

A TEORIA DO 10 PRA 1

O Poder em Suas mãos



Autor:
GABRIEL CHAN

**A Teoria do 10
pra 1
O poder em suas
mãos**

**Autor: Gabriel
Chan.**

Índice

Créditos___04

Prefácio___05

CAPÍTULO 1: Você não é pobre, você nasceu pobre e foi ensinado a aceitar isso!___08

CAPÍTULO 2: Por que teoria do 10 pra 1?___36

CAPÍTULO 3: Por onde eu devo começar?___56

CAPÍTULO 4: Estratégia/Plano de Ação___67

CAPÍTULO 5: Disciplina!___81

CAPÍTULO 6: Você tem uma caneta?___95

CAPÍTULO 7: Método (Economia) "T.E.D."___111

CAPÍTULO 8: FUJA DOS ESTEREÓTIPOS!___140

CAPÍTULO 9: Faça uma coisa de cada vez!___151

CAPÍTULO 10: O PODER DA GRATIDÃO...___160

Créditos

Agradecimento especial à:

Minha mãe, Ana Alves de Oliveira, por ter estado do meu lado me ajudando e me apoiando a minha vida toda.

Minha querida e amada esposa Kayth Rodrigues Siqueira, pelo apoio desde o início desta obra e por ser um verdadeiro anjo na minha vida.

Ao meu grande amigo de infância Rafael Cavalcante Ferro (Capista: Rafael Ferro), que além de me apoiar em boa parte da minha vida, ainda fez a arte desta capa (Genial inclusive! RS).

E gostaria de fazer um agradecimento também à todas as pessoas que de alguma forma me atrapalharam no passado ou pelo menos tentaram, pois sem os erros que cometi e as decepções que passei, eu não saberia nada do que sei e do que escrevi neste livro também.

Agradeço principalmente à VOCÊ leitor pelo voto de confiança em comprar a minha obra. Espero que goste!

Prefácio

Olá! Eu sou o Gabriel, dedico esse livro exclusivamente a você, leitor, já que me deu a honra de tentar iluminar as suas ideias.

Sobre ficar rico (a), já lhe adianto que, esta obra não é uma promessa vazia de enriquecimento rápido, ou uma introdução a venda de algum curso.

A intenção é despertar o “sangue nos olhos” desse tigre empreendedor que há anos dorme dentro do seu peito, como se você não tivesse “fome de poder”.

Você deve estar pensando aí “Ah! Mas dinheiro não é tudo”, “Mas dinheiro não traz felicidade”, ou até mesmo, “Prefiro continuar pobre, porém trabalhador e honrado”.

Sabe? Há muitas mentiras usando as roupas da verdade há séculos, em sua maior parte, impostas por pessoas de instituições que não vou citar no livro, pra não cair as vendas.

Mas no geral, existem muitas “crenças limitantes” que foram criadas, tratadas e até mesmo, muito bem lapidadas para se passarem por verdades absolutas e te aprisionar no “é o que dá pra fazer” e em dívidas que vão atravessar sua vida inteira.

Não! Eu não sou um “coach” de negócios e nem semelhante orientador (Picareta! Desculpem-me) despreparado.

Eu estou aqui escrevendo essa obra com base em meus estudos e experiências pessoais, coisas que aprendi em cursos, estudos autodidatas, trabalho prático, entre outras fontes de conhecimento as quais eu tive acesso.

Como assim “crenças limitantes”?

É simples! Você, assim como eu e a maioria de nós, fomos ensinados desde o seio familiar que “O dinheiro é a raiz de todo o mal”, “O dinheiro não traz felicidade”, “Só preciso do suficiente para viver”, entre muitas outras babaquices dessas.

Mas permita-me perguntar:

O que é o “mal” pra você? O que é a “felicidade” para você? O que é “viver” pra você?

Poder pagar uma boa escola, curso ou faculdade para os seus filhos é “mal”?

Precisar esmolar ou pedir dinheiro emprestado para ter o essencial é “felicidade” pra você?

Você realmente acredita que não poder comemorar um grande evento na família ou enterrar um ente querido que veio a falecer com dignidade, é “viver”?

Se você respondeu com um “sim” alguma dessas perguntas, pelo amor de Deus, dê esse livro para alguém que realmente queira mudar de vida!

Lendo a minha obra, eu espero que você se decida a ser dono da sua vida e do seu destino.

Enfim, minha intenção aqui é pura e simplesmente te dar um “passo a passo” de como você PODE ficar rico.

Assim como qualquer coisa nessa vida, não vai ser uma jornada fácil, mas, com certeza, será bastante gratificante quando você alcançar os resultados desejados.

Claro! Dependerá principalmente de sua “autodisciplina”, seu conhecimento, seus planos de ação e da sua resistência às quedas. Isso sim lhe fará rico (a). o livro funcionará como uma espécie de “guia” para eliminar as crenças que lhe fizeram “prisioneiros” de si mesmos e de suas condições de berço e ambiente.

Você que está lendo este livro até agora, é o escolhido pelo universo para “quebrar a maldição” da pobreza na sua família e não somente “ter” mas para poder “dar” a vida dos sonhos para si mesmo e para a sua família. (Se assim o desejar...)

Desejo do fundo de meu coração que Deus os abençoe bastante e a todas as suas famílias, ontem, hoje e sempre!

Despeçam-se da pobreza e vamos ficar ricos!

Boa leitura a todos e podem aguardar as novidades nas próximas obras!

CAPÍTULO 1: Você não é pobre, você nasceu pobre e foi ensinado a aceitar isso!

Uma das coisas mais desagradáveis que acontece na casa da maioria de nós é, falar sobre dinheiro e a falta que ele faz, não é mesmo?

Esse fenômeno é tão comum quanto beber um copo de água quando se tem sede, mas por que isso ocorre?

Vamos explicar!!!

Quando nascemos em uma família financeiramente pobre, conhecemos (a maioria de nós, pelo menos) histórias de lutas, renúncias, sofrimentos e perdas primeiro. Na infância, essas histórias não nos abalam tanto, pois não compreendemos perfeitamente o que está acontecendo ao nosso redor e apenas brincamos e sonhamos com coisas que quando “ficarmos grandes”, nós teremos.

Na infância, nós queremos ser astronautas, jogadores de futebol, bailarinas, modelos, artistas, policiais, enfim... Na infância nós queremos abraçar o mundo.

Mas os adultos que nos cercam já desejaram essas

coisas também e não conseguiram, eles se matam de trabalhar, brigam e discutem, murmuram e se abandonam por não ter dinheiro.

Com o tempo nós vamos crescendo, assistindo a esse “circo de horrores” e começando a achar normal ouvir frases do tipo:

“Você acha que eu tô cagando dinheiro?”

“Não temos dinheiro para você poder fazer esse curso agora.” “Dinheiro não nasce em árvores.”

“Se você quer ter dinheiro, trabalhe duro.”

Entre muitas outras frases “desmotivacionais” como estas.

Parece que estou falando um monte de bobagens, por outro lado, se fizermos um estudo bem raso (o mais básico o possível mesmo!) sobre PNL (Programação Neuro-Linguística), veremos que essas e muitas outras frases de efeito contra o dinheiro foram propositalmente e covardemente inseridas no subconsciente da maioria da população com a única intenção de minguar os nossos sonhos e expectativas de vida abundante e próspera.

Quem nunca ouviu aquela frase que diz...

“Você nasceu pobre, vai morrer pobre! Não adianta querer ser o que você não é!”

Há um erro de altíssima gravidade nessa frase, e já te conto isso...

As nossas famílias, muitas vezes sofreram muito antes de nós por falta de dinheiro, mas não querem mudar de vida. A explicação está nas mentes dessas pessoas, na forma como elas foram ensinadas a pensar pelas próprias famílias, pela escola e até mesmo pela igreja. Vou retornar no assunto anterior antes de explicar essas conexões..

“Você nasceu pobre...”. Lembra dessa frase? Vou explicar agora!

Essa frase é uma maldição fortíssima que “familiares e amigos” rogam sobre nós todos os dias sem nem menos ter noção da barbaridade que estão nos falando.

Quando alguém profere tão “baixas” palavras, conscientemente nós as ignoramos, mas inconscientemente essas palavras ficam enraizadas nas nossas mentes, lutando para que cheguemos a desistir. Nós não as esquecemos!

O problema não é elas ficarem “pairando” na nossa mente, o problema realmente começa quando cometemos erros que nos impedem de alcançar o resultado esperado. É nessa hora que tudo o que ouvimos ganha força.

Isso por que, enquanto tudo dá certo, essas

palavras não nos ofendem por que, temos certeza de estamos no controle. Quando algo dá errado e perdemos o controle, essas mesmas palavras ganham força pior que nessa hora, nós entramos no estado de confusão mental, popularmente conhecido como DÚVIDA.

Quando entramos no estado de dúvida, acabamos dando razão para pessoas que duvidaram de nós, não por elas terem alguma razão, mas por que começamos a duvidar de nós mesmos.

Ou seja, para garantir a evolução financeira, precisamos sim, nos afastar de pessoas com um “linguajar negativo”, pois elas amaldiçoam não as nossas ações, mas as nossas mentes para que entremos em dúvida sobre nós mesmos quando erramos.

Nesse caso, devemos nos afastar de qualquer pessoa que negative boas ideias sobre o dinheiro.

Isso não quer dizer que você deve parar de falar com amigos e família permanentemente. Quer dizer apenas que, quando o assunto for dinheiro, você deve evitar falar com ou para tais pessoas.

Subtítulo 1: Na Família.

Na família aprendemos a lidar com o dinheiro como “falta constante”, muitas vezes através de exemplos de trabalho duro e baixos salários, formando assim o “estereótipo” do “trabalhador

pobre, porém honesto e honrado". Contudo, é possível ser trabalhador, honesto e honrado, sem obrigatoriamente ser pobre.

Continuando, temos também outra frase muito comum entre famílias pobres que diz:

"Estuda bastante meu filho, para que quando crescer, ter um bom emprego e ganhar um bom salário. Ser alguém na vida."

Não quero desmistificar a importância dos estudos na vida de ninguém não. Todo o conhecimento é muito importante e, com certeza, muito bem-vindo.

O que eu quero desmistificar aqui é que você só será alguém na vida se conseguir um bom emprego.

"Emprego" paga salário mas, o salário tem sempre um "teto" e daquele ponto ele não passa, não importa o que você faça, chega uma hora em que você não consegue passar daquele valor.

Se pegarmos alguns exemplos de profissionais com diplomas de ensino superior, veremos que nem todos eles são bem-sucedidos. A maioria inclusive, quando sobe de nível e deixa de ser pobre, alcança o nível máximo de "classe média".

Se pegarmos como exemplo aqui, uma pessoa pobre que estudou bastante, fez cursos, faculdade,

workshops e diversas outras atividades de formação no ramo de enfermagem. Que maravilha! Temos um enfermeiro! (Profissão escolhida aleatoriamente, poderia ser qualquer outra!)

Aí esse enfermeiro (exemplo) ganha um salário-base de R\$8.000,00 reais+benefícios, totalizando cerca de R\$11.000,00 reais.

Por que é que existem enfermeiros que tem 2 ou até mesmo 3 empregos? (Parece absurdo, mas existem sim, casos de profissionais com até 3 empregos.)

Existe um Youtuber que eu sigo na internet (Genial, inclusive!) que diz assim:

“Se você não consegue administrar R\$1.000,00 reais, com certeza nunca saberá administrar R\$1.000.000,00.”

Esta afirmação é uma das mais contundentes que já ouvi até hoje. Isso por que, ela joga na nossa cara que não somos ensinados a “administrar”, mas sim a pensar que temos o poder de tudo quando temos algum dinheiro.

Lembra que citei um exemplo de um enfermeiro que ganha R\$11.000,00 reais por mês e mesmo assim precisa de mais 2 empregos? Sabe o por que esse tipo de fenômeno ocorre?

É por que esse enfermeiro do exemplo citado ainda é pobre.

“Como assim Gabriel? O cara ganha R\$33.000,00 reais e ainda é pobre? Tá louco?”

Não! Eu não estou louco!

Isso acontece por causa de outra frase que também é muito popular em casa de pobre e eu também já caí nessa armadilha antes. Ela diz assim:

“Filho (a), se você estiver trabalhando pra pagar pelo que quer, você pode ter o que quiser, nem que seja parcelado.”

(Comentário pessoal: Se eu soubesse o tamanho do buraco em que ia cair valorizando essa frase naquela época, teria mandado o meu pai calar a boca.) (RS)

OBSERVAÇÃO RÁPIDA: A diferença entre a riqueza e a pobreza começa dentro da mente, se você pensa como um rico seu objetivo será sempre investir, se você pensa como um pobre, seu objetivo sempre será gastar. (Darei um exercício sobre essa diferença mais para frente no livro...)

A frase anteriormente citada é potencialmente destrutiva, pois derruba gente grandemente apta ao sucesso em dívidas sem fim.

Retomando o caso do enfermeiro...

Vamos dizer assim que, esse enfermeiro acabou de

sair da faculdade, fez o estágio, tá legal, é profissional efetivo agora.

Mas a faculdade foi financiada em “centenas de parcelas” de R\$1.500,00 reais, que ainda paga depois de ter concluído o curso. No tempo de faculdade ele precisou de crédito estudantil, comprou Iphone, notebook, roupas pra trabalhar e estudar, estourou o cartão de crédito, sujou o nome nos serviços de proteção ao crédito... Enfim, fez a coisa toda.

Mas a conta chega.

E quando acabou a formação, ele se tornou profissional efetivo e quer o sucesso que seus pais lhe prometeram se ele estudasse bastante. Qual é a primeira coisa que ele vai querer?

Quem falou que ele vai querer comprar um carro, acertou em cheio, mas ele não quer um carro usado não, ele quer pelo menos um “seminovo” ou novo. E o que ele vai fazer?

Na teoria, ele compraria o carro à vista, se ele tivesse guardado algum dinheiro. Na prática, ele vai ter que pagar todas as dívidas do tempo de faculdade primeiro.

Mas ele quer o carro rápido e o que ele faz?

Ele renegocia as dívidas primeiro e logo em seguida sai “a milhão” atrás de outro emprego

(2º emprego).

O enfermeiro conseguiu o segundo emprego e agora ganha R\$22.000,00 reais. Perfeito!

Agora ele vai financiar o carro, mas que carro?

É claro que ele sendo formado e tendo 2 empregos, ela não vai querer andar de “gol bolinha” pela cidade, ele vai querer mostrar que a faculdade valeu a pena.

Aí pra impressionar a “família e amigos” que duvidaram dele, ele corre pro banco e pede pra financiar uma BMW novinha em folha, completa, com som automotivo, ar-condicionado, vidro elétrico, cheia dos “fru-fru” e blindada. Mas as parcelas ficaram acima dos R\$6.000,00 reais e mesmo assim, está tudo bem.

Ele ainda está terminando de pagar as dívidas da faculdade, mas ele tem ensino superior completo e 2 empregos, então seria completamente ilógico o banco negar esse crédito ao “cliente”.

Perfeito!

**Agora temos um profissional com ensino superior, 2 empregos e mais de R\$250.000 reais em dívidas que, com certeza ele não pagará em 10x sem juros.
(RS)**

Mas por que as contas já estão tão altas assim, se ele acabou de sair da faculdade?

Porque a mentalidade dele ainda é pobre. Ele ainda acredita que basta ele trabalhar que ele pode ter tudo. Mas ainda não acabou não!

Com o passar do tempo, ele reencontra por um acaso, uma colega de faculdade de quem ele gostava e há muito tempo não a via. Ela havia largado os estudos pra se casar com um carinha, que depois que tiveram filhos, ele a abandonou falida com as crianças e uma pensão de R\$300,00.

Aí, o enfermeiro que ainda gostava dela resolve conversar, trocam contatos e tempos depois de muitas conversas, começam a namorar.

Ela viu um bom status, aonde ela poderia se encostar e relaxar sem medo do futuro. Ele por outro lado, já havia quitado algumas dívidas da faculdade e alugado um apartamento enquanto ainda pagava o carro.

Mas ela se cansou de “moleque”, ela quer um “homem de verdade” agora e o que ela espera de um homem de verdade? Claro que é o casamento!

Aí o cidadão está pagando aluguel, contas, compras, móveis planejados, parcelas do carro, resíduos das dívidas da faculdade e ainda ajuda a namorada financeiramente quase todos os meses, e o que é que ele precisa fazer agora?

É claro que ele precisa fazer o casamento com um valor mínimo de R\$30.000 reais pra dar o casamento dos sonhos à sua “digníssima” e impressionar os convidados.

Mas as despesas e dívidas já ultrapassaram R\$17.000 reais por mês e ele não tem nenhum dinheiro guardado. Qual é a solução agora que ele ainda está sem crédito?

Conseguir o 3º emprego.

Adiciona mais R\$11.000 por mês na conta. Já deu um pequeno alívio financeiro, não foi?

Sim e não! Pois ele arrumou o terceiro emprego pra se casar, se sozinho ele já gastava R\$17.000 reais, imagina agora, com família?

Tá bom, terminou de pagar as dívidas da faculdade e graças a deus, já está terminando de pagar o carro. Ele fez o casamento em 6 meses após conseguir o 3º emprego e o tempo não para...

Quando de repente, sua esposa anuncia:

“Amor, deixa eu te falar... A família está crescendo.”

Aí pronto!

O cara tem 3 empregos, ainda está pagando as dívidas e agora a esposa está grávida. Sabe o que

isso significa?

Isso mesmo! Eles vão precisar de uma casa maior.

Corre pro banco e financia a casa, dando o carro como entrada do pagamento...

Legal! Casa nova, mobília nova, esposa grávida, novas dívidas, família feliz.

Claro que com a esposa grávida, ele não pode nem pensar em ficar sem carro, então ele comprar um “gol bolinha”. (RS)

Enquanto o tempo passa ele vai pagando, parcela da casa, despesas comuns, despesas de manutenção do carro, gasolina, despesas dos filhos que ela já tinha, roupas e sapatos pra todos da casa e muita coisa mais.

Ele trabalha à exaustão...

Aí as crianças nascem, (Sim, são gêmeos) e agora é que a cobra vai fumar!

Enquanto o cara se mata de trabalhar em 3 empregos, a esposa vai começando a se sentir deixada de lado, até que se cansa e pede o divórcio (isso quando não trai). O cara fica sem chão, mas tem que honrar com a sua palavra.

Até que enfim o casal se separa (por culpa dele, sempre (RS)) e a mulher leva embora a casa que ele

ainda está pagando, o carro, todo o dinheiro acumulado pelo casal nesses anos e é claro, os filhos pra garantir que o juiz determinará uma pensão boa alimentícia para as crianças.

OBSERVAÇÃO: A regra antiga da lei de pensão alimentícia previa 30% de toda a renda mensal do pai da criança, que nesse exemplo seria de cerca de R\$9.900 reais por mês. A regra nova prevê cerca de 50% da renda mensal do pai, ou seja, nesse caso, algo em torno de R\$16.500 reais por mês. Vou usar a regra antiga pra que seja mais lógico.

Aí quando vemos o final prático da frase: “Filho, se você estiver trabalhando para pagar pelo que quer, você pode ter o que você quiser, nem que seja parcelado”, ficamos pensando:

“Ué, mas ele trabalhou a vida toda quando saiu da faculdade... Por que voltou pro aluguel e cheio de dívidas?”

Porque assim como a maioria de nós, que nascemos pobres, ele aprendeu que é impossível prosperar sem fazer dívidas, que ele poderia ter o que bem quisesse, desde que estivesse trabalhando, que ele devia impressionar “família e amigos” que duvidaram dele com suas “conquistas” e que a vida deve ser tratada de forma “Linear”. (Depois explico o porquê da escolha desse termo.)

Todo esse aprendizado erradíssimo veio do seio

familiar. Na verdade, nem é culpa da família, pois ela também aprendeu assim e não de outro modo.

