:



CAPÍTULO 30

DIVIDA OS OVOS

A famosa Bolsa de Valores tem o nome de B3, Brasil Bolsa Balcão. Várias empresas de renome, nacionais e algumas internacionais, que operam no Brasil estão na Bolsa. Poucas pessoas entendem e muitas confessam ter medo da Bolsa de Valores. Cinquenta por cento das pessoas, quando entrevistadas a respeito do porquê não investem na Bolsa, respondem que não sabem o que é.

“O FATO DE VOCÊ NÃO SABER SÓ IRÁ ATRAPALHAR A SUA PRÓPRIA VIDA, E NÃO A BOLSA.”

Pela primeira vez, a Bolsa registrou um milhão de CPFs no Brasil, cresceu 38% no último ano, foi um crescimento exponencial. O engraçado é que se você pesquisar *BITCOINS*, perceberá que eles têm cinco milhões de CPFs cadastrados, no entanto, a maioria dessas pessoas entendem menos de *BITCOINS* do que da Bolsa, e mesmo assim continuam investindo neles.

Isso é um sério problema, além de não estudarem, as pessoas querem dinheiro rápido. A Bolsa não oferece dinheiro rápido, se você

estudar um pouco sobre investimentos, entenderá que as perdas fazem parte, mas, se tiver paciência, que é o código master do investidor, você verá as suas recuperações e com isso o seu crescimento.

Se você me perguntar se vale a pena investir na Bolsa, vou responder que esse não é o lugar para ficar rico, apesar de ter visto pessoas que ficaram. Porém, isso acontece apenas com 1% da população, os mesmos 1% que também ficariam ricos fora da Bolsa. Caso você se profissionalize e entenda o movimento da Bolsa, conseguirá fazer parte desse 1%. Essas são as suas chances.

Não quero desanimar você, apenas quero que você caia na real. **A Bolsa é o lugar de distribuir ovos em cestas diferentes**, não deixe todo o seu patrimônio em uma única empresa, todo o seu dinheiro em um único banco, em uma ação ou em um derivativo, não interessa qual, o que importa é que você precisa dividir.

“DIVIDA OS CAPITAIS DA EMPRESA, O SEU PESSOAL E O DA FAMÍLIA.”

Você precisa colocar capital em vários lugares para ter rendas diferentes e, se por acaso quebrar em uma, terá as outras para segurar o “tranco”.

Nós temos um perfil cultural de quem não confia na Bolsa. Sete por cento da população acha muito arriscado, porém, existem operações que são simples de você ganhar. Essa semana, meu mentor mandou uma mensagem falando que viu um ótimo investimento na Bolsa, nesse, tanto ganhávamos se ela aumentasse, como se caísse. Teríamos lucro até sobre o risco da queda. Isso é uma verdadeira loucura!

Existem coisas malucas na Bolsa, tem derivativo que em um dia paga 15%, 20%, no outro perde. Por isso você precisa estudar, e estudar muito, com dedicação, para não correr o risco perder dinheiro. Não estou querendo colocar medo em você, só estou falando a verdade; eu não quero que você seja idiota na vida, a ponto de entrar em uma coisa que não faz sentido.

Cinquenta por cento das famílias americanas aplicam o dinheiro na Bolsa, na Europa, esse número ultrapassa os 70%. Já aqui no Brasil, como não temos uma cultura de investimento, essa porcentagem chega a ser ridícula. A nossa cultura é a velha BALELA DE CONSUMO.

Os americanos consomem da própria renda, aqueles que consomem do salário são idiotas. Se você recebe um salário e já o “torra” todo, não vai poder parar de trabalhar nunca.

Estude a Bolsa, se você é preguiçoso para ler, assista a vídeos no YouTube, lá tem muito conteúdo fácil de se aprender. Você irá perceber que não precisará de muito para começar a investir na Bolsa, com apenas R\$ 30,00 por exemplo, poderá dar os seus primeiros passos.

Faça as tarefas, elas são ambiência, musculatura para desenvolver, destravar você. Se fizer isso todos os dias, sua musculatura irá se fortalecer cada vez mais.

O B3 – BRASIL BOLSA BALCÃO – é um instrumento poderoso que regula o mercado. Nós atingimos agora, pela primeira vez na história, depois desse novo governo, a marca de 100 mil, porque a confiabilidade do Brasil explodiu.

O Brasil está em austeridade e por isso estamos recuperando o fluxo de caixa do governo.

TAREFA

1. Estude 15 min por dia sobre a B3 e o mercado financeiro em geral.

2. Pesquise e escreva sobre a diferença entre Análise Fundamentalista e Análise Técnica.

3. Absorva o conteúdo do livro *O investidor inteligente*, de Benjamin Graham, estude através de livros, *audiobooks* ou vídeos na internet. Anote o que aprendeu de mais importante.

4. Conecte-se a um assessor de investimento ou um escritório de investimentos para tirar todas suas dúvidas e siga 3 pessoas nas redes sociais, que geram esse conteúdo gratuitamente.

5. Crie uma conta em uma corretora e assista a todos os vídeos educacionais. Para fins educacionais, eu recomendaria a Rico, pois nela tem uma aba muito interessante sobre os primeiros passos na Bolsa.

6. Feita a tarefa 5, marque aqui qual seu perfil de investidor:

- a. ☐ Conservador
b. ☐ Moderador
c. ☐ Arrojado.

Licenciado para:



PLATAFORMA
INTERNACIONAL