Bem, já tomei um bom tempo seu só falando do aprendizado familiar, então eu vou tomar um café e já volto!!!

Subtítulo 2: Na Escola.

Especificamente nesse caso, vou falar exclusivamente da escola pública.

Não vou rebaixar a escola pública no meu livro, até por que eu também “vim dela”, mas é necessário observar que ela também não é perfeita.

Existem várias, incontáveis brechas no ensino público que “minam” até o último minuto de aula a vontade de aprender dos alunos.

Isso é resultado de um modelo educacional desatualizado e que é conveniente aos governos do mundo inteiro até hoje.

Estou falando do modelo educacional da época da revolução industrial criado na França.

Esse modelo de ensino prevê que, o operário deve sim ter habilidades mínimas com leitura, comunicação e identificação de materiais, produtos químicos, mas que esses mesmos operários não deveriam jamais, ter opinião própria e nem discordar de seus superiores.

Esse modelos mantinha as pessoas ignorantes em relação a diversos assuntos importantes e mantinha a população operária sob controle com baixos salários, condições desagradáveis e famílias felizes por terem alguma comida na mesa.

É duro ter que admitir, mas o modelo de ensino público aqui do Brasil é, na verdade, uma Universidade de Apertadores de Parafusos.

Como eu disse, minha intenção nesse trecho não é rebaixar a escola pública, mas verdade seja dita, nós (estudantes do ensino público) não recebemos as mesmas condições educacionais dos filhos dos ricos.

OBSERVAÇÃO: Excluí a classe média da última citação, pois a escola particular da classe média não é muito superior à escola pública, é apenas diferente em recursos e métodos, mas o modelo de ensino é basicamente o mesmo.

Voltando ao assunto...

A escola pública normalmente ensinava antes:

- **língua portuguesa;**
- **Matemática;**
- **História;**
- **Geografia;**
- **Biologia;**
- **Química;**
- **Educação física;**

- **Educação Artística;**
- **Inglês;**
- **Física.**

Listei algumas matérias aqui sem definir períodos para cada uma delas, pois independente dos períodos, elas vem pra cansar os alunos e até mesmo para fazê-los “fugir” da escola.

Não estou dizendo que essas matérias sejam inúteis, mas sejamos francos, quantas pessoas terminam o ensino médio querendo realmente fazer uma faculdade de ciências?

O ensino público ser de baixa qualidade não é culpa dos professores.

O governo decide o que os professores vão ensinar nas escolas, se os professores desobedecerem “levam bolinha” (Eu nunca soube o que significa realmente essa punição, mas deve ser algo grave pra assustá-los tanto), nas periferias os professores têm que obedecer “alunos” que não querem fazer nada e ainda sofrem ameaças de morte e ataques efetivos de “vagabundos infantojuvenis” que tem parentescos com bandidos da região.

No fim das contas, a escola pública acaba formando pessoas que acham que estão prontas pra vida, e que acabam se deparando com a dura realidade de que, se conseguirem um emprego com registro em carteira, será com um salário-

mínimo e sem a menor chance de um plano de carreira, a não ser que se especialize em algo.

Enfim, na escola pública acabamos por aprender que, não podemos ter tudo o que queremos, por que as condições não nos permitem alcançar tudo.

Aí você pode até se perguntar:

“Ué, mas ouvi alguns “coachs” e “especialistas” em educação financeira dizerem que nós só não conseguimos o que queremos por “falta de vergonha na cara e preguiça”, isso não é verdade?”

Sim e não.

Por que sim?

Sim, por que hoje em dia temos acesso a uma gama infinita de informação, nas palmas de nossas mãos e podemos acessar a qualquer hora ou momento de nossas vidas. Porém, a maioria de nós usa a internet especificamente para “comunicação”. Agora sejamos realistas de que, as redes sociais não são exatamente a fonte mais segura de informação, não é mesmo?

Além disso, elas nos distraem muito em relação aos assuntos mais importantes de nossas vidas, fazem uma espécie de reprogramação das nossas mentes e acabam por nos fazer acreditar que somos incapazes de alcançar as “vidas perfeitas” das pessoas nas fotos do instagram.

Pessoas bem-sucedidas costumam evitar as redes sociais, justamente por elas terem muita informação falsa sobre a vida alheia, fazendo-nos acreditar que nunca seremos capazes de alcançar tamanhos resultados e que o conforto cabe exclusivamente a quem já nasceu nele.

Assim, nos iludimos com a ideia de que essas pessoas tiveram “sorte” de nascer, se casar ou até mesmo enganar pessoas para conseguirem o que tem hoje. E como não queremos “enganar” ninguém, a maioria de nós aceita ser pobre e se contentar com o sonho de ganhar na mega sena pra ter a vida a qual “pagamos pau” na internet.

Ou seja, o “sim” se justifica não por falta de vergonha na cara e preguiça, mas por que nas redes sociais vemos vidas financeiramente muito “superiores” às nossas e por isso, acreditamos que nunca alcançaremos tais resultados e acabamos nos desanimando com isso.

E o mesmo vale para alguns “conteúdos” que não agregam em nada valor nenhum em nossas vidas como, tabloides (programas de fofocas), esportes (no caso do Brasil, mais especificamente o futebol), youtubers que não tem absolutamente nada de útil pra nos transmitir.

O “sim” é um conjunto da obra de conteúdo de baixa qualidade com uma seletividade equivocada dos usuários.

Por que não?

Agora eu posso dizer com propriedade que não é falta de vergonha na cara e preguiça por que, as condições não são as mesmas para todos.

Acreditar que todos tem as mesmas condições somente por quê alguém disse que conseguiu e que você também consegue “se realmente quiser”, é muita inocência (pra não usar palavras mais agressivas).

A maioria dos educadores financeiros, artistas, desportistas e até “coachs”, vão dizer que tiveram uma “história difícil”, mas que superaram todos os obstáculos e conseguiram vencer por que nunca desistiram. O que eles não contam, é que a maioria deles não lutou sozinho a vida inteira.

Pelo muitíssimo o contrário, eles tiveram ajuda (muita), principalmente no começo de suas carreiras.

(Comentário Pessoal: Aceite, se você não puxa sacos, a luta vai ser difícil pra você sim, mas, com certeza, você vai vencer.)

Um artista que alcança destaque aos 22 anos de idade (vindo da pobreza), com toda a certeza ele começou com pelo menos 8 anos de idade (inclusive book fotográfico, figurações, muito estudo, especializações, entre outras formas de preparo).

Se continuarmos nos artistas, veremos que a maioria dos destaques de hoje em dia são “apadrinhados” por artistas mais experientes do ramo, ou vindos pelo menos da classe média.

Se você observar direitinho, não existem mais “ex-pobres” na mídia de hoje em dia. (Não como antigamente).

Isso por que a classe “média-baixa” e a “classe média” já estão entendendo uma coisa que a classe “baixa” ainda nem passa perto de entender.

O estudo e o preparo da pessoa que quer fazer uma trilha diferente, tem que começar cedo.

Não é falta de vergonha na cara e preguiça. É simplesmente o fato de que, quando não temos condições de correr atrás dos nossos sonhos, nos iludimos admirando as realidades dos outros.

Isso é perfeitamente normal, visto que as condições não são as mesmas para todos. Mas a vontade de viver o sonho é que decide se algum dia você conseguirá ou não.

Tá, nesse final eu entrei em contradição, não foi???

NÃO! Foi perfeitamente proposital, para que você praticasse agora algo que será importante sua vida inteira: O QUESTIONAMENTO.

Vou concluir o assunto sobre a escola antes de partir para próximo tema, mas enquanto você reflete um pouco aí, vou+ tomar meu cafézim e já voto, tá o.k.? (RS)

(20 minutos e meio depois...)

**Tô de volta galera!!!
Pra quem ficou curioso...**

Sim, o café estava uma delícia. (RS)

Mas vamos voltar ao assunto principal!

Na escola, nós aprendemos a trabalhar com o que temos e com a aprovação dos professores.

Isso não é totalmente um desperdício, mas temos que considerar que, nas periferias, a condição de fazer algo diferente é quase zero.

Por isso devemos observar bem quando os professores falam que “apenas querem o nosso bem”, para ver qual é o complemento que vem após essa frase.

Na maioria dos casos, os professores dirão e repetirão o mesmo que os nossos pais.

“Vocês precisam estudar bastante para arranjarem bons empregos.”

Porém os professores dizem isso, não por que o

mercado de trabalho é difícil, mas sim, por que os professores conhecem a realidade da escola pública e sabem que, por mais dedicado que o professor seja, dificilmente sai um médico, um engenheiro ou um artista de uma escola pública.

É uma condição “pré-imposta” da qual os professores querem muito nos proteger.

Subtítulo 3: Na igreja. (Agora a cobra vai fumar! RS)

Muita gente vai me criticar, ofender, processar, talvez até mesmo me hostilizar na rua, mas essa é uma verdade que eu não posso deixar de falar em hipótese alguma, já que eu quero te ver rico e próspero, vivendo na abundância e com conforto.

A igreja é uma das maiores inimigas do enriquecimento dos pobres. Se não for a maior.

Quem nunca ouviu essa frase aqui?

“É mais fácil passar um camelo no buraco de uma agulha, do que um rico entrar no reino dos céus.”

O sentido real dessa frase está mais ligado ao “orgulho/vaidade” do que propriamente ao dinheiro. (Já que muitos ricos da antiguidade eram de fato orgulhosos e complemento aqui com, ladrões, trapaceiros e usurpadores.)

A maioria dos ricos da antiguidade eram

realmente vergonhosos.

Na verdade, a igreja católica é relatada ao longo da história como sendo tão corrupta, abusiva e até mesmo assassina quantos as coroas mais cruéis de suas épocas.

Sobre a frase:

“É mais fácil...”

Ela foi ensinada de maneira intencionalmente enganosa, para as populações mais pobres entre os séculos XII e XIV pela igreja católica, com o objetivo de manter cada um em seu “devido lugar” (de acordo com o pensamento da época), logo, lugar de quem nasceu rico, é com a nobreza, lugar de quem nasceu pobre, é no campo.

Parece absurdo, preconceituoso e até mesmo algum tipo de discurso de ódio contra a igreja católica, mas acreditem no que eu estou dizendo...

Eu não tenho nada contra Deus, não duvido da presença e da existência de Deus e nem que Jesus Cristo realmente existiu.

Só estou explicando qual é a culpa da igreja católica nas crendices mais populares e estou desmistificando elas. Minha intenção aqui é formar milionários e não “Anticristos”.

Voltando à frase...

A ideia principal dela é fazer com que todo aquele que é temente à Deus queira a qualquer custo mesmo entrar no céu. Logo, essa frase liga a ideia de que os ricos queimarão eternamente no fogo do inferno.

Por quê era feito isso?

A igreja católica enfatiza bastante a ideia de que “a pobreza é sinônimo de humildade” e que ela “aproxima o homem de Deus”.

É verdade que o desespero torna nossas orações mais fervorosas e que Deus ouve mais rápido a oração de um desesperado, mas o desespero é um sentimento comum a todos, não somente aos pobres. Então...

Por que a igreja divulga e enfatiza que é necessário ser pobre pra se aproximar de Deus?

A verdade é que, para a coroa manter o seu poder, o povo precisa depender do rei.

E na antiguidade o profeta Samuel anunciou a ascensão do rei Davi, tradição mantida pela igreja católica até os dias de hoje.

Esse fenômeno de sacerdotes e profetas escolherem os reis prova que política e religião sempre caminharam juntas, cada uma com sua função específica, mas sempre juntas.

Para o rei continuar no poder, a população não poderia:

- **Ter dinheiro sobrando (Para que não pudessem “fugir” da província);**
- **Ter conhecimento político (Para que nunca se rebelassem contra a coroa);**

Partindo dessa premissa, já sabemos que a função da igreja era manter as pessoas pobres e burras. Desculpa, mas não achei outro termo

Daí vem frases como a passagem bíblica que citei, entre muitas outras.

“O dinheiro não traz felicidade.”

“Seja pobre e trabalhador, porém honesto.”

E muitas outras mentiras mesmo, disfarçadas de verdades.

Por conta do temor a Deus, implantado na sociedade pela igreja católica, as pessoas tinham medo de ter um pouquinho a mais que fosse, pra não acabarem no inferno.

E mesmo quando a filosofia sobre Deus, sua essência e existência foi evoluindo, as pessoas continuaram acreditando que “o dinheiro é a raiz de todo o mal”, por que essas “loucuras” ditas no passado se tornaram toda a “herança de família”

que a população passa até hoje “de pai pra filho”.

É difícil compreender 100% qualquer coisa, mas nesse caso (especialmente nesse caso), temos um exemplo perfeito de algo que sempre deve ser questionado por todos.

Por quê eu só posso me aproximar de Deus se eu for pobre?

A verdade é que, não é só se você for pobre. Deus é justo, mas a igreja é formada por seres humanos de carne e osso como qualquer um de nós.

Lembrem-se sempre disso!

Nunca questione a Deus, homens e mulheres “ungidos” ou não, são seres humanos, logo, são corruptos.

Voltando...

o fanatismo religioso é uma das maiores (se não for a maior) causa de pobreza crônica e até mesmo, miséria crônica nas famílias da maioria de nós.

Por que ricos ficam ricos e pobres se mantêm pobres neste caso?

Os ricos também tem fé em Deus, também praticam suas devidas religiões e cultuam suas virtudes, mas eles não se deixam “enganar” pelos

corruptos das igrejas.

Eles questionam o que ouvem dentro de suas congregações, não por duvidar de Deus, mas por duvidar do homem que diz falar em nome de Deus.

Essa prática é muito importante para a evolução financeira de qualquer indivíduo, já que a palavra do homem é questionável.

Prova disso são pastores milionários das igrejas evangélicas e até Papa da igreja católica, que são cercados de ouro, prata e diversos outros bens que não é preciso ser pobre pra se encontrar com Deus.

Uso esses argumentos, não contra as igrejas, mas em favor da abundância e da prosperidade que o próprio Deus tem reservados para VOCÊ!

Em suma (Hum, momento “palavra chique”, RS), não importa de onde que sejam essas pessoas que maldizem o dinheiro pra você, família, amigos, colegas de trabalho, igrejas, seja quem for, afaste-se de quem quer ver você pobre, essas pessoas não querem o seu bem.

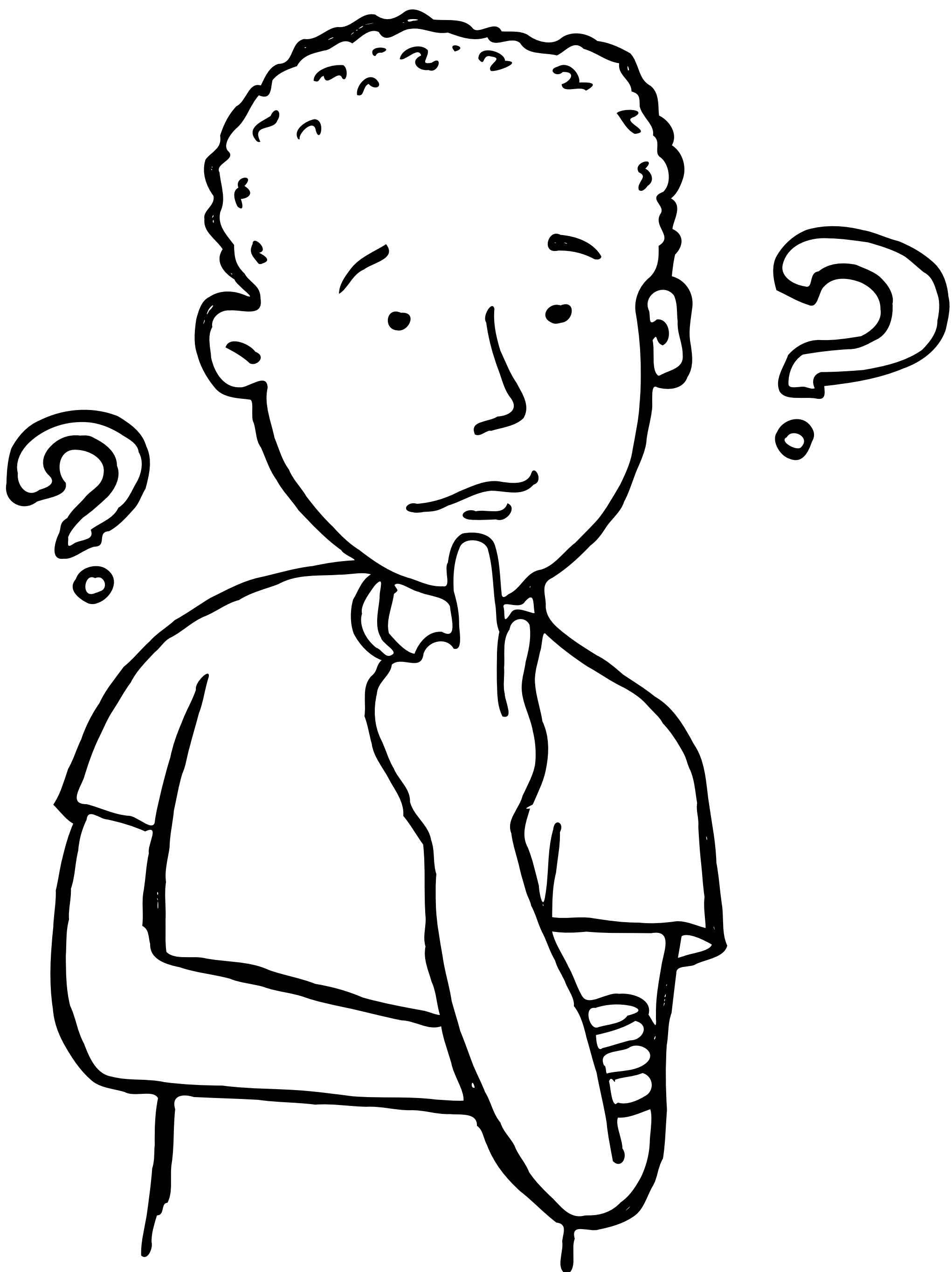
Só pra resumir, más influências encontramos em qualquer lugar, mas ignorá-las é essencial para que o seu sucesso financeiro, pois as palavras nos deixam em dúvida, não sobre nossas ideias, mas sobre nós mesmos.

Nos próximos capítulos, haverão mais algumas

explicações sim, mas já pretendo iniciar algum conteúdo para lhe esclarecer as ideias que já te fazem desde o momento da sua reprogramação mental, um milionário.

Ainda não entendeu?

Continue lendo e saberá em breve do que eu estou te falando.



CAPÍTULO 2: Por que teoria do 10 pra 1?

É bastante interessante o porquê do título do livro, mas para explicar melhor, pretendo usar de bons exemplos.

Quando você tem 10 reais no bolso, carteira ou bolsa, o que você realmente tem?

Muitos vão dizer que tem apenas 10 reais e que precisam de mais dinheiro para poder fazer alguma outra coisa ou até mesmo simplesmente gastar.

Mas muitos de vocês, leitores, sabem que não são apenas 10 reais, é uma OPORTUNIDADE!

“Que oportunidade que o quê? Você é louco Gabriel.”

Sou mesmo! Sou muito louco, sou louco o suficiente pra acreditar que você pode transformar esses 10 reais em muito dinheiro e que você VAI fazer isso.

Mas voltando ao assunto...

Se você tem uma nota de 10 reais e alguém te oferecesse 1 real por ela, você a venderia?

Se respondeu que sim, então o louco é você! (RS)

Piadas a parte, claro que a maioria esmagadora (pra não dizer “todos”) responderam que não venderiam.

Por que 10 reais vale 10x mais do que 1 real, correto?

Mas e se essa mesma nota de 10 reais fosse raríssima e alguém te oferecesse R\$1.000.000 de reais por ela, você venderia?

Creio que todo o mundo disse que sim.

“Ah Gabriel, agora eu entendi. Tudo o que eu preciso fazer é conseguir alguma peça “rara” e vender pelo maior preço, que aí sim eu fico rico. Correto?”

Errado!

A questão da raridade eu coloquei aqui somente como um exemplo.

Afinal de contas, quantas pessoas conhecem o verdadeiro valor do dinheiro que possuem?

Com toda a certeza, teve alguém que respondeu que venderia a nota por 1 real antes de ler a continuação do texto, mas essa impulsividade é perfeitamente normal.

Na verdade, se não fossem as pessoas consumistas (compradores compulsivos) as lojas não teriam seus lucros diariamente exorbitantes. (Hum, palavra chique! RS)

Mas comparando o caso que eu citei com negócios, quando se compra por impulso (Gasto) estamos “baixando” o valor do nosso dinheiro.

Vamos dizer que uma caipirinha de vodca custe esses mesmos 10 reais.

Quanto tempo ela dura na sua mão?

Por mais devagar que você beba, eu tenho certeza que ela não dura 24 horas na sua mão.

No exemplo que eu dei, a moeda de 1 real seria a caipirinha que você comprou por 10 reais. Ou seja, você gastou 10 reais por impulso.

Agora, em outra hipótese anteriormente citada...

Se você comprar um livro de um novo autor pelos mesmos 10 reais e nesse livro, você encontrasse um conteúdo novo, interessante, simplificado e certo para que, com o tempo você conseguisse ficar rico (a), você acredita que é vantajoso?

Pela descrição que eu dei, parece até que eu tô querendo “vender o meu peixe”, mas a verdade é que investindo esses mesmos 10 reais com disciplina, conhecimento e astúcia, você e na

verdade QUALQUER UM MESMO, conseguem alcançar a marca de R\$1.000.000 de reais ainda em vida ativa e conseguem curtir esse dinheiro antes de morrer.

**Sim, isso mesmo o que você ouviu, digo, leu.
(Desculpas! RS)**

A verdade é que, até mesmo sem capital algum, você pode começar alguma coisa que lhe favoreça financeiramente.

Vou lhe contar uma história rápida da minha vida mesmo, mas que te fará pensar bem diferente sobre a oportunidade que está dentro do seu bolso.

Como muitos de vocês já devem ter presumido pelos textos anteriores, eu ainda sou pobre (até o momento em que eu estou escrevendo esse livro, sim), mas eu sempre tive muita vontade de mudar de vida e trilhar um caminho diferente dos meus pais.

Enfim, financeiramente pobre eu sempre fui, mas o que me fez diferente?

EU MESMO RESPONDO!

A minha diferença está em ter vontade de ter uma vida melhor, curiosidade para aprender tudo o que estiver ao meu alcance e desejo de poder ter a liberdade financeira pra não “abandonar” a minha

família pra trabalhar todos os dias o dia inteiro.

Mas vamos logo para a história...

“Em 2021 (ano passado em relação à data na qual estou escrevendo este livro), eu havia saído do meu último emprego afim de tentar empreender novamente com o dinheiro da minha rescisão. (Como vocês verão no decorrer do livro, não foi a primeira vez).

Bem, perdi todo o dinheiro daquela época, mas poucos dias depois, comecei a namorar com a minha atual esposa.

“O que é que ela tem a ver com isso?”

Vou resumir minha resposta em uma única palavra:

“TUDO!”

Isso por que, ela também tinha um instinto empreendedor forte e inspirador. (E ainda tem!)

Em vez de me criticar, discordar e até mesmo me humilhar e dizer que eu estava louco e tinha vergonha de mim, ela me apoiou, motivou e até mesmo me ajudou nas minhas ideias mais loucas. (Era como eu me enxergava.)

Uma bela noite, depois de eu ter feito um bico durante o dia, me sobrou apenas 20 reais no bolso,

não pensei duas vezes no dia e comprei ingredientes, forminhas e fita durex, pra fazer sabe o quê?

Brigadeiros!

Sim, brigadeiros tradicionais!

“Mas com 20 reais dá pra começar um negócio de sucesso?”

Sim! É perfeitamente possível começar, agora pra manter e expandir é necessário disciplina e conhecimento.

Voltando a história...

Eu nunca fui lá exatamente um “Master Cheff”, mas já sabia fazer miojo e fritar um ovo pra complementar. (RS)

Eu estava decidido à não ficar sem dinheiro no inverno (no verão eu vendia sorvetes, bem antigamente), então eu mesmo fui tentar fazer os tais “brigadeiros” pra vender.

Como vocês já devem imaginar, eu estava era fazendo muita “bobagem” na cozinha, quando a minha esposa (na época ainda noiva) me ligou.

Ela queria que eu viesse na casa dela naquela mesma hora, expliquei a minha situação com os brigadeiros e ela disse que eu trouxesse a massa

dos brigadeiros para cá, que ela me ajudaria.

Confiei nela e, surpreendentemente percebi que ela pegou a panela que eu tinha trazido com a massa que eu “quase estraguei” e começou a mexer nela no fogão, ela estava definitivamente me ajudando.

Segurei o choro, mas admito que fiquei emocionado. Pela primeira vez na vida, eu tinha uma companheira e não uma “carona”. Ela fez os brigadeiros, eu embalei e quando contamos as unidades, ficamos em dúvida.

“Amor, apenas 30 brigadeirinhos! Não sei nem se vale a pena ir vender....”

Sim, eu pensei negativo e desanimei na hora, mas aí ela me inspirou dizendo:

“Tenta! Com o dinheiro deles talvez possamos fazer bem mais depois.”

Sabe? Parece meio louco que um jovem casal fez 30 brigadeiros e vendeu pra ganhar mais dinheiro, mas sim, Kayth e eu fizemos exatamente isso sim!

Começamos com esses 30 brigadeiros sim, levei 2 horas vendendo e o resultado desse dia foi incrível:

Contas:

$30 \times 2,50 = 75$ reais (Na teoria).

Na prática, durante o trabalho eu ganhei “caixinhas”, recebi dinheiro a mais pelo qual eu não tinha troco o suficiente, entre outros imprevistos...

Então na prática, eu fechei essas 2 horas de vendas com R\$102,45.

“Ah, mas já dá a maior vergonha de vender coisas na rua, receber “caixinha” é errado”.

Errado para mim é matar, roubar, traficar, enganar, mentir.... Enfim, qualquer ato desonesto cometido para se levar vantagem sobre algo, alguém ou situação. Quando eu estou vendendo algo e recebo uma “caixinha” de um cliente que não quis o produto ou o troco, eu vejo como uma espécie de “premiação” por preferir trabalhar honestamente do que roubar.

Agora, voltando às contas...

Nesse dia foram R\$102,45; ou seja:

$102,45 - 20 = 82,45$ (Livres)

Resumidamente, minha esposa e eu tirando os R\$20 do investimento inicial dessa história, terminamos esse dia (teoricamente) com R\$82,45. Vocês acham que imediatamente nós dividimos o dinheiro do lucro?

Claro que não!

Ficamos surpresos? Sim, com toda certeza, mas não nos iludimos com esse dinheiro, pois em uma volta no mercado ele ficaria todo por lá. (Vide Observação)

Observação: Quando escrevi esse trecho a caixinha de leite ainda não custava 8 reais. (RS)

“O que fizeram então?”

Com certeza vocês já devem saber...

Corremos pro mercado sim, compramos mais ingredientes para fazer mais brigadeiros ainda. (Com todo o dinheiro desse dia.)

Para a venda seguinte, fizemos 50 brigadeiros, vendi tudo também e a conta já foi essa:

$50 \times 2,50 = 125,00$ (teoricamente)

Na prática, nesse dia fizemos R\$122,00 de lucro, pois ainda tínhamos ingredientes e embalagens para vender mais depois, ou seja, na segunda venda já poderíamos “retirar” algum dinheiro para nós, pouco, mas já dava pra tirar algum.

Assim, se seguiu durante bem alguns meses, até que já estávamos fazendo embalagens mais personalizadas e até caixas presenteáveis.

A ideia das caixas presenteáveis, fui eu que tive, bem alguns dias antes do aniversário dela (véspera

do dia dos namorados), ela gostou da ideia e fizemos caixas presenteáveis para o dia dos namorados.

Eu saí pra vender no aniversário dela, (Queria ter ficado!) mas fui trabalhar.

Levei 100 docinhos (brigadeiros e beijinhos) pra rua, 48 em caixas presenteáveis (4 caixas com 12 docinhos cada uma) e 52 docinhos individuais.

Vendi todos os docinhos avulsos, 3 caixas presenteáveis e ainda ganhei as caixinhas.

Nesse dia o nosso ganho total foi de R\$250,00 em 4 horas de vendas.

A última caixa presenteável eu dei para a minha irmã, que também estava “aniversariando” nesse dia.

Minha esposa e eu ficamos extremamente felizes, pois tirando os R\$50,00 que investimos pra fazer tudo isso, cada um levou R\$100,00 de lucro, livre das despesas.

Foi especial não por que ganhamos R\$100,00 cada um de lucro ao fim do dia, foi especial, por que a venda foi concluída em apenas 4 horas de trabalho.

“Mas você deu a última caixa presenteável pra sua irmã, o que a sua esposa ganhou? Era aniversário dela também....”

A minha esposa ganhou uma aliança de compromisso. (Fato ocorrido antes de nos casarmos no cartório.)

Aí quem se emocionou foi ela.... RS

Mas o que eu quero dizer com isso é que, é possível sim multiplicar o dinheiro a partir do valor que você tem no bolso.

“Ah, mas na teoria do 10 pra 1 você deu exemplos de R\$10 pra chegar a um bom dinheiro e começou com uma história em que você tinha 20 reais no começo. O que me diz disso?”

Digo pra você ficar quieto e peço que continue prestando atenção no meu livro que você entenderá logo logo.

O valor que eu inseri no título da minha teoria e nos exemplos que dei à R\$10, não são uma linha de partida fantasiosa, na verdade é perfeitamente possível começar com até mesmo R\$1,00. Mas quanto menor o valor do capital inicial, maior terá de ser a disciplina e a sabedoria de quem investe.

Porém, quero trabalhar com valores a partir de R\$10,00 pra ser mais realista com quem não tem o costume de conviver com riscos financeiros.

Falando agora em um exemplo de R\$10,00.

Na verdade, nessa outra história eu comecei com o

valor de R\$8,26.

Foi quando a minha esposa e eu interrompemos os trabalhos com os brigadeiros e beijinhos, por motivo de força maior. (Que não vem ao caso agora.)

Chegou um dia em que, todo o dinheiro que eu tinha no meu cartão eram exatamente esses R\$8,26.

Aí eu fiquei em uma dúvida cruel. (Pra mim no dia, foi mesmo....)

“Eu comprava o meu cigarro, ou comprava uma caixinha de balas pra vender e multiplicar o dinheiro que eu tinha?”

Só quem é fumante ou já fumou antes, sabe o “veneno” que é ficar sem cigarro.

Mesmo assim, pensei comigo mesmo:

“Nem que seja R\$1,00; mas vai entrar algum dinheiro, só preciso oferecer o produto ao cliente.”

Eu sempre pensei assim, por que na verdade, desde a adolescência (quando eu vendia sorvetes no verão), eu já sabia que quando vamos atrás do cliente, o dinheiro sempre entra.

É um fato que, nem todo o mundo tem esse “sangue nos olhos” pra simplesmente ir para a rua

e perguntar se alguém quer comprar o seu produto.

Mas também é um fato que, pra saber se vai dar certo ou não, precisamos pelo menos tentar.

Bem, eu escolhi no fim das contas comprar uma caixa de balas “FreeGells” que na época custava cerca de R\$7,89 e vinha com 12 tabletes de 10 balas cada um.

Cada tablete eu coloquei à venda por R\$2,00.

Vamos às contas:

Vamos começar por descobrir o PREÇO DE CUSTO...

Preço da caixa com 12 unidades: R\$7,89

Aqui vamos dividir o preço pela quantidade de unidades do produto. Então:

$$7,89/12=0,66.$$

Com o preço de custo à R\$0,66 centavos, eu estava teoricamente (e nesse dia, até na prática) lucrando R\$1,34 em cada unidade.

Na primeira caixa de balas vendidas eu não estava fazendo “promoções” de 3 tabletes por R\$5,00; por que eu ainda não tinha certeza de que dava para fazer isso.

Porém, eu observei uma coisa no segundo dia.

O pessoal estava querendo variedade e quando fiz as contas da primeira venda, percebi que o valor total da venda foi de R\$24,00 e assim segui calculando:

$24 - 7,89 = 16,11$ (de lucro só na primeira caixinha).

É muito simples mesmo.

Terminando de vender a primeira caixa, eu comprei o meu cigarro e mais 2 caixinhas.

Cada caixa de balas foi R\$7,89 de novo, então:

$7,89 \times 2 = 15,78$ (Calculando o reinvestimento)

Ao terminar de vender as 2 caixas, percebi que:

- **Haviam R\$52; (R\$4 acima do valor estimado, que era de R\$48)**

Reinvesti mais R\$15,78 em mais 2 caixas, então:

$52 - 15,78 = 36,22$ (Lucro)

Aí então eu vendi cada tablete por R\$2,00 a unidade.

Vamos aos valores totais:

1ª venda: $R\$24 - 15,78 = 8,22$ (Lucro)

2ª venda: $52-15,78=36,22$ (Lucro)

3ª venda: $48-15,78=32,22$ (Lucro)

Parece improvável, mas nesse dia eu comecei com R\$8,26 e terminei com R\$76,66.

A diferença de valores gerada nesse dia foi de 9,72x mais do que o valor que eu tinha no começo da história.

A segunda e a terceira vendas foram incríveis, isso por que eu reinvesti o lucro da primeira venda na compra do dobro de mercadoria e variedade.

Ou seja, para a segunda venda, o investimento foi de R\$15,78 e essa mesma venda me rendeu R\$52. (Com as caixinhas), aí comprei só mais 2 caixinhas (pois o dia já estava começando a terminar) para a terceira venda no mesmo valor de R\$15,78.

A terceira venda me rendeu R\$48,00 dos quais eu só retirei R\$15,78 pra comprar a mercadoria do dia seguinte.

Então eu terminei o dia com R\$76,66 de lucro, pois eu havia vendido balas nesse dia para multiplicar o pouco dinheiro que eu tinha no começo desse mesmo dia.

Reveja:

$$76,66/7,89=9,72$$

Observe que:

Eu multipliquei em poucas horas os R\$7,89 por 9,72x o valor original da caixinha.

Ou seja, não é impossível começar, é sim difícil começar com pouco, mas com disciplina e disposição pra trabalhar (tem que ter, nada vem de graça!), você pode transformar esse pouco em suficiente e esse suficiente em mais...

Por que até aqui eu não falei do “muito”?

O “muito” é uma questão bastante relativa, depende de “quem é”, “quanto é”, “aonde é”, entre muitos outros fatores à serem analisados.

Aqui até ousou recitar uma frase da qual eu não sei bem quem é o autor, mas a primeira vez que eu ouvi, foi na voz de Jô Soares (trecho do livro escrito antes do óbito do apresentador). Ela diz assim:

“Um fio de cabelo na cabeça é pouco, na sopa é muito.”

Apesar de essa frase ser muito bem-humorada, ela expressa uma verdade à qual muita gente simplesmente ignora.

A relatividade das coisas.

É muito relativa a definição de “muito” quando falamos de dinheiro e conforto!

Isso por que, R\$1.000.000 pra quem mora em Dubai é pouco, mas pra quem mora na periferia de qualquer lugar do mundo é “muito”.

Qual é a sua definição de “muito”?

Eu não sei quem é que está do outro lado dessas páginas, mas tenho certeza de uma coisa sobre a definição de muito.

“Ter muito” é, com certeza, ter mais do que nós realmente precisamos.

Normalmente “é melhor sobrar do que faltar”, mas e se você não tem o que fazer com o que sobra, o que você tem? Além de um monte de recursos parados?

“O pouco com Deus é muito, já o muito sem Deus é nada.”

Com certeza você já ouviu isso em algum lugar também, não é mesmo?

Muitas pessoas escolhem o “pouco com Deus”, por que pensam que Deus quer que eles tenham pouco, quando na verdade “Deus” nessa frase, reflete a prática do bem e do amor ao próximo.

Muitas vezes erramos não por intenção, mas por DISTRAÇÃO.

“O pouco com Deus é muito...” Quer dizer que,

ajudando a um necessitado (se esse necessitado for uma pessoa grata), você espalhará o bem e quando esse “necessitado” puder ajudar alguém, o fará sem demora em sinal de gratidão ao divino por ter posto alguém na vida dele para ajudá-lo algum dia em seu passado.

“O muito sem Deus é nada....” já quer dizer completamente o contrário da primeira parte da frase. Afinal de contas, se você não espalha o bem, esse bem jamais volta e quando precisar da ajuda divina, não a terá senão unicamente por misericórdia.

Observação: Não estou falando de “subornar Deus” ou de negociar com ele, mas de acordo com um conceito popularmente conhecido como “lei do retorno”, TUDO, absolutamente QUALQUER COISA MESMO que fazemos uns aos outros aqui na terra retorna para nós, quer a gente queira ou não. (Só pra esclarecer essa parte).

Vemos essas ideias muito bem expressas em “pobres soberbos” e “ricos humildes” nos dias de hoje.

Não é difícil encontrar grandes empresários (gente realmente muito grande nos negócios) ajudando milhares e até mesmo milhões de pessoas ao redor do mundo e nem é difícil encontrar pobres “bem de vida” (classe média até R\$10.000) que não comprem uma cesta básica pra um trabalhador analfabeto em um mês de crise.

Então assim eu digo que, a ideia de “muito” ou “pouco”, é variável de pessoa para pessoa.

Em compensação há outros fatores como “quanto é”, “aonde é”, “qual é a real necessidade?”.

A definição perfeita de muito ou pouco é tão complexa que eu precisaria escrever outro livro inteiro para poder explicar com clareza, e na verdade provavelmente teria uma “parte 2”.

“Quanto é” depende bastante por exemplo, do que a pessoa quer e do que ela realmente precisa.

Assunto esse que eu vou deixar para os próximos capítulos do livro, senão fica chato.

Vale o mesmo para os outros assuntos do livro, pois A TEORIA DO 10 PRA 1 abordará assuntos importantes e interessantes para que você se torne um empresário, investidor ou um milionário de sucesso.

Como já citei, esse livro não é só mais uma promessa vazia de enriquecimento rápido. Ele é sim, um manual “passo a passo” de como você deve fazer para se tornar rico, ou pelo menos (se achar que não merece tanto) ficar bem de vida.

O tempo que levará depende da sua disciplina, seu conhecimento, da sua astúcia, seu instinto, enfim, depende somente de você e do preparo que decidir buscar e ter.

**A TEORIA DO 10 PRA 1 é a
ferramenta, o resultado dependerá
somente do “uso” e do trabalho que
você fizer com ela.**



CAPÍTULO 3: Por onde eu devo começar?

Acredito que você ficará louco (a) comigo agora, mas a melhor resposta é:

PELO COMEÇO! (KKK)

“Obrigado Gabriel, agora já sei que não devo começar no meio e nem no final.”

Desculpas, mas é isso!

Na verdade, o começo é muito individual, mas sempre há “conselhos” que são universais. Vou usar alguns deles aqui mesmo.

Conselho 1: “Estude bastante, mas estude coisas realmente úteis pra você.”

O estudo de disciplinas realmente úteis, vai implicar positivamente nos seus resultados.

Alguém aqui já precisou realmente usar a “fórmula de Báskaras” alguma vez na vida?

Ri não C@r4!*! O assunto é sério. Você realmente já precisou dessa “coisa do capeta” na sua vida?

Eu tenho quase certeza de que não, mas tenho certeza de que você já precisou da “regra de 3” e até mesmo de “porcentagem” pelo menos uma vez

na vida e não sabia. Não é mesmo?

A importância da “regra de 3” em relação a dinheiro é fazer com que você economize dinheiro.

“Ah, espera aí! Você disse que ia me ensinar a ganhar dinheiro, agora está falando de economizar?”

Sim! É muito importante saber economizar o dinheiro que entra, assim se conquista um “capital inicial” para começar a investir.

A porcentagem por outro lado, já é mais utilizada em todo o mercado financeiro pra se calcular juros (simples e compostos), ganhos, perdas, taxas, multas contratuais, dízimos de igrejas. Enfim, é possível expressar quaisquer dados matemáticos (de valores monetários ou não) através da porcentagem.

RECOMENDAÇÃO: Não estava previsto para esta edição do livro, mas é altamente recomendável que vocês estudem muito bem Juros Simples e Juros Compostos pra ter uma compreensão mais “precisa” sobre seus gastos em compras parceladas e seus possíveis ganhos com investimentos no mercado financeiro de ações nacionais e internacionais, fundos imobiliários e demais seguimentos.

“Como que tudo isso vai me ajudar a vender balas na rua?”

Cara, você usa a “regra de 3” para saber qual produto está mais barato, ou até mesmo pra saber se é mais barato produzir os itens pra venda do que comprar pra revender.

Com a porcentagem você calcula facilmente as suas perdas, com um pouco mais de precisão.

**Mas basicamente, o essencial para você começar a ganhar dinheiro vem da raiz do conhecimento.
(Filosofei.... RS)**

Tem gente que trabalha até 72 horas semanais e não está bem de vida. Em compensação, há pessoas que fazem R\$700 reais em apenas 8 horas bem trabalhadas de 1 único dia da semana na rua.

Isso não é uma coincidência!

Conselho 2: “Pare de acreditar em sorte que a vida muda para a melhor.”

Isso acontece muito por que, enquanto o primeiro deixou tudo o que aprendeu de matemática de lado e nem sabe ler a própria folha de pagamento, o segundo por outro lado, desenvolveu seu “instinto empreendedor e senso matemático” e se apaixonou por matemática financeira de uma maneira que, ele se tornou o dono do próprio tempo.

“É disso que eu preciso? Somente aprender matemática financeira?”

Claro que NÃO!

Além de matemática financeira, você precisará também desenvolver outras disciplinas e habilidades em seus estudos para criar e desenvolver independência. Vou listar algumas aqui para você tomar uma referência ou ponto de partida:

- **Matemática financeira (anteriormente citado);**
 - **Noções de contabilidade;**
 - **Noções de logística;**
 - **Comunicação verbal e escrita;**
- **Conhecimentos básicos de PNL (Programação Neuro-Linguística) para vendas;**
 - **Autodisciplina;**
- **Habilidades técnicas (à sua escolha).**

Entre muitos outros conhecimentos básicos para poder montar o seu primeiro negócio de sucesso.

Infelizmente, não é só abrir um portão e esperar o cliente chegar, já querendo comprar tudo o que tiver dentro da sua loja.

Conselho 3: “Dê ao seu tempo a importância que ele realmente tem.”

Parece mais um “clichê”, mas muitas pessoas desvalorizam o próprio tempo para conseguir vender seus serviços técnicos.

Isso acontece por que, a maioria dos pequenos .

empreendedores estão estabelecidos em bairros mais humildes ou até mesmo em periferias. Pela cultura tradicional da “mentalidade pobre” dessas regiões, os serviços técnicos são brutalmente e covardemente desvalorizados, por frases como: “Conheço alguém que faz mais barato....” ou “Nossa! Mas pela região tá muito caro...” entre muitas outras “filadaputisses” que essas pessoas dizem para ter o melhor serviço pelo menor preço.

Somente você sabe o tempo que investiu aprendendo, praticando, desenvolvendo, trabalhando e resolvendo os problemas para que o seu serviço ficasse PERFEITO. Não é mesmo?

Agora, o que você faz para valorizar o seu tempo?

Muito simples! Trabalhe somente para quem pagar o valor justo pelo seu trabalho.

“Mas assim eu não trabalho mais....”

ERRADO! Tire isso da sua cabeça imediatamente, antes que seja tarde demais!

Quando você leva os seus produtos e serviços para longe dos seus parentes e amigos, acontece algo mágico e que muda totalmente sua visão e sua situação financeira. Sabe o que é?

O DINHEIRO ENTRA NO SEU BOLSO.

Isso por que parentes e amigos sempre vão querer

**o menor preço o possível (às vezes parcelado),
fiado ou até mesmo DE GRAÇA e ainda chegam com
aquela conversinha:**

“Faz pra mim aí na faixa que eu te divulgo.”

**Quem te conhece, não valoriza o seu tempo e se
você disser “não” ainda será hostilizado e
retalhado por essas mesmas pessoas.**

**Só vai valorizar o seu tempo quem conhece o seu
trabalho, não quem conhece você.**

**Logo, você não tem valor técnico para a sua família
e amigos.**

**É duro aceitar essa verdade, eu sei disso. Porém,
minhas vendas mais bem-sucedidas foram feitas
em bairros daqui de São Paulo Capital onde eu não
conheço absolutamente ninguém.**

**Isso por que o “povo” está sempre atrás de
novidades. A galera é “sedenta” pelo novo e isso é
uma vantagem quando fazemos bom uso do
conhecimento que adquirimos em qualquer ramo
de atuação na vida.**

**Conselho 4: “Abra o seu negócio para os CLIENTES!
Amigos e família não devem opinar/alterar a sua
escala.”**

**Esse conselho já e bem especificamente para quem
já tem o seu ponto comercial.**

Quando já temos um ponto comercial (principalmente no terreno da nossa casa), família e amigos “folgados” tendem a querer abusar da nossa boa vontade, nos pedindo para que façamos o atendimento fora dos nossos horários.

E a “folga” não acaba aí não....

Ainda pedem um “descontinho” ou pra “acertar depois”.

Parece ruindade minha aconselhar isso, mas olhe bem o tamanho do desrespeito que você sofre nessa hora em que te pedem esse tipo de loucura.

Quando a pessoa faz isso, ela não respeita o seu descanso, não respeita o seu valor (valor do seu trabalho), não respeita o seu tempo... Enfim, NÃO TE RESPEITA!

Se o seu caso for um ponto comercial de movimento moderado ou alto, reserve um espaço fora dos horários somente para clientes, ainda assim mesmo cobre uma multa de 20% em cima do valor final, por conta do uso do espaço, mão de obra e produtos, fora do horário de funcionamento.

“Ah, mas os clientes podem achar ruim e cancelar, talvez até mesmo tomem coragem de me processar.”

Vou te contar um segredinho...

O código de defesa do consumidor prevê como ABUSIVIDADE comercial, o ato de vender produtos e serviços com preços MUITO ACIMA da média em TEMPOS DE ESCASSEZ.

Isso quer dizer que, somente produtos e serviços com preço médio “pré-fixado” em tempo comum entram na lista de abusividades comerciais, isentando, por exemplo, restaurantes e salões de festas do risco de serem acusados de abusividade, já que quem faz o orçamento sabe exatamente quanto custará tudo (incluindo a mão de obra). É um fator que não depende da aprovação de nenhum órgão público competente antes do fechamento do contrato.

Enfim, o cliente pode até achar ruim, mas muito pior é deixar família e amigos mal-acostumado a ter seus produtos e serviços na hora em que bem desejarem e essa pessoa sair lhe maldizendo quando você for obrigado à dizer NÃO.

Quando você trabalha para os clientes, você define sua escala, horários e dias de folga e é claro que você não define isso aleatoriamente.

Com certeza a sua escala é muito bem definida com os dias escolhidos à dedo para que você não deixe de cumprir nenhum dos seus compromissos.

Quando você trabalha “por conta” e sem ponto comercial, o respeito aos seus produtos e serviços depende exclusivamente de você.

Conselho 5: “O cliente sempre vai querer negociar seu valor como “preço”. Esteja preparado para isso!”

Nesse caso aqui, o conselho é sobre estar mais preparado a negociar do que propriamente para recusar a oferta.

Não é preciso que você se torne irredutível, mas é necessário que você esteja pronto para que o cliente pense que “te dobrou”.

Por exemplo:

Se você é um técnico de informática que acha justo cobrar R\$100 reais para formatar um computador e reinstalar os softwares, cobre na verdade, pelo menos R\$150 reais.

“Mas isso não é legal.”

Na verdade é perfeitamente legal sim. E digo até mais, É REGRA!

“Quem dá o preço é quem vende e não quem compra.”

Você já sabe que o cliente vai querer o menor preço sempre, mas você não é obrigado a trabalhar quase ou até mesmo de graça.

Se você cobrar R\$150 reais pelo serviço, o cliente (por força do hábito ou até mesmo por vício) vai

querer “levar vantagem” sobre você, mas o preço real do seu trabalho é R\$100.

Se o cliente resolver pagar o que você cobrou de primeira, glória a Deus, vantagem sua.

Já se o cliente quiser por menos de R\$100 reais, pode recusar.

Caso o cliente peça um “descontinho”, vai descontando de 10 em 10 reais. Quando chegar aos R\$100 reais, você dá um “ultimato” dizendo a seguinte frase:

“Esse é o melhor preço que eu posso fazer, menor do que isso já está me prejudicando muito!”

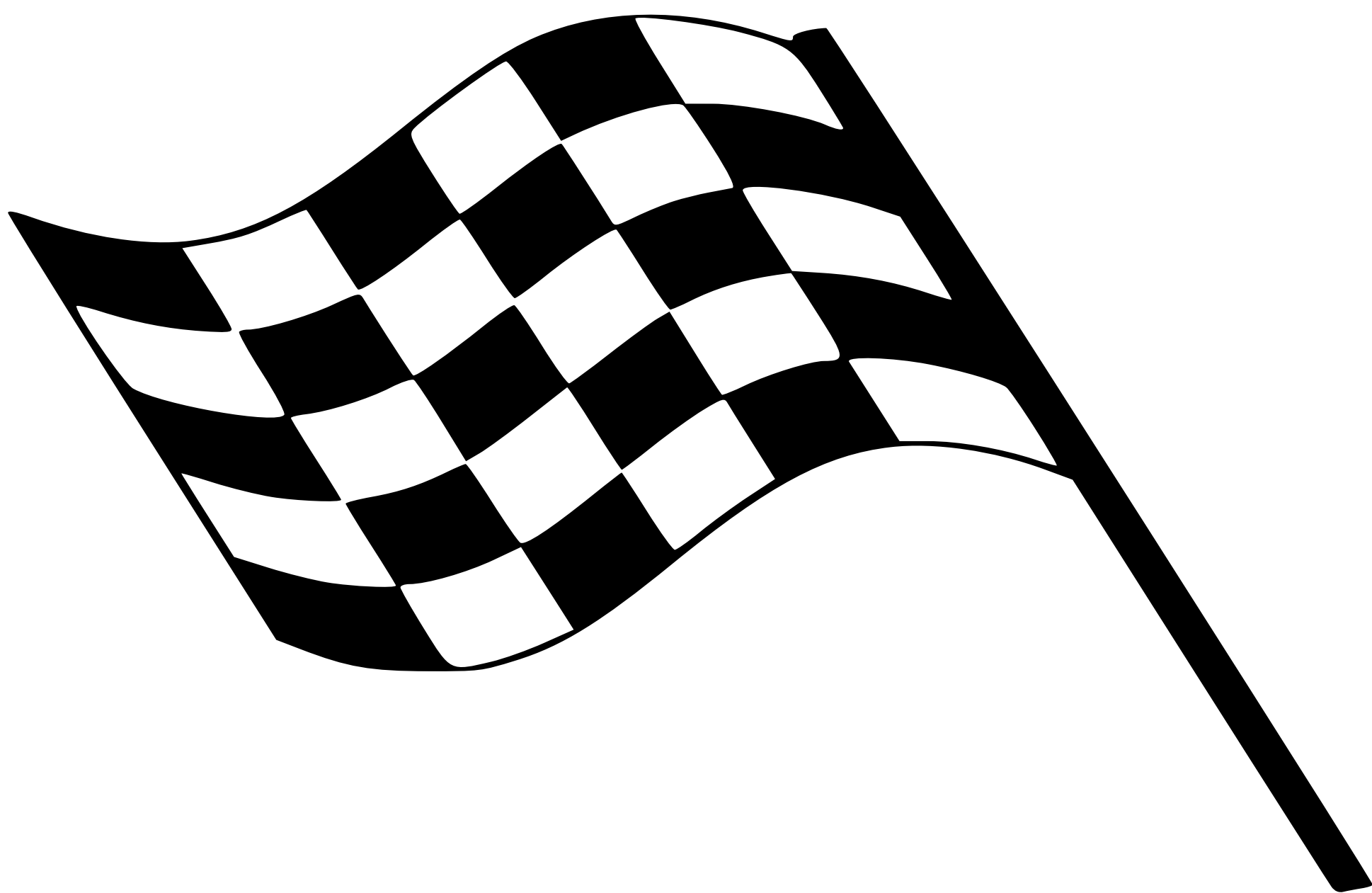
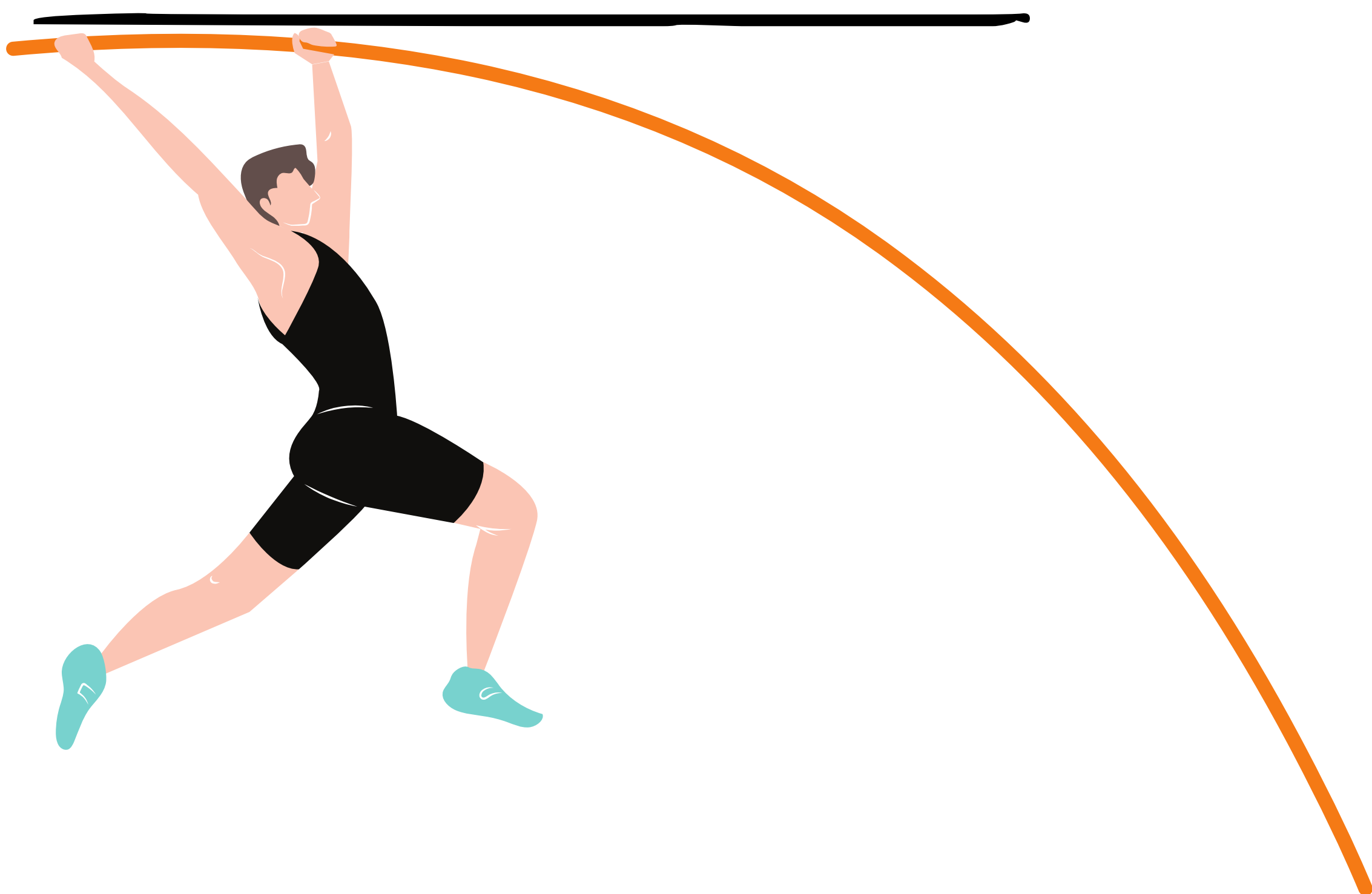
Aí sim, nessa hora você se torna irredutível, pois abaixo do valor justo, você já trabalhará de graça.

O importante no começo de qualquer negócio mesmo é, se preparar, se organizar, calcular todos os possíveis imprevistos e NUNCA desistir.

Em algum momento da vida você será reconhecido.

O começo sempre será difícil e na verdade, se fosse fácil, você não daria o mesmo valor.

Apenas comece com o que você tem, o resto virá com o tempo, o estudo, a prática e a disciplina que você tiver.



CAPÍTULO 4: Estratégia/Plano de Ação

Todos nós sabemos que ninguém nasce sabendo tudo, mas é de extrema importância reconhecer que você ainda não sabe de tudo o que vai precisar para ter o seu negócio de sucesso.

Não é complexo de inferioridade reconhecer o seu limite, isso se chama HUMILDADE.

É necessário fazermos algumas perguntas antes de começar.

Por exemplo:

- O que eu quero/gosto realmente de fazer?**
- Quais recursos eu já tenho para poder fazer?**
- Já tenho o conhecimento necessário para fazer isso?**
- Como vou fazer pra divulgar o meu trabalho?**

Entre muitas outras perguntas muito importantes que devem ser feitas antes de começar o seu primeiro negócio (ou melhor dizendo, primeira tentativa). (Ninguém acerta de primeira)

É muito importante que você se conheça e também os seus limites, não para recuar diante deles, mas para se preparar e fortalecer-se para superá-los.

Quando você quer abrir um negócio, já tem que saber o que quer, como, quando, aonde, quanto você quer investir, quantos funcionários quer ter e muito mais.

Então, pra se tornar um patrão, você obrigatoriamente tem que ter sido um funcionário ao menos uma vez na vida.

Não existe em hipótese alguma a possibilidade (por mais otimista que seja) de você dar um emprego sem nunca ter trabalhado na vida.

Isso ocorre por que ao contrário do que muitos pensam, o rico trabalha muito, mais até do que os seus funcionários.

Se buscarmos na internet por histórias de empresários de sucesso, veremos que muitos deles tiveram sim, inícios bem difíceis (para as suas épocas), trabalharam para outras pessoas que pagavam salários (baixíssimos), mas esses mesmos personagens aceitaram todas as oportunidades que surgiram pela frente.

“Em que trabalhar para os outros implica no meu sucesso como empreendedor?”

Posso resumir em uma única palavra, mas sim, haverá explicação.

EXPERIÊNCIA!

Não importa qual seja o seu nicho de negócio, se você não sabe o que está fazendo, certamente falhará, independentemente do quão boa seja a sua equipe ou do quão polpudo seja seu capital inicial.

Vamos voltar a falar das balas na rua. (Inclusive é um ótimo exercício de empreendedorismo.)

A partir das vendas na rua, você já começa a desenvolver algumas habilidades necessárias de serem dominadas por qualquer empreendedor mesmo. Duvida?

VEJA SÓ!

- **Habilidade com compra e venda de mercadoria;**
- **Vivência com contas a pagar e a receber;**
 - **Comunicação presencial;**
 - **Atendimento ao cliente;**
- **Reconhecimento e identificação da área/território de atuação, etc...**

Voltando ao exemplo das balas, posso dizer, com certeza, que, começando por elas você aprenderá muito.

VAMOS LÁ!

Você tem somente R\$10 reais e um sonho para alcançar, mas ninguém começa no topo da montanha.

Com esses R\$10 reais você compra 1 caixinha de balas e vende cada tablete com 10 balas por R\$2,00.

Já que na caixa tem 12 tabletes, você vende todos e faz esses R\$10 virarem R\$24 reais, em seguida, compra mais 2 caixas à R\$10 cada e vende cada tablete novamente `R\$2,00.

Terminando essas 2 caixas, talvez você nem tenha R\$48 reais, talvez já as termine com no mínimo R\$50. E o que é que você faz agora?

REINVESTE!

Faça esse teste!

Comece o seu dia com R\$10 reais e só pare de vender quando começar a escurecer. O resultado irá te surpreender...

Vamos supor que você começou com esses R\$10 reais às 9 horas e só parou de vender as balas depois de vender 10 caixinhas.

$24 \times 10 = 240$ reais (total bruto)

Vamos tirar desse valor cerca de R\$82,90 (Valor de 10 caixas).

$240 - 82,90 = 157,10$ (Lucro)

Com R\$157,10 você pode fazer o quê?

Você pode comprar ingredientes, embalagens, uma caixa bonita pra transportar e fazer brigadeiros para vender.

Aí entramos nos brigadeiros com 100 unidades de exemplo. E mesmo depois de comprar tudo e fazer os 100, ainda sobra um dinheirinho.

Na época que a minha esposa e eu vendíamos brigadeiros, pra fazer 100 unidades nós gastávamos menos de R\$50 reais, ou seja, cada brigadeiro saía por menos de R\$0,50 centavos para produzirmos.

Aí você vai e vende cada brigadeiro pela média de R\$2,00 reais.

Observação: Minha esposa e eu vendíamos por R\$2,50; mas o preço final é sempre definido por quem vende.

Enfim, vamos dizer que você também vendeu cada brigadeiro por R\$2,50. Ao vender o último brigadeiro, você conseguiu vender R\$250 reais, tirando R\$50 do investimento inicial, você lucrou R\$200.

RECOMENDAÇÃO: Repita sempre essa sequência em todo o negócio que você for empreender, ganhe e reinvesta sempre, se possível, reinvesta o dobro do que investiu na última vez.

Aí entra uma parte importantíssima do empreendedorismo.... Você precisará DELEGAR FUNÇÃO.

Antes de voltar nessa parte, preciso perguntar algo importante...

“Você aceita cartão?”

Se fosse a uns 10 anos atrás, seria um absurdo e até mesmo uma espécie de “tiração” perguntar isso a um vendedor ambulante ou pequeno empreendedor.

Mas nos dias de hoje, é importante que você EMPREENDEDOR, esteja sempre muito bem atualizado e preparado, “por dentro” de todas as tendências e formas de pagamentos disponíveis no mercado e previstas em lei.

Alguns ambulantes e pequenos comerciantes “evitam” as máquinas de cartões por conta da quantidade de taxas, quando na verdade, eles não percebem que, eles PERDEM mais dinheiro em não ter, do que propriamente com as taxas das maquininhas de cartão.

Vou tomar o meu café e já explico.

Voltei!

A parte das máquinas de cartão vou explicar melhor no capítulo sobre o preparo e acredite em

mim, vai te surpreender muito...

Aí você já tem R\$200 reais de lucro por dia.

“E agora? Em que devo investir?”

Sabe? Existe um ditado popular que diz que:

“Em time que está ganhando, não se mexe.”

Os brigadeiros e as balas foram somente exemplos baratos de revenda(industrializados) e produção=venda para a iniciação nessa jornada empreendedora, mas você pode começar como achar melhor, é totalmente relativo e livre.

O importante dessa parte é mostrar que vocês são capazes de começar com pouco e ir crescendo financeiramente.

VAMOS ALÇAR UM VÔO UM POQUINHO MAIS ALTO?

Você conseguiu depois de alguns meses vendendo brigadeiros (sem deixar de fazer suas coisas e pagar as suas contas) acumular a quantia de R\$15.000 reais.

Aí você quer montar uma confeitaria, mas claro que, com todas as dificuldades e obstáculos que tem nesse caminho, você começa a desanimar.

Isso é perfeitamente normal.

Mas vamos fazer o seguinte, esquece o desânimo que eu te ajudo a seguir com o plano.

Antes de qualquer coisa, você tem que entender que, seu capital inicial é pouco.

R\$15.000 reais pra montar um negócio hoje em dia (ainda mais aqui no Brasil... RS) não é empreendedorismo, mas sim, um verdadeiro milagre. Mas um milagre que Deus irá operar através das suas mãos.

Voltando à suposição...

Você precisará de habilidade, técnica no ramo, equipamentos, ingredientes, gás e muito mais coisas. Qual é a primeira coisa que você vai fazer? NÃO! Você não vai começar comprando nada!

Você tem que PESQUISAR e PLANEJAR.

Pesquisa e planejamento são essenciais para que você faça um bom investimento.

Primeiramente se pergunte quais equipamentos/ferramentas você vai precisar e se existe a possibilidade de se fazer adaptação de equipamentos mais baratos para executarem a mesma função.

“Como isso funciona?”

Muito simples...

Se a estimativa/meta for vender no máximo 20 bolos por dia, você não precisa gastar R\$5.000 reais em uma batedeira industrial cheia dos “fru-fru” que toca som em MP3 (Exagero... RS), senão 1/3 do seu capital inicial fica em um equipamento que ficará de enfeite quando você tiver que recomeçar tudo.

E acredite em mim.... Você vai recomeçar quantas vezes forem necessárias, até fazer dar certo!

Voltando à confeitaria...

Comece comprando 2 batedeiras (simples), 2 liquidificadores (simples), 1 vitrine térmica e uma geladeira expositora. Certifique-se de comprar todo o equipamento novo ou pelo menos perfeitamente funcionais. Certifique-se também que toda a compra de equipamento durável não ultrapasse a marca de 1/3 do seu capital inicial.

Isso por que você ainda precisará do resto do dinheiro ainda pra alugar o ponto comercial, comprar ingredientes, embalagens descartáveis e equipamentos auxiliares, contas dos primeiros 3 meses e demais gastos (contas e imprevistos).

Vamos dizer que você gastou R\$4.000 reais nos primeiros equipamentos que precisava.

No exemplo da confeitaria que eu falei aqui, você ficou com R\$11.000 reais depois da compra do equipamento. QUE ÓTIMO!

OBSERVAÇÃO: Os valores e prazos sugeridos neste trecho são somente suposições, recomendo que se atualizem sobre valores, preços e prazos conforme suas devidas épocas.

Vamos ao ponto comercial...

O ponto comercial não precisa ser lá essas grandes coisas não, basta estar bem pintado, bem-arrumado, bem LOCALIZADO e o mais importante de tudo para se vender alimentos, TEM QUE ESTAR EXTREMAMENTE LIMPO! Fui claro?

Todos esses fatores são extremamente importantes no começo, pois você precisa economizar no começo pra não abrir as portas quebrado.

Então vamos dizer que o ponto comercial alugado foi uma pequena garagem à 2 ruas de uma faculdade.

Todos nós sabemos que universitários não são exatamente as pessoas mais endinheiradas do mundo.

Mas você alugou esse ponto por R\$800 reais/mês com 2 meses de depósito. O que você faz?

Apenas 2 meses é muito pouco tempo para se ter algum retorno substancial (palavra chique de novo.... RS), então qual é a melhor opção nesse caso?

Nesse caso a minha recomendação é negociar com o dono do ponto pra deixar pelo menos 6 meses de aluguel pagos adiantados (2 meses=depósito + 4 meses=Aluguel), pra que você tenha tempo de divulgar o espaço e se preocupar com no máximo a reposição de mercadoria, água e luz nesse tempo.

“O movimento melhorou. Posso colher os frutos agora?”

Minha mais sincera recomendação é que AINDA NÃO, mas se você quiser se arriscar tanto assim, vai fundo!

Isso por que, eu valorizo muito uma das lições ensinadas pela maravilhosa professora que eu tive quando estudei no SENAI MARIANO FERRAZ. (Inclusive aproveito o espaço aqui para agradecer a minha professora Roseli Senna.)

Essa professora me disse:

“Tudo o que entrar no caixa de uma empresa nova, tem que ser para a empresa, caso o contrário ela não resistirá aos tempos de crise.”

E ela ainda complementava dizendo:

“Com menos de 5 anos de atividade a empresa não está segura ou forte o suficiente, então o Pró-labore do dono e dos sócios não deve interferir nos lucros.”

Essas lições mexeram muito comigo, pois antes de estudar no SENAI eu não tinha ideia de aonde eu estava errando nos primeiros negócios que eu tentei montar.

Custou-me muito caro não ter aprendido isso antes.

Enfim, quando o movimento subir bem e seu ganho mensal se tornar superior ao capital inicial, você começa a ampliar o seu negócio.

“Como fazer isso?”

Comece contratando pessoas para te auxiliar. Uma balconista, um auxiliar de cozinha e um entregador já vão ser de grande ajuda e no tempo que lhe sobrar, continue planejando o crescimento do negócio.

Pronto! Você já tem um negócio funcionando com 3 funcionários.

Todos os exemplos dados até aqui fazem parte não somente da minha, mas também da realidade de pessoas próximas, de quem me orgulho muito e me alegro bastante com o sucesso dessas pessoas.

Mesmo esses exemplos não tendo depoimentos e nem nomes citados aqui no meu livro (por questões ligadas à privacidade e segurança das pessoas à quem me refiro), é muito importante

ressaltar que, histórias de sucesso estão espalhadas por todo o lugar, mas nem todo o sucesso é acompanhado de cifras milionárias.

Na maioria dos casos, veremos jovens casais de empreendedores que conseguiram comprar a sua primeira casa própria à vista antes dos 40 anos de idade.

Muitas vezes veremos um jovem programador que conseguiu 200.000 downloads após criar um aplicativo totalmente gratuito (sucesso de público).

Às vezes uma jovem apaixonada por beleza em geral e química inventou e desenvolveu um produto revolucionário pra acabar com a acne dos jovens, depois de mais de 25 anos sofrendo com esse mal e resolvendo um grave problema de uma geração inteira.

A verdade é que eu não sei prever quando você ficará milionário após a leitura desse livro.

Mas eu tenho certeza de que você PODE e que você VAI CONSEGUIR!

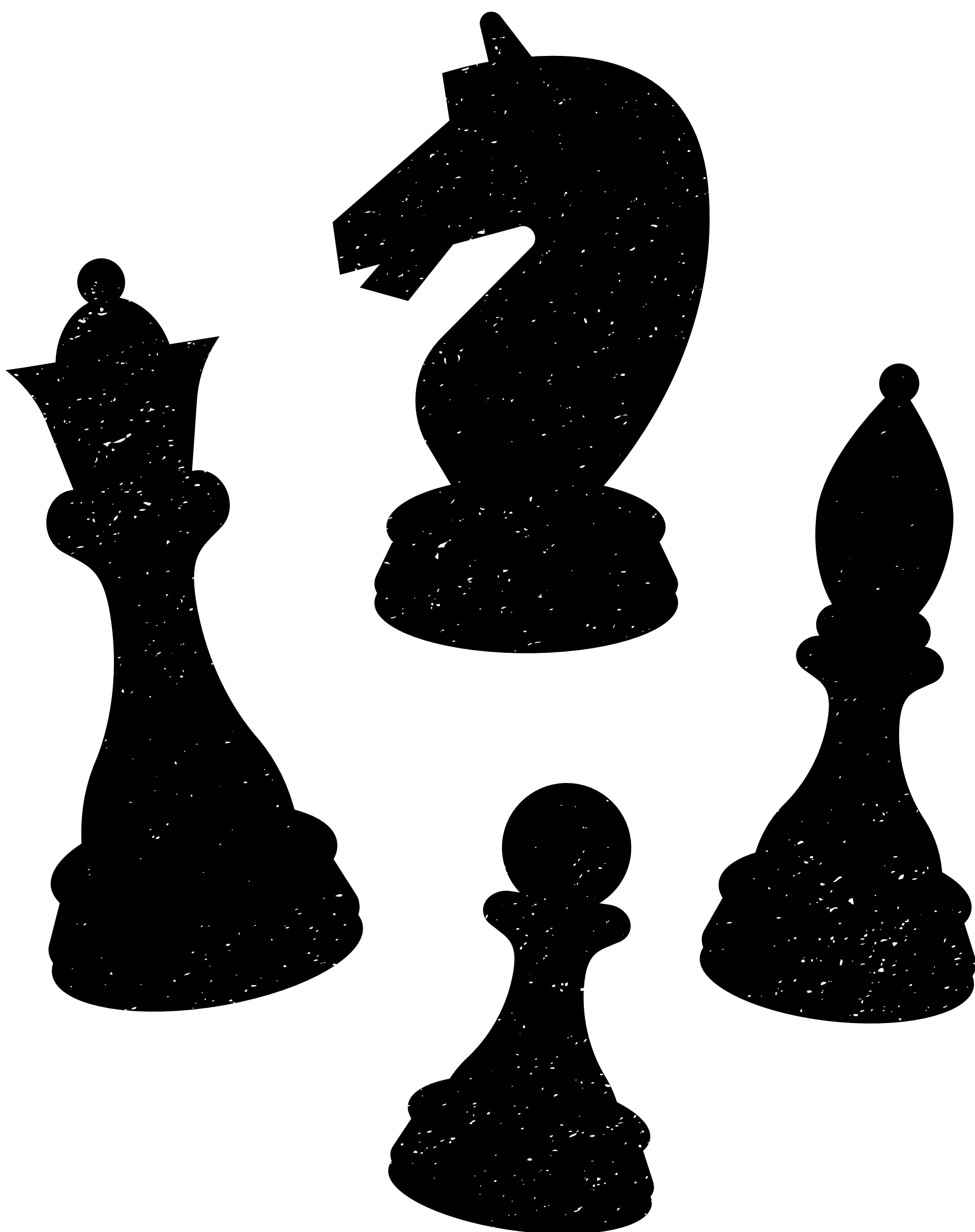
A paixão pelo que você faz, a disciplina que você tem, a vontade de mudar de vida, dar empregos, o planejamento, a escalada do crescimento que você almeja, são alguns dos alicerces que firmarão o seu sucesso.

**Mas pra alcançar qualquer resultado desejado,
você deve começar.**

**Não me interessa qual seja o seu ramo, atividade,
conhecimento, estudos, nível superior, PHD... Pra
mim tanto faz!**

**Se você nunca começar, você nunca terminará e
nem ao menos terá bons resultados.**

**Na continuação veremos um pouco mais sobre a
disciplina necessária.**



CAPÍTULO 5: Disciplina!

Recentemente começou uma onda aqui no Brasil (de alguns anos pra cá) que a galera ficou sabendo que os ricos acordam cedo.

“Mas.... cedo o quanto?”

Pessoas bem-sucedidas em seus ramos de atuação estão acostumados a se levantar da cama em horários, para muitas pessoas, no mínimo absurdos.

Quem pensou em “5 horas da manhã” está acordando essas pessoas tarde já.

Existem casos de pessoas que acordam até 3 horas da manhã para poderem começar seus dias.

“Mas qual é o motivo para acordar tão cedo? Ganância?”

KKKKKKKKKK.... NEM A PAU!

A resposta é bem mais simples do que você podem imaginar.

Assim como nós, eles também tem suas vidas, com família, amigos, hobbies, gostos e atividades. E pra isso que eles acordam muito cedo mesmo.

Então quando acordamos cedo e pegamos o celular pra ver as redes sociais, acabamos de jogar nossa manhã inteira fora.

O sentido principal de acordar cedo é justamente para que você tenha tempo para si mesmo antes de o mundo começar a funcionar (mercado financeiro entre outros negócios também).

A maioria desses ricos aproveitam essas “horas extras” pra si mesmos. Geralmente rezando, meditando, fazendo exercícios, estudando, buscando novas alternativas, ideias, estratégias, aprendendo coisas novas todos os dias. Enfim, vivendo.

“Mas eles são milionários/bilionários, nem precisavam estar nas empresas deles se não quisessem.”

De fato, isso é verdade. Mas eles acordam mais cedo também para estarem sempre algum “tempo à frente” de quem acorda depois.

Se colocarmos na ponta da caneta essas contas são realíssimas.

Todos nós temos as mesmas 24 horas de um dia, mas a maioria de nós dorme o máximo de tempo que podemos.

Os milionários por outro lado, eles “cochilam” pelo máximo de tempo que eles conseguem. Isso faz bastante diferença.

Vamos dizer que um empregado que entra às 9 horas da manhã no trabalho se levanta às 7.... Ele tem apenas 2 horas para tomar o café da manhã, se arrumar, pegar o transporte público e chegar no emprego dentro do horário. Ele não fez nada para si nesse período.

Pra piorar, quando chega em casa às 20 da noite, assiste TV até as 22 e dorme pra recomeçar tudo.

Esse empregado já acordou com as 2 primeiras horas do dia “para a empresa” e terminou desperdiçando as 2 últimas horas do dia assistindo TV.

Já o patrão (dono milionário da p3rr4 toda), mesmo entrando no às 7 da manhã e indo dormir às 22 horas, ele se levanta às 4 da manhã.

“Por que esse horário? Ele é o dono da empresa.”

Tá bom, eu já sei disso pô...

Mas com essa pequena diferença de 3 horas na rotina de cada um, o patrão já largou na frente do funcionário nessa “injusta” corrida.

Apenas 3 horas parece pouco tempo se olharmos para apenas 1 dia, por outro lado, se fizermos as contas a longo prazo veremos que:

- 1 anos tem 8.760 horas (referência 1 dia inteiro=24 horas);**

- **1 ano trabalhado tem 2.496 horas (Empregado)**

O empreendedor acorda até 3 horas antes do mundo, então:

$$3 \times 365 = 1.095$$

Ou seja, ele tem 1.095 “horas extras” ativas em 1 ano.

Continuando:

$$1.095 \times 4 = 4.380$$

Em 4 anos ele tem 4.380 “horas extras” ativas.

Já o empregado que trabalha, dorme e acorda pra empresa dos outros, ele acorda em “cima da hora” e desperdiça tempo no fim do dia. Agora vamos comparar as diferenças:

- **Empreendedor: Cerca de 16 horas ativas por dia (5.840 horas por ano);**
- **Empregado: Cerca de 8 até 12 horas por dia (4380 horas por ano = 12 horas por dia)**

Levemos esses números para daqui a 4 anos:

- **Empreendedor: $5.840 \times 4 = 23.360$ horas ativas em 4 anos.**
- **Empregado: $4.380 \times 4 = 17.520$ horas ativas em 4 anos.**

Vamos ver agora qual é a diferença real que apenas 3 horas por dia fazem na vida de um milionário?

**Empreendedor: 23.360 _
Empregado: 17.520
Diferença: 5.840**

Você percebeu algo incomum ou diferente nessa conta? Hum?

A diferença dessas “apenas 3 horas por dia” que o empreendedor acorda mais cedo, colocaram ele automaticamente 1 ANO TRABALHADO À FRENTE de seu funcionário nos mesmos 4 anos que os dois tiveram.

Parece irreal, mas a disciplina de acordar antes do mundo é justamente pra te colocar à frente de todo o mundo.

Sabe aquele ditado que diz que “o lado bom da vida, é pra quem chegar primeiro”? Pois é, É SOBRE ISSO!

O melhor lugar da vida é sempre de quem chega primeiro, mas só chega primeiro o mais preparado, o mais focado e o mais disciplinado.

Isso é indiscutível!

Haverá algumas pessoas que te dirão que é pra você desistir disso por que, para se ter disciplina

levam-se muitos anos de prática e que você nem tem essa disciplina e nem todos esses anos de muita prática. Eu aqui te digo hoje:

“Uma jornada de 1.000 Km começa com um simples passo.”

Isso quer dizer que todos os “muitos anos” de prática das pessoas mais ricas do mundo começou com uma decisão tomada de começar essa prática em “um dia”.

“Mas UM DIA é bastante indefinido. Quando eles souberam que esse era “o dia” certo para começar?”

Eles, assim como você, não sabiam qual era o dia certo pra começar. Eles apenas ignoraram a ansiedade pelo “fim”.

Sim! É isso mesmo o que você leu.... Não tem fim!

Enquanto você desejar ter conforto, liberdade financeira, dinheiro, lazer, saúde, educação, habilidades, viagens e tudo o mais que o dinheiro puder comprar, você terá sim que ter disciplina!

“Ah, mas é só acordar cedo?”

Mas é claro que não! Não viaja! (Na maionese.... RS)

Acordar cedo é só uma das principais práticas da disciplina.

O hábito é um dos maiores formadores de milionários de todos os tempos.

A disciplina é fazer o que for necessário e quando o fizer deixar de ser uma “obrigação”, passará a ser um hábito e é aí que você verá resultados incríveis entrarem na sua vida.

“Fazer o que é necessário inclui, fazer até o que eu não quero?”

Um pouco mais...

“É fazer até o que eu não gosto?”

Um pouco mais...

“Inclui fazer o que então?”

Senhoras e senhores, disciplina é fazer o que for necessário em qualquer condição, situação ou localização. (Sem cometer crimes, obviamente.)

Isso quer dizer que “disciplina” é manter bons hábitos que lhe mantenham estável à qualquer custo mesmo. Não importa aonde você está, quanto dinheiro tenha ou qual seja a situação em que você se encontra.

Que nem... No meu caso, quando eu praticava Kung Fu, eu não tinha problemas sobre lugar ou dinheiro pra poder treinar. Mas uma vez a SITUAÇÃO poderia ter me parado.

Na época eu estava com o braço direito engessado (fui uma criança normal gente! Esse foi um dos meus acidentes mais leves... RS).

Voltando ao assunto...

Eu estava com um braço engessado, mas não queria parar de treinar.... Adivinha só a atitude do mestre.... Adivinha!

Ele me impediu de treinar nesse dia! E o treino com o mestre era somente uma vez por semana.

Na semana seguinte eu voltei na academia e novamente fui "barrado", mas houve uma coisa que meu mestre só soube na terceira semana.

Na aula da segunda semana eu não pude treinar, mas pude assistir.

Na terceira semana eu não fui pra academia, então o mestre foi até a minha casa pra saber se eu estava bem.

Quando meu mestre chegou, eu mesmo fui atendê-lo, afinal de contas, sempre o amei como se ele fosse meu próprio pai.

Quando meu mestre chegou, eu estava treinando tudo o que eu havia aprendido até ali e até mesmo o que eu vi os alunos treinando na semana anterior.

Acho que vocês já imaginam como continuou a história nessa parte, né?

Depois de tomar a minha bem merecida bronca por treino perigoso e não supervisionado ainda lesionado, o meu mestre me explicou os riscos que eu estava correndo com isso e me chamou de volta pra academia, mesmo antes de eu tirar o gesso.

Isso por que, enquanto o mestre me explicava o porquê eu deveria repousar pra me recuperar mais rápido e melhor, minha mãe explicou pra ele que na primeira vez que ele me mandou de volta pra casa, eu treinei sozinho mesmo e em casa, na segunda vez, a mesma coisa e que isso era sem contar com os treinos de segunda a sexta.

O mestre me chamou de volta pra academia por que ele viu que eu amo as artes marciais, mas o foco principal da história aqui é a disciplina que virou hábito. Por quê?

Eu estava HABITUADO a todos os sábados à tarde estar na academia treinando e quando não pude treinar, eu senti falta (quase como se fosse um vício), minha mente me “cobrou” o treino da academia e eu comecei a treinar em casa mesmo, só pra saciar minha vontade.

“Onde entram a disciplina e o hábito?”

A disciplina foi a voz que me cobrou na minha cabeça para eu não largar o meu bom hábito de

treinar o esporte que eu amo.

Em tudo o que for fazer nessa vida, tenha disciplina como caminho e mantenedor do hábito.

Ainda falando um pouco da importância da disciplina no enriquecimento do indivíduo...

Todo o rico antes de ser rico, ele é DISCIPLINADO.

Isso ocorre por que a disciplina é muito mais conhecida e até mesmo melhor compreendida como “autodomínio”.

Todo o milionário de verdade, antes de ser dono e dominador de qualquer coisa, por menor que essa coisa seja, ele é dono e dominador de si mesmo.

“Por que autodomínio é tão importante?”

Faça-se a seguinte pergunta primeiro:

“O que eu faria se tivesse exatamente R\$1.000.000 de reais hoje?”

“Puxa! Eu compraria uma casa e um carro e depois viajaria o mundo....”

E essas bobagens todas que a maioria das pessoas diz.

Muita gente diz isso quando pensa nessa possibilidade, por que elas se deixam levar pela

emoção.

Outras coisas que escutamos quando falamos de “muito dinheiro” com os pobres é:

“Se eu ganhar na mega sena da virada, vou comprar uma casa pra cada membro da minha família, dar uma quantia pra cada um e ficar o resto da vida de boa, sem precisar trabalhar mais.”

Também é uma manifestação emocional de pobreza mental.

Isso por que a mente milionária sabe que, tudo o que é LIMITADO, é FINITO. Eles sabem que R\$1.000.000 de reais GASTO, cedo ou tarde acabará.

Pergunte para um milionário de longa data e bastante experiência com negócios o que ele faria se tivesse R\$1.000.000 de reais hoje.

Provavelmente você vai achar que ele está te zoando quando ele perguntar:

“Só R\$1.000.000? Só R\$1.000.000 mesmo?”

A disciplina que o rico pratica há muitos anos vai avisar ele que:

- **Um milhão é muito, mas é finito;**
- **Que se ele “gastar” o dinheiro, não há de onde repor imediatamente;**
- **Que gastar por emoção o levará a ruína; e que**

- **Sem sabedoria, nada prospera.**

Os ricos têm como ensinamento que o dinheiro não é um fim, mas sim um meio de alcançar e realizar seus sonhos e objetivos.

A partir do momento em que você pergunta a um rico o que ele faria com R\$1.000.000 de reais, ele vai pensar em mais de um milhão de respostas diferentes e vai te dar a resposta mais sensata o possível.

“E qual é a resposta mais sensata?”

Depende de para quem você fez a pergunta.

Por exemplo:

Em uma entrevista o multibilionário Bill Gates (fundador da MICROSOFT e meu ídolo no ramo de T.I.) declarou em resposta a essa pergunta:

“O que o senhor faria se fosse obrigado a viver com apenas US\$2 dólares por dia?”

E ele prontamente respondeu:

“Compraria galinhas! Elas são produtivas e se multiplicam rapidamente. Com a produção de ovos e carne de frango é possível garantir uma boa nutrição e uma renda extra para reinvestir na família.”

No exemplo dessa entrevista, ele havia sido

questionado se tivesse APENAS 2 dólares por dia.

E se ele fosse questionado sobre ter US\$1.000.000 de dólares, qual seria a resposta mais provável?

A verdade é que não sabemos com exatidão.

Porém o mais provável é que ele fosse responder relacionado a algum setor (ou vários) do ramo alimentício mesmo.

Porque se observarmos bem, veremos que todo o mundo come, bebe, enfim.... Todo o mundo se alimenta (precisa se alimentar, pelo menos).

Ou seja, pra gerar renda rápido e em bom volume, provavelmente ele montaria algum negócio no ramo de alimentação, ou compraria ações de empresas desse ramo com US\$1.000.000 de dólares.

Multiplicaria o dinheiro rápido e em poucos meses teria (milhões de meios) de alcançar seus sonhos e objetivos de maneira que a fonte nunca mais "secasse".

Aí vemos diferença entre a disciplina do rico e a do pobre.

Enquanto o pobre, diante de uma oportunidade se deixa levar pela emoção de "ter" e gasta, o rico por outro lado domina a emoção de "ter" e pensa antes de investir para que a partir daí, nunca mais

faltem recursos.

Muito ouvimos que “a diferença entre o rico e o pobre é a mentalidade”, mas a maioria de nós nunca foi realmente ensinado a ter a mentalidade rica. Não é conveniente para nenhum sistema bancário que todos sejam ricos.

Outra coisa que ouvimos muito é:

“Tempo é dinheiro.”

Essa é outra frase que interpretamos errado a vida toda, mas vou deixar pra explicar isso nos próximos capítulos.



CAPÍTULO 6: Você tem uma caneta?

Essa pergunta parece ser completamente desimportante à primeira vista ou diante de um olhar um pouco mais “leigo” sobre o assunto.

Mas vamos observar de um outro ponto de vista?

O ponto óbvio de se perguntar se uma pessoa tem uma caneta está ligado principalmente ao quesito PREPARO. Mas qual é o preparo que normalmente é avaliado quando se pede uma caneta?

A maioria das pessoas não está preparada para avaliar o “preparo” de um futuro milionário ou empresário.

Isso por que, a ideia que muitas pessoas têm sobre o preparo de alguém de quem se pede uma caneta é, simplesmente saber se a pessoa tem a caneta ou não.

Essa é uma ideia muito rasa e vaga sobre ter ou não a caneta, que na verdade, só diz se a pessoa vai ter ou não e absolutamente nada demais.

Quando falamos de preparo (a nível empresarial), esperamos estar prontos e com as ferramentas certas para resolver, consertar ou superar qualquer situação.

Muitas vezes, quando a pessoa tem a caneta, não faz ideia de onde ela está, vai procurar, quando acha a caneta, fica “enrolando” pra emprestar e quando finalmente “deus toca no coração” desse ser humano para emprestar a caneta, adivinho só?

NÃO TEM A DROGA DO PAPEL! (Que ódio.... RS)

Parece engraçado essa situação, mas eu conheci uma pessoa que não tinha uma caneta DENTRO DE CASA!

Na casa dela tinha TV, internet, 2 celulares, 1 tablet, várias “parafernália” de cozinha e sala que ela nem sequer usava, mas quando eu pedi uma caneta emprestada para anotar algo...

Tive que fazer a anotação com um lápis de olho.

Se ela chegar a ler esse livro, já peço desculpas aqui mesmo.

Mas esse dia me deixou bastante reflexivo.

Ela de fato queria ser empresária também, mas as atitudes dela não a ajudavam muito.

Profissionais de beleza e cosmética não usam canetas o tempo todo, mas empresários de qualquer ramo que seja estão sempre com canetas em suas mãos. Seja pra fazer anotações, assinar contratos, fazer observações em rascunhos, alguns empresários chegam a trocar de caneta por falta

de tinta de 2 até 3 vezes por mês. (Chutando bem baixo mesmo.)

O fato é que, após esse ocorrido, comecei a refletir sobre algo que nunca havia me ocorrido antes.

Ter uma caneta mostra bem mais do que se a pessoa está pronta pra uma única situação.

Vou dividir em um passo a passo simples:

“Você tem uma caneta?”

Quando a pessoa entrega a caneta na mesma hora, um “olho clínico” sobre o assunto já identifica que:

- **A pessoa TEM a caneta; (Conceito óbvio)**
- **Quando a pessoa pega rápido, quer dizer que ela sabia aonde a caneta estava; (Aqui observamos organização)**

E finalmente, quando a pessoa entrega a caneta rápido, indica que:

- **Essa pessoa é proativa e comprometida com prazos. (Nesse caso, mostra que a pessoa não gosta de deixar o cliente esperando.)**

Parece um conceito bobo esse “teste da caneta” que eu refleti depois da situação que eu citei anteriormente, mas a verdade é que, essa leve distração dela, me ampliou a visão para novos

conceitos que eu nunca havia refletido antes.

Inclusive, abriu a minha visão até pra “conexões” que nunca vi em nenhuma videoaula ou livro de educação financeira antes.

No teste da caneta você reparou quais conexões que eu encontrei e que justificam o sucesso de muitas pessoas ao redor do mundo?

Essa conexão que acabei descobrindo por acidente eu chamo de “método T.E.D”.

Vou explicar melhor sobre isso depois... (Deixa de ser ansioso, pô!)

Voltando à caneta...

Os exemplos que dei sobre a caneta até agora a pouco foram bem básicos mesmo, mas em uma simples caneta podemos observar mais detalhes.

Por exemplo, quando o dono da caneta tem o costume de segurá-la entre os dedos indicador e o famoso “dedo do meio”, muitas vezes indica que ele pode ser despojado (descontraído ou até mesmo desleixado) ou até que ele pode ser fumante ou ex-fumante. Em muitos casos se observa mais coisas ainda, mas não segue um padrão.

Outro exemplo de observação é, se a caneta tiver marcas leves de dentes indica que o dono da

caneta é uma pessoa normalmente ansiosa. (Se adulto a caneta terá marcas leves, se criança terá marcas um pouco mais fortes.)

Para identificar profissionais e potenciais a caneta também é um forte indicativo, você sabia?

Sim, isso mesmo!

Por exemplo, quando pedimos uma caneta e a que vem é uma caneta esferográfica simples de tinta azul, já sabemos que o dono normalmente é um empresário com perfil objetivo (“direto e reto” em linguagem popular), geralmente de poucas palavras e muitas atitudes.

“Mas como dá pra saber isso através de uma caneta simples?”

Comprando a caneta simples o dono só queria saber se ela funciona e pronto. Fim de papo!

Qual é a principal função de uma caneta?

Pra quem respondeu ESCREVER, vão aí meus parabéns, pois na verdade essa é a única função realmente útil de uma caneta.

“Mas economizando dinheiro na compra da caneta, ele mostrou objetividade?”

Claro que sim!

Se a ideia da caneta é só escrever e o empresário chega a trocar de caneta até 3x por mês, por que comprar uma caneta cara ou qualquer outra cor que não seja azul ou no máximo preta?

OBSERVAÇÃO: Caneta vermelha é CORREÇÃO! Não caiam na bobagem de usar caneta vermelha pra outra função que não seja corrigir algo!

Muito raramente você verá um empresário sério com uma caneta VERMELHA na mão em público.

Vamos continuar...

Geralmente os empresários que usam canetas simples, são administradores, contadores, economistas, tecnólogos, advogados, enfim....

Pessoas que não podem sofrer “distrações” durante o trabalho. (Profissionais Objetivos.)

Quando você recebe uma caneta barata, mas com detalhes diferentes, aí já é possível reparar que são profissionais e empresários CRIATIVOS que estão diante de você.

Como se nota essa diferença:

Caneta simples e geralmente azul é normalmente usada por profissionais e empresários OBJETIVOS.

Canetas coloridas, com desenhos e outros detalhes são normalmente usadas por profissionais e empresários CRIATIVOS.

Os objetivos precisam manter o foco, por isso o mais simples o possível.

Os criativos já precisam estimular a criatividade através de distrações para poderem “criar” e seguir com seus planos, por isso, mais desenhos, pedras, penas, cores e o que mais der pra colocar em suas canetas “enfeitadas”, melhor.

OBSERVAÇÃO: Como já citado antes, nem sempre esses detalhes têm um seguimento padrão, mas é bom observar como “maioria dos casos”.

Em todo o caso, no preparo de quem tem uma caneta se avalia vários traços de personalidade e profissionalismo (perfil psicológico em geral) do futuro empresário.

Ainda falando de preparo, mas de um outro ângulo...

Lembram que alguns capítulos atrás eu falei de ambulantes que não gostavam das maquininhas de cartão?

Pois é...

A maioria deles justificam que não gostam das taxas por venda. Reclamam que “perdem dinheiro” quando as usam e etc...

A verdade é que, eles não fazem a menor ideia da falta que uma máquina dessas faz quando não a

temos.

Vou explicar!

Cerca de uns 3 anos atrás, eu comprei a minha primeira máquina de passar cartão (uma D150 do PagSeguro) e ela precisava do celular para fazer a leitura do cartão.

Ela era a melhor das mais baratas do mercado para a época.

Comprei ela por que os clientes que eu tinha na época em que eu consertava máquinas de lavas e tanquinhos, não usava dinheiro vivo pra pagar pelos serviços.

Atualizei-me e parei de perder as vendas, mas me atualizei “errado”, sabe por quê?

Porque esse modelo de máquina de cartão não era independente, só funcionava em conjunto com o celular.

Quando meu celular foi roubado, eu ainda tinha a máquina, mas completamente sem uso.

“O barato sai caro.”

Essa frase nunca fez tanto sentido pra mim como fez nessa época.

Foi então que eu me toquei de uma coisa...

Com apenas R\$40 reais a mais na mesma época, eu teria comprado um modelo melhor.

Passados alguns tempos perdendo vendas (antes de surgir o PIX), comprei uma D175 (minizinha chip 2 – PagSeguro também) e parei de perder vendas.

Isso por que ela não dependia do celular, então com ou sem celular eu já tinha como receber o meu dinheiro.

“Ah, mas e as taxas?”

As taxas por vendas não fazem nem cócegas se compararmos com os valores de aluguéis caríssimos de outras marcas ou “perda de venda”.

Legal!

Mas aí veio com força, uma nova forma de transferências e pagamentos que prometia ser sem limites e sem taxas...

O PIX!

Daí o que foi que eu fiz?

Inserir um subtítulo

Pesquisei, me informei e cadastrei as minhas chaves PIX nos aplicativos de bancos que eu mais usava.

Aí pronto!

Deixei o cliente sem desculpa nas minhas vendas e serviços.

“Aceita cartão?”

Sim! Crédito e débito.

“Aceita PIX?”

Sim, sim!

“Dinheiro vivo?”

Com certeza!

“Só tenho cartão e vi que a sua maquininha descarregou!” (D175)

Não tem problema! A minha “reserva” está aqui no meu pulso. (D150)

Aí você pensa:

“Pra que tantas formas diferentes de receber pagamentos?”

Muitos acreditam que o prejuízo está em dar troco errado, nas taxas das maquininhas ou até mesmo em o pix retornar.

Mas o empreendedor que tem tudo para ser um milionário sabe muito bem que o maior prejuízo no mundo dos negócios, na verdade está em...

PERDER A VENDA!

Credo! Essa frase até me arrepia de medo. (RS)

Uso todas essas formas de receber pagamentos em TODOS, sem qualquer exceção, TODOS os meus produtos e serviços, por mais baratos que sejam, pra não deixar o cliente escapar.

Justamente pra não perder a venda.

OBSERVAÇÃO: No manuscrito do meu livro (Sim, isso mesmo, eu escrevi o texto original à mão... RS), eu coloquei alguns exemplos matemáticos de como funciona o sistema de parcelamento mais utilizado aqui no Brasil. Não colocarei esses exemplos aqui, mas vou deixar uma dica de estudos que lhe fará compreender melhor o uso das taxas das maquininhas em seu favor.

Toda forma de parcelamento de compra é calculada com base em TABELAS DE FINANCIAMENTO.

Isso mesmo! Não é só carro, moto e casa.

QUALQUER COMPRA PARCELADA é, na verdade, um FINANCIAMENTO!

Então se você comprar 1 celular nas Casas Bahia no carnê em 12x “sem juros”, ou um notebook em 24x no cartão de crédito, você está na verdade FINANCIANDO sua compra.

Agora, pra que é que você precisava saber disso?

É elementar, meu caro Watson... (RS)

TODO financiamento tem juros, e pior ainda, JUROS COMPOSTOS.

Quando compramos maquininhas de cartão, temos o mau costume de configurar elas para que o cliente não perca dinheiro, mas estamos contando somente com as taxas fixas. As máquinas de passar cartões também tem uma coisa chamada de TAXAS VARIÁVEIS.

Essas taxas são calculadas de acordo com a forma que o cliente resolveu fazer a compra:

Por exemplo:

A taxa fixa do PagSeguro pra crédito parcelado é de 5,59% pra receber na hora, mas há uma taxa de 1,41% em cima de cada parcela, ou seja, se o vendedor configurou a máquina pra cobrar as taxas dele, o prejuízo é certo.

Agora, se o vendedor tem conhecimento de financiamentos, juros compostos e matemática financeira, ele manda essas taxas

pro cliente e fica com todo o dinheiro que for referente a venda dele, realmente é simples assim.

Vou até deixar uma lição de casa aqui para vocês...

Vocês tem que estudar e aprender bem sobre:

**—PORCENTAGEM;
—JUROS COMPOSTOS;
—PRINCIPAIS SISTEMAS E TABELAS DE
FINANCIAMENTOS;**

OBSERVAÇÃO: Usem as taxas das máquinas de cartão mais populares do mercado para terem os dados o mais atualizados e realistas possível.

Eu poderia sim, colocar aqui todos os exemplos matemáticos, mas sejamos francos...

É tanto cálculo que vocês desistiriam de ler o livro pra não ter que entender essa parte, mas posso te contar uma coisa? Você vai precisar de matemática de qualquer jeito, se quiser ser um empresário, vai precisar, não adianta fugir.

É sério, FAÇAM A LIÇÃO DE CASA!

Essas três matérias superinteressantes da matemática não é 1% do que vocês realmente precisarão, mas já derruba uma árvore que vocês não conseguem imaginar ainda.

Vou tomar meu café de novo, já eu volto!

Voltei!

A melhor forma de usar máquinas de passar cartões é configurando as taxas para que os clientes paguem.

“Mas como farei isso? Os clientes vão deixar de comprar quando virem que tem acréscimos.”

Então não venda para esse cliente!

Se para vender, você precisar perder dinheiro, não vale a pena.

A máquina é uma questão de estar preparado também, esteja sempre pronto para a próxima fase do jogo.

Hoje em dia, quase ninguém anda mais com dinheiro vivo e muita gente ainda tem medo de usar o pix.

Por conta de eu ter pix e não ter a máquina de cartão, já perdi vendas de clientes que não tinham dinheiro vivo e nem pix.

Por isso eu insisto aqui que antes de começar qualquer coisa/negócio, você se prepare.

Existe também a forma de pagamento “via QR code”, eu nunca consegui fazer uma venda dessa forma (clientes não usavam), mas se algum dia eu precisar fazer isso, eu sei fazer.

Tudo e qualquer conhecimento no assunto que você quer abordar e todo o equipamento moderno que você puder adquirir para melhorar o negócio, sempre será bem-vindo. SEMPRE!

Muitas vezes, quando tentamos calcular os imprevistos, as pessoas nos criticam.

“Você está atraindo essas coisas ruins quando pensa nelas.”

Me dá até ódio de gente que pensa desse jeito, por que na verdade, quando tentamos prever o que pode dar errado, nós estamos apenas querendo nos preparar para quando acontecer. E acredite em mim, sempre algo dá errado.

“Quando você já espera pelo golpe, por mais forte que ele acerte, acaba doendo menos.”

Gente que acha que você está atraindo coisas ruins quando calcula os imprevistos, são pessoas que vão quebrar a vida inteira (e ainda vão culpar os outros) enquanto não compreenderem que o preparo para qualquer imprevisto é a única forma real de manter o controle sobre o negócio quando algo dá errado.

Esteja sempre preparado e por mais “quedas” que tenha, nunca sairá do negócio.



CAPÍTULO 7: Método (Economia) “T.E.D.”

Parece estranho usar essa expressão aqui nesse capítulo, mas a ideia teórica desse modelo é 100% minha, com base em minhas próprias reflexões sobre o assunto.

“Por que MÉTODO T.E.D?”

A verdade é que eu não pensei em um nome melhor mesmo... RS

Mas o que acontece aqui é que, como o próprio nome já diz, é um método de ECONOMIA dos recursos que serão citados ao longo do capítulo.

T.E.D. É uma sigla que significa:

- **Tempo**
- **Espaço**
- **Dinheiro**

Há uma conexão direta e muito forte entre esses 3 elementos fundamentais para o sucesso absoluto.

Quando deixamos de trabalhar em torno de qualquer um dos 3 (não precisamos esquecer todos, abandonar apenas 1 já é um incalculável prejuízo), o sucesso só vem se for faltando algo, incompleto, e completamente sem sentido algum.

É importante refletir e trabalhar bastante essa ideia para que essas habilidades em economia nos sirvam da melhor forma o possível.

Subtítulo 1: Por que economizar tempo?

O nosso tempo desperdiçado não pode ser devolvido e nem compensado, então devemos sempre fazer um bom uso do tempo que temos.

Quando falamos de economizar tempo, as pessoas já pensam na ideia de fazer tudo o mais rápido o possível, mas fazer tudo rápido pode provocar atrasos e assim perdemos tempo.

É importante frizar-mos que, economizar tempo é principalmente planejamento.

Quando planejamos os próximos passos, estamos na verdade economizando o nosso tempo.

Parece absurdo, mas apesar de eu ter falado no capítulo anterior sobre preparo para calcular os “imprevistos”, é importante compreender que, o planejamento dos mesmos é sem dúvida alguma, a melhor forma de evitar atrasos.

Quando se planeja tudo o que VAI e o que PODE acontecer, economizamos tempo, nem sempre com maestria, mas sim, muito tempo mesmo.

Exemplo:

A sua loja está faturando uma média de R\$100.000 reais por mês, que maravilha!

Porém, você não sabe ou não aceita que imprevistos acontecem e sempre gasta tudo o que sobra após pagar os funcionários e as contas.

Não guardou nada no caixa da empresa para possíveis emergências. Aí o que acontece?

Supondo que você seja dono (a) de uma loja de tecidos e que sua loja tenha o estoque destruído por um “ataque de traças”.

“Meu Deus! E agora?”

E agora o quê, besta?

Agora você se f*... Deu mal.

Mas calma! Há uma solução.

O que você faz?

Corre pro banco e pede crédito para renovar o estoque com juros altíssimos, não é?

Pra muitos, essa é a opção que resta.

Quem não consegue o crédito e está sem nada no estoque e no caixa, acaba quebrando. Na maioria das vezes é assim, sim.

Quando conseguem crédito, aí você pensa:

“Seus/meus problemas acabaram!”

Mas os problemas acabaram se você conseguir pagar as parcelas em dia e sem falta alguma, caso o contrário...

Aí você se f*... deu mal com a força do Super-homem misturado com o Hulk.

Nesse exemplo, vimos um lojista que pode perder tudo em qualquer momento e se pegar crédito para tentar salvar, além da vergonha de ter que declarar falência, ainda terá dívidas que nunca saberá como pagar.

OBSERVAÇÃO: Nessa parte da economia de tempo, falei um pouco mais sobre dinheiro também, por que todos aqui sabem que pra conseguir crédito, demora um tempo. Tempo precioso esse que poderia ter sido economizado se o lojista tivesse dinheiro guardado.

Já em outra situação...

Um outro lojista com faturamento igual ao do primeiro, mas este, ao contrário, deixa 30% do faturamento mensal no caixa da empresa para alguma possível emergência.

Foram-se embora aí, 2, 3, 5, 7, enfim, 10 anos de trabalho da empresa e esse lojista teve o seu

estoque completamente destruído.

Durante os 10 anos deixando apenas 30% dos R\$100.000 no caixa da empresa, ele guardou cerca de R\$1.600.000 reais no caixa da empresa, fora outros investimentos por fora.

Se o estoque destruído tiver um valor total máximo de 30% do valor acumulado, ele fará a reposição no valor de R\$540.000 reais, deixando ainda assim R\$1.060.000 reais no caixa.

Além do valor economizado com taxas, multas e juros, ele economizou o tempo que perderia em bancos pedindo crédito, aguardando a liberação/aprovação, entre muitos outros processos burocráticos e demorados.

Quando economizamos o tempo de outras tarefas menos importantes, damos mais ênfase ao que realmente importa.

Um exemplo muito bom de tempo economizado também é, “delegar funções”.

Por exemplo:

Você é um empresário que está com reunião marcada com “possíveis investidores/clientes”, mas precisa pagar uma conta de mercadoria entregue e o entregador vai chegar no horário da reunião.

O que você faz?

Não pode deixar a conta pra depois desse horário e remarcar a reunião pode fazer os investidores/clientes desistirem da sua empresa. O que você faz nessa hora?

Obviamente você “delega” a conta pra uma pessoa de sua confiança pagar, enquanto você vai pra reunião “impressionar” os investidores/clientes para adquirir o capital necessário para os novos projetos da sua empresa.

Quando perdemos tempo, perder dinheiro é apenas uma consequência.

Essa é uma ótima hora pra você refletir...

“O que me faz perder tempo?”

Quando concluir as suas respostas, faça-se o gigantesco favor de tirar tudo isso da sua vida e comece a firmar um dos alicerces mais fortes do seu sucesso: O TEMPO.

Subtítulo 2: Por que eu devo economizar espaço?

Provavelmente você vai achar essa parte algum tipo de “papo de virginiano”. RS.

Mas não, não sou virginiano.

Mas quando eu falo de economizar espaço, nesse caso específico estou falando de ORGANIZAÇÃO.

Sim, quanto melhor o aproveitamento do espaço disponível, maior serão a agilidade e desempenho dos responsáveis pelo estoque, assim fazendo o dinheiro entrar mais rápido.

Por exemplo, falando de loja aqui...

Uma loja convencional de qualquer coisa que seja, ela tem pelo menos 2 espaços comuns.

**1º – O Salão;
2º – O Estoque.**

Como você faria a divisão desses espaços de maneira a aproveitá-los ao máximo?

Dependendo do produto a ser estocado por exemplo, não é possível usar prateleiras e estantes dobráveis ou de fácil mobilidade.

Mas vamos pegar um exemplo bem pequeno, que qualquer um mesmo pode praticar. Deixa eu perguntar...

Você tem uma CAIXA DE SAPATOS?

O que você guarda nessa caixa de sapatos, com certeza não está bem organizado, sabe por quê?

Porque, com certeza, ou está “sobrando” ou está “faltando” espaço dentro dela.

No caso de economizar espaço, a melhor definição é o equilíbrio.

Pra um melhor aproveitamento e economia de espaço, devemos organizar muito bem o que entra e sai desse espaço, para que nada fique vazio e nada fique lotado.

Não existe isso de “é melhor pecar pelo excesso do que pela falta”.

Economizar espaço depende de organização em perfeito equilíbrio.

Ou seja, o exercício de economia de espaço aqui é:

ORDEM:

- Pegue 1 caixa de sapatos vazia;**
- Coloque o máximo de itens o possível dentro dela.**

REGRAS:

1ª – Os itens podem ser de quaisquer formas e tamanhos possíveis da vida real; 2ª – A caixa deve se fechar perfeitamente, sem forçar a tampa ou as laterais quando estiver TOTALMENTE PREENCHIDA.

OBSERVAÇÃO: Depois disso retire, conte quantos itens você conseguiu colocar dentro da caixa e reflita se os itens retirados dela são em sua maioria “úteis ou inúteis” e com qual frequência você os usa.

É um ótimo exercício de reflexão sobre economia de espaço e utilidade dos itens com os quais você o ocupa.

Isso faz toda a diferença em um negócio, pois quanto maior o aproveitamento do espaço disponível, maior o desempenho organizacional e a agilidade com a qual o cliente recebe o produto.

Resumindo essa parte:

“Quando você economiza espaço, você ganha tempo e conseqüentemente ganha dinheiro.”

O exercício da caixa de sapatos é só um dos exemplos, lembra que eu falei da loja que tem o estoque e o salão?

Qual das duas salas que precisa de mais espaço?

Obviamente o estoque não deve somente estar cheio, mas deve estar também muito bem organizado, de maneira que o vendedor encontre de forma fácil e rápida os produtos que precisar entregar.

O estoque deve sempre estar muito bem preenchido, mas sempre com organização e praticidade.

O salão da loja, por outro lado, é a parte que necessita obrigatoriamente de espaço “livre”, pois além dos funcionários estarão também, estantes e prateleiras, mostruários de produtos e o mais importante, OS CLIENTES.

O estoque e a loja não podem ter o mesmo preenchimento de espaço, mas podem sim ter o melhor aproveitamento de acordo com a necessidade de cada espaço.

Calcular a necessidade do uso de cada espaço é extremamente importante para definir até que nível é possível aproveitar e economizar o espaço disponível.

Muitas vezes usamos o espaço com a ideia de “dar um jeitinho”, porém o “jeitinho” geralmente nos toma muito tempo.

Vamos imaginar que a loja não tem um estoque organizado.

Todos os produtos disponíveis estão expostos na loja. Sabe como isso termina?

Termina com DESORGANIZAÇÃO e logo, com a perda de tempo na entrega e a perda dos clientes por consequência do atraso na procura do produto.

Qual cliente vai querer entrar em uma loja, dentro da qual ele não consegue sequer andar sem esbarrar ou desviar de alguma coisa?

É bastante improvável.

Economizar espaço serve pra isso, gerar praticidade para o empreendedor e conforto para o cliente.

Deixar de economizar espaço pode sim, lhe custar o seu empreendimento. CUIDADO!

Subtítulo 3: Por que eu devo economizar dinheiro?

Economizar dinheiro é essencial para lhe garantir “meios” de alcançar o conforto necessário e realizar os seus sonhos.

Que nem... Um dos meus maiores sonhos é fazer uma viagem ao exterior, talvez até morar por lá mesmo... (Com o preço da carne aqui em 2022... RS)

Mas sem dinheiro, isso é impossível. Então o que eu devo fazer?

Obviamente tenho que poupar dinheiro, mas como fazer isso?

As contas chegam sempre mais rápido na vida do pobre do que o dinheiro. Dá pra virar esse jogo?

Eu lhe digo que DÁ SIM!

Primeiro que, para economizar dinheiro, temos que saber com toda a certeza e sem erros, quanto dinheiro nós ganhamos por mês.

Não é pra contar só com o salário não, conte também o dinheiro de “bicos”, benefícios sociais, o que a senhora pega escondido na carteira do seu marido de vez em quando, enfim... Toda fonte de renda à qual você tenha acesso e controle de direto legítimo.

R\$1,00 real sozinho é só uma moeda quase sem valor algum, mas R\$1,00 junto com outras 19 moedas do mesmo valor já são R\$20,00. Entendeu?

Quando falamos de economizar dinheiro, muita gente não o faz por causa de diversos fatores.

Entre as desculpas mais comuns, encontramos:

“Ah, mas é muito pouquinho.”

“Poxa! Mas se eu gastar só isso, não me fará falta.”

“Isso é só o que me sobrou, vou gastar e depois eu dou um jeito.”

E a mais clássica de todas, me dá até vontade de rir quando me lembro dessa...

“SÓ SE VIVE UMA VEZ!”

É muito comum acharmos que é pouco dinheiro, que não dá pra nada, que não fará falta, mas o que não sabemos na maioria do tempo é que, essa é uma outra mentira que nos contam.

Uma fortuna de “milhões” é literalmente formada por milhões de moedas acumuladas em uma mesma conta bancária.

Isso quer dizer que os milionários são pessoas que “pouparam” milhões de moedas de 1 real, por exemplo.

Claro que não foi uma moeda de cada vez, né? (Não força... RS)

Mas eles fizeram o sacrifício de dizer “não” para amigos, familiares, festas, bares, confraternizações, entre muitos outros eventos aonde eles gastariam um dinheiro que “não tinham” quando ainda eram pobres ou ainda estavam começando a subir na vida.

Há quem diga que milionários e bilionários são pessoas “mão de vaca” que não aproveitam as próprias vidas em nome do acúmulo compulsivo de capital.

A verdade é que quem pensa assim nunca ficará rico, pois acham que a vida do rico é só gastar o máximo de dinheiro o possível por dia antes de morrer.

Por exemplo:

Na casa de um rico costuma ter sala de jogos, quadra (de qualquer esporte que ele ame), piscina, área de lazer com churrasqueira, televisão (pra videogames, karaokê, filmes em família por streaming), livros (muitos livros mesmo, inclusive!).

Até essa parte falamos somente das distrações, mas também há áreas de trabalho, como:

Escritórios, oficinas para a prática de trabalhos manuais, biblioteca (aqui há uma pequena diferença de conteúdo) enfim, a casa do rico permite ampliar mais ainda os horizontes em distrações e desenvolvimento pessoal e até mesmo profissional.

Agora, na casa do pobre, normalmente são 2 cômodos coletivos aonde não há incentivo, privacidade e nem qualquer motivação.

Deixa eu listar as distrações dos pobres:

- Televisão (Aberta e com conteúdo de baixíssima qualidade);**
 - Videogame (quando tem);**
- Internet (Redes sociais e milhões de bobagens disponíveis pra iludir os usuários);**
 - Música (pra quem ouve);**
- Música (pra quem aprendeu sozinho a tocar**

- algun instrumento musical);**
- Influências externas (Álcool e drogas).**

Essa lista não seque um padrão, mas a maioria das “distrações pobres” são na verdade, formas de “fugir da realidade” e se conformarem com as vidas que eles tem e acreditam firmemente que não podem mudar.

A maioria de nós diz que só quer ter o suficiente pra viver, mas vou rasgar o verbo aqui...

Na verdade, quando somos empregados, sobrevivemos a partir de um salário, e isso não é viver. O salário tem um limite, mas a quantidade de horas que temos que trabalhar por ele não.

Isso quer dizer que, na verdade, a maioria de nós é escravizado pelas contas do fim do mês e que se não tivermos um emprego, não podemos pagá-las. Logo, a maioria das pessoas faz qualquer coisa pra não perder o emprego, até mesmo trabalhar muitas horas mais além do combinado no contrato.

Sabe? A minha intenção aqui não é demonizar a pobreza (se quiser continuar sendo pobre, tudo bem, a escolha é sua!), mas as moradias mais ricas são, casas enormes, com todo o conforto e novidades diárias para que seus moradores não procurem por ilusões na rua, fazendo com que eles economizem e invistam cada vez mais o dinheiro que sobra.

Um certo bilionário norte-americano aí, que não vou citar o nome... toma seu café da manhã no Mac Donald's todos os dias, mas em nenhum deles a conta dele deu mais do que US\$4 dólares.

Gente ignorante e desinformada sobre ele, pensa que ele é mão de vaca e por aí vai nome...

Mas a verdade é que ele já tinha esse hábito antes mesmo de ficar rico. Sabe o que acontece nesse caso?

Ele ama os sabores, mas sabe que comida de "fast food" em excesso faz muito mal, isso justifica a conta baixa na loja.

Em compensação, esse mesmo homem, se ele acordar em uma bela manhã de sol na segunda feira e quiser vir para a praia de Fortaleza (Estado do Ceará) aqui no Brasil, ele simplesmente vem, traz a família e ainda aluga o maior Hiate do porto pra fazer festa.

Economizar dinheiro não é um fim, é um meio inteligente de alcançar o fim, que são os sonhos à serem realizados.

Você quer ter uma casa grande? Um carro do ano? Dinheiro pra oferecer o maior conforto, melhor alimentação e saúde para a sua família? Quer viajar? Dar aquela festa de casamento pros seus filhos? Pagar uma faculdade f*da pros seus entes amados?

**Economize o máximo o possível todo o dinheiro
que sobrar!**

“Devo guardar na poupança então?”

Me respeita, pô!

**Tô escrevendo aqui pra te ajudar a ficar rico, não
pra que você seja um pobre com dinheiro no banco!**

**O dinheiro que você conseguir guardar, deve
sempre ser INVESTIDO para se multiplicar mais
rápido.**

**“Investir é coisa de rico, tem que ter dinheiro pra
fazer isso.”**

Sim, é verdade!

**Mas observe bem que, quem investiu alguma vez
na vida, precisou guardar dinheiro pra isso
primeiro.**

Vou dar um exemplo simples aqui:

**Em 2010, um Iphone custava em média R\$4.000,00
reais.**

**Quem investiu esses mesmos R\$4.000 de um
Iphone naquela época em ações do Magazine Luiza,
em 2020 já estava com uma fortuna média de mais
de R\$2.000.000 de reais. Sem precisar fazer nada
além de deixar o dinheiro render lá na corretora.**

Se pegarmos esses mais de R\$2.000.000 e dividirmos pelo preço do último Iphone lançado pela Apple (até a autoria desse livro, pelo menos), teremos essa conta aqui:

$$\mathbf{2.000.000/15.499=129\ Iphones.}$$

Dividindo o rendimento dos R\$4.000 reais de quem investiu no Magazine Luiza por 10 anos pelo preço do Iphone mais recente lançado até o ano de 2022 (Iphone 13 Pro Max), dava pra comprar 129 Iphones pelo preço de R\$15.499 reais cada (sem pedir desconto algum, com descontos provavelmente daria pra comprar pelo menos mais 1).

Ou seja, quem economizou e investiu o dinheiro de 1 Iphone naquela época, hoje em dia (apenas 12 anos depois) pode comprar 129 aparelhos recém-lançados iguais.

Talvez você esteja aí pensando “12 anos é muito tempo” pra conseguir ganhar esse dinheiro todo.

Vou te contar uma dura verdade, mas não conta pra ninguém não, tá bom?

Se você está lendo esse livro com a intenção de ficar definitivamente rico, tenho certeza de que já se passaram pelo menos 24 anos da sua vida e você ainda é pobre.

Divida 24 por 2 e você verá que são exatamente 12 anos.

Agora, 12 anos irão se passar de qualquer jeito, porém se você passa 12 anos investindo, ao fim desse período, você terá mais dinheiro do que já tinha antes.

Caso ainda ache que não vai dar em nada, tudo bem.

O tempo vai passar do mesmo jeito.

Economizar dinheiro pra investir, não é só ter o dinheiro, é saber aonde investir.

Parece um pouco absurdo, mas estudando um pouco mais o mercado de ações, você aprende a fazer o seu dinheiro literalmente trabalhar para você.

Não é impossível, você mesmo pode fazer e provar que o mundo estava errado sobre você.

Agora a questão é...

“Aonde devo investir o meu dinheiro?”

A verdade é que eu não sei. (RS)

Isso por quê, o tiro certo depende do ângulo do qual você olha!

Cada atirador vê de uma direção diferente, depende muito de onde você está vendo.

O que você gosta mais de fazer? Qual o nicho você conhece melhor? Quanta experiência no ramo que você quer investir você realmente tem?

Muitas vezes, fala-se em investir e já se pensa em ações. Posso ser franco?

Pra alguns o melhor investimento são alimentos, para outros são roupas, outros (mais ousados) investem em petróleo, alguns mais tímidos montam um comércio de bairro.

É muito relativo mesmo! Eu não posso te dar um “ramo certo” e assumir a sua responsabilidade se der errado.

Que nem... Nos alimentos, o risco é de a empresa quebrar por questões sanitárias, contaminação em massa, processos por intoxicação alimentar, entre muitos outros riscos.

Quando você investe, você se torna um acionista da empresa, um responsável, isso lhe acarreta o risco de se a empresa falir, você falir também.

Por isso é altamente recomendado você “nunca colocar todos os ovos na mesma cesta”.

É importante lembrar que não é só quanto dinheiro se economiza, mas sim, aonde você investe o seu capital e o tempo que ele levará pra render bem.

Ter dinheiro, qualquer um pode ter, agora, multiplicar e manter o rendimento de forma que a fonte nunca mais seque, é pra poucos, muito poucos mesmo.

Por isso é importante economizar o dinheiro e ir investindo da maneira e nos lugares certos, assim você sempre ganha.

Outra forma bastante popular de economizar dinheiro, mas muito mal utilizada na maioria dos casos, são os famosos “cortes”.

Os cortes são sim maneiras muito eficazes de se guardar dinheiro, mas por que são mal utilizadas?

Porque os cortes são calculados de maneira errada, é quase um crime a forma como são definidos os critérios de corte.

Geralmente em casa de pobre o critério de corte já começa pelo mercado, pra reduzir ao mínimo o possível as compras de mercado e poder economizar um dinheiro que normalmente vai parar em alguma festa, luxos ou até mesmo vícios.

Alimentação é essencial, todos precisam comer, mas tratam a alimentação como algo totalmente desimportante e opcional.

Quando o corte começa pelo mercado, ele já começa prejudicando a família inteira.

Por exemplo, com a alta do preço da carne bovina, muitas famílias deixaram ou, pelo menos, reduziram bastante o consumo dessa carne em suas casas.

O que ninguém fala é que o impacto nutricional que isso tem é avassalador.

O consumo regular de carne vermelha repõe proteína muscular, neurológica, colágeno, gorduras e até mesmo o ferro, sabiam?

Quando uma família começa a lista de cortes pelo mercado, eles estão alterando drasticamente suas condições físicas de mudar a situação com a força de seus braços e pernas.

Comida bem-feita, de boa qualidade e saudável não é um gasto, é sim um investimento.

Agora, vamos lá!

Essa mesma família pobre que economizou o dinheiro do mercado, usou esse dinheiro pra pagar a conta de internet por que “se o filhinho da mamãe não puder assistir ao desenho retardado dele, ele fica nervoso e não deixa a mamãe em paz.

“Ele tem o gênio forte...”

Dá-lhe um tapão bem caprichado no pé da orelha pra ver se esse gênio não volta rapidinho pra dentro da lâmpada.

Um mal muito comum dos pais pobres e molengas de hoje em dia, é querer dar aos filhos tudo aquilo o que não tiveram A QUALQUER CUSTO MESMO!

Isso empobrece as famílias muito rápido mesmo, pois as crianças não sabem qual é o valor e nem o preço de nada. Então elas querem tudo que conseguem enxergar. Pra pais que não conseguem dizer “não”, ter filhos é assinar um atestado permanente de falência.

“Quando os pais da família forem fazer uma lista de cortes, como devem fazer?”

Primeiro é necessário os pais estarem decididos a serem firmes quando escolherem, pois as crianças, com certeza, reclamarão.

“Quando os pais estiverem prontos e decididos, qual é o próximo passo?”

O próximo passo é começar pelo corte de luxos.

Pra isso os pais terão que avaliar o que é “gasto” e o que é “investimento”.

E é claro que na diferença entre o gasto e o investimento será necessário ver qual é a utilidade real de cada item da lista. Por exemplo:

Internet é “gasto” ou “investimento”?

Depende do uso.

Se os pais trabalham na modalidade “Home Office”, a internet é um investimento. Em outro caso, se ela é utilizada somente pra redes sociais, vídeos e distrações sem retorno financeiro, ela passa a ser gasto. Entendeu?

Em um outro exemplo:

Se em uma casa, todo o fim de semana a família come pizza e esfihas pra ninguém precisar cozinhar, isso é claramente um gasto.

Todo o fim de semana pelo menos 1 pessoa diferente pode cozinhar pra evitar esse gasto.

Quando forem bem definidos todos os luxos que podem ser cortados, o próximo passo da lista de cortes devem ser as “reduções” de gasto.

Por exemplo:

Todo o mundo precisa se vestir, comprar roupas, calçados, meias, agasalhos e roupas para ocasiões especiais.

Porém, o mal do pobre é querer vestir do bom e do melhor, nem que ele pague parcelado em milhares de vezes no cartão de crédito.

Aqui temos um investimento que se torna gasto, dependendo de como é feito.

Qual é a principal função das roupas?

É cobrir o corpo e proteger-nos do frio, correto?

O.K!

Não é necessário vestir cerca de R\$5.000 reais dos pés até a cabeça em 1 único dia.

A importância real das roupas e calçados é nos proteger do frio e nos cobrir.

Então, entre as reduções de gastos, podemos listar uma redução no padrão e gosto.

Um tênis ou sapato de R\$60 reais vai fazer o mesmo trabalho de um tênis ou sapato de R\$6.000; com a diferença de que o sapato de R\$6.000 poderá ser roubado a qualquer momento e até mesmo custar a vida de quem o está usando.

Uma camisa de R\$90,00 reais, cobrirá a mesma quantidade de pele que uma de R\$300, a diferença é que você impressionará mais pessoas com a camisa de R\$300.

E são muitos os exemplos que podem ser citados aqui, até aqui falei da redução com roupas.

VAMOS AO MERCADO?

Lembram que eu falei que o erro da maioria dos pobres é começar a lista de cortes pelo mercado?

Pois é, o mercado sempre deve ser o último a ter cortes, pois corpos bem nutridos guardam mentes bem focadas.

A alimentação saudável é sem dúvida nenhuma o melhor investimento que você pode fazer.

Mas claro que em tempos de crise, as vezes temos que “apertar o cinto” pra sobreviver e isso não é fácil.

Se em algum momento a sua vida ficar tão difícil, ao ponto de ter que fazer cortes no mercado (espero sinceramente que Deus te abençoe bastante, para que isso nunca aconteça), faça os cortes com sabedoria.

Nos mercados a maioria dos produtos vendidos são industrializados e extremamente processados, mas ainda é possível encontrar comida saudável lá dentro.

Nas promoções de mercado a gente se espalha e compra até o que não devemos, por isso falei de usar sabedoria quando for mexer no mercado.

Apesar de não haverem muitas opções saudáveis no mercado, ainda podemos escolher.

Por exemplo:

Algumas famílias consideram essencial comprar biscoitos recheados, danones, chocolates e entre

muitas outras porcarias para os seus filhos, por que acreditam estar alimentando-os bem.

Esses produtos do mercado podem e devem sim, ser observados como luxos, por que apesar de serem gostosos, eles quase não tem valor nutricional e ainda fazem mal pra saúde das crianças, podendo lhes trazer, diabetes, hipertensão, obesidade (todos em suas modalidades infantis), mas tão perigosos quanto as mesmas em sua idade adulta.

Em tempos de crises, toda a compra de mercado deve ser reduzida ao mais básico o possível.

Arroz, feijão, mistura (em tempos de crise OVO e SALADAS), produtos de limpeza básica e higiene pessoal.

Dê preferência aos bons preços do mercado, mas nunca sacrifique a saúde e qualidade nutricionais para economizar alguns trocados.

Quando alguém reclama dos preços do mercado na compra básica, me dá até nojo dessa pessoa.

Tá caro? Sim, eu sei que os preços subiram.

Mas eu me surpreendo que o cara que reclama do preço do arroz no mercado, é exatamente o mesmo vagabundo que desperdiça gasolina “dando grau” de motocicleta pela rua (arriscando a vida dos outros ainda). Isso me deixa mais indignado!

Então economizar dinheiro pra investir e começar a enriquecer é possível sim! Não é e nem nunca será fácil, mas é possível sim!

FAÇA O TESTE!

Crie uma lista com 2 colunas, em uma delas você escreve os seus “gastos” e na outra os seus “investimentos”.

A partir daí, você começa a refletir sobre o assunto até realmente descobrir o que é “gasto” e o que é “investimento” em sua vida.

Conclusão do capítulo.

Economizar tempo, espaço e dinheiro tem impacto direto no seu sucesso, por que a conexão entre esses 3 elementos importantíssimos sempre existiu, só não era citada antes daqui.

Quando você economiza/valoriza o seu TEMPO, você ganha dinheiro ou pelo menos evita a perda.

Quando você economiza/aproveita o espaço da melhor forma, você não perde tempo procurando o produto pra entregar para o cliente (economiza tempo) e por consequência ganha tempo e dinheiro.

Quando você ganha/economiza dinheiro, você está pronto quando surge a oportunidade de investir em ações, comércios ou espaços, por que o dinheiro já está com você pra você ganhar tempo e espaço.

Quando você consegue economizar os 3 ao mesmo tempo, você entrou no que eu chamo de “caminho para o sucesso”.

Pois a economia de 1 sempre ajuda os outros 2, quando você consegue economizar os 3, você liga uma fonte inesgotável de energia para manter a sua “máquina de fazer dinheiro” ativa para sempre.

OBSERVAÇÃO: Para maiores efeitos ou em caso de dúvidas muito frequentes sobre o conteúdo do livro, deixarei contatos no final do livro.

Sempre que você se perguntar qual é a prioridade de economia entre todos os conceitos que você tem de educação financeira, lembre-se sempre dessa base:

TEMPO, ESPAÇO e DINHEIRO.

Conecte os 3 entre si e em você; e vença em todas as rodadas!

ACABOU ESSA P*RR4 DESSE CAPÍTULO LONGO PRA C@R@LH*... Vamos logo ao próximo, que eu já estou ansioso...

Até já já galera!! Uhu!!!



CAPÍTULO 8: FUJA DOS ESTEREÓTIPOS!

Como assim “estereótipos”?

Nessa parte eu prefiro até explicar antes de dar qualquer tipo de exemplo.

Você costuma assistir à TV?

Pois é, a televisão é uma inimiga declarada da riqueza na vida do pobre.

Mas eles costumam realizar entrevistas com “gente rica” pra revelar a vida dessas pessoas em público.

A televisão foi criada/inventada para iludir/enganar as pessoas de baixa renda e mantê-las aonde estão.

Não vou citar nomes aqui pra evitar encrenca, mas os “ricos” famosos, são na verdade ESTEREÓTIPOS DE RIQUEZA.

Vocês acham realmente que as pessoas mais ricas do mundo enterram carros antigos?

Acham mesmo que se essas pessoas estivessem na miséria e sem bons contatos, escolheriam trabalhos?

Acham que os ricos ficam orgulhosos e arrogantes por causa do conforto e status social que tem?

Não, não, não, não e é claro que não mesmo!

“O que faz um rico de verdade então?”

A verdade é que não existe uma maneira única e universal de ser rico, mas existe sim, um padrão de comportamento que a maioria deles seguem e isso é comum a todos eles.

É possível ser rico sem ter dinheiro, mas vou terminar de explicar os estereótipos antes.

Personalidade do rico na TV:

- **Exibido;**
- **Arrogante;**
- **Enjoado/nojento (gírias que também podem significar “fresco”);**
- **Odeiam/não se misturam/desprezam os pobres;**
- **Egoístas/gananciosos;**
- **Antipáticos.**

Entre muitos outros adjetivos potencialmente negativos aos quais muitas vezes os ricos são associados por causa do conteúdo da TV.

O que muita gente simplesmente não sabe ou ignora, é que os que já nasceram ricos, tiveram que aprender a manter a riqueza dos pais e os que ficaram ricos tiveram que trabalhar e quebrar muitas vezes entre inúmeras tentativas e erros até alcançarem o sucesso consistente que eles tem até hoje.

Tudo isso exige disciplina, uma disciplina que a TV não te mostra!

“E por que a TV não me mostra a verdade?”

Pelo simples fato de que, você precisa ter ou medo ou raiva de gente rica, para não querer se tornar um deles. Entendeu?

Todos nós, “seres humanos” temos por instinto o desejo de nos sentirmos aceitos/incluídos nos grupos da nossa sociedade, ou seja, temos o desejo instintivo de que as pessoas gostem da gente.

Os estereótipos de ricos são pessoas de quem ninguém gosta, e isso não afeta diretamente a nenhum deles, mas opinião negativa dos outros sobre essas pessoas faz com que você inconscientemente deseje ser pobre, para que as pessoas do seu “circulo social” continuem a gostar de você.

Ou seja, muitas vezes o “medo de ser rico” não é tanto pela dificuldade em si, na maioria das vezes você tem medo na verdade, é que as pessoas que

você ama te odeiem quando você enriquecer.

E posso te contar uma dura verdade?

Quando você enriquecer, muita gente vai te odiar mesmo, mas não é nada pessoal, já que a maioria dos seus “haters” nem ao menos o conhecerá pessoalmente.

São pessoas desinformadas para entender que nem todo o rico é “estereotipado”. (E algumas pessoas serão apenas invejosas querendo que você se dê mal mesmo, isso é normal... RS).

Aí, quando você ficar rico, só lhe resta fazer a sua parte e continuar sendo a mesma pessoa que você sempre foi.

OBSERVAÇÃO: SEM IMITAR NENHUM ESTEREÓTIPO!

“O dinheiro muda as pessoas.”

Cara, na boa!

Mano, se você acredita mesmo nessa frase, quero mais é que você feche esse livro agora e dê para alguém que realmente quer evoluir financeiramente.

O fato é que o dinheiro não muda as pessoas, ele somente revela e enfatiza as qualidades e defeitos das pessoas que elas sempre foram.

E os estereótipos encontrados na televisão, em rádios e demais mídias são propositalmente montados criarem ideias erradas em nossas cabeças sobre “ser rico”.

Em sua grande maioria (Quase totalidade) os ricos são pessoas muito inteligentes, esforçados, trabalhadores, humildes, empáticos, altruístas, entre muitas outras qualidades.

Que nem, vou contar uma pequena história aqui...

Quando eu era adolescente, havia um cliente meu no ramo de informática que sim, ele era rico, mas eu não fazia ideia do quanto ele realmente era.

Eu tinha 16 anos e havia acabado de sair do curso básico de informática.

Curioso do jeito que eu sempre fui, já atuava como técnico, e esse senhor era o meu cliente mais fiel.

Ele era advogado, mas andava de boa aqui pelo Grajaú em um gol bolinha simples, sempre tratou a mim e a minha família super bem, quando precisava dos meus serviços, me buscava em casa e quando eu terminava o trabalho ele me trazia de volta e pagava um lanche (sem descontar do valor cobrado pelo trabalho).

Esse senhor sempre foi um amor de pessoa.

O fato é que, lá pelos meus 17 anos de idade, eu o atendi pela última vez, o que vem nessa história agora?

No último atendimento que eu fiz na casa dele, descobri o quanto ele era realmente rico, eu jamais conseguiria imaginar.

Conheci a mansão em que ele morava, vi os carros de luxo, fiquei deslumbrado.

Ele também havia reparado algo diferente em mim, e foi então que ao final do atendimento ele me perguntou:

- Você gosta muito de computador, né?**

Eu prontamente respondi:

- Sim senhor! Poderia trabalhar com informática o resto da minha vida.**

Aí ele me perguntou:

- Você pretende trabalhar em alguma empresa do ramo?**

Aí eu falei:

- Quero ser programador da MICROSOFT quando eu sair da faculdade."**

Então ele me disse:

- Bem, eu não conheço o Bill Gates (Risadas nessa hora), mas o meu filho está com uma empresa de tecnologia que começou recentemente, quer trabalhar com ele?

Eu quase chorei de emoção, mas aguentei firme (Mamãe havia dito que eu já sou um hominho, RS).

- Quero sim! (Respondi quase gritando de tanta emoção.)

Mas por conta da “fase do exército”, nem fui chamado para a entrevista depois não tivemos mais contato, aí caiu no esquecimento.

Mas nessa história é possível observar que, o homem era rico de bens materiais e nunca tratou com qualquer tipo de desprezo, arrogância ou orgulho nem a minha família e nem a mim.

Pelo muito o contrário, ele era prestativo, era humilde, era justo, e bondoso.

Sobre ele ser bondoso, vou explicar aqui para quem ainda não entendeu.

Ele não precisava realmente do meu trabalho.

O filho dele tinha melhor formação e preparo do que eu em tecnologia da Informação. Então, por que ele me contratava?

Pra testar as minhas habilidades?

Sim, é possível.

Mas eu acredito que vai muito além disso...

Os ricos sabem que nós também sonhamos e, na verdade, muitos até querem ajudar e foi exatamente isso o que ele quis fazer.

Ele me contratava para me ajudar.

Pra me ajudar financeiramente, pra me ajudar a alimentar os meus sonhos, pra me aconselhar a não desistir, ele me ajudou a entender que, ser rico de verdade não é somente ter dinheiro em conta, mas ajudar e incentivar quem quer alcançar seus sonhos.

Todo o mundo quer ganhar R\$1.000.000 de reais todos os dias, mas nem todo o mundo quer aprender todos os dias como ganhar esse dinheiro todo.

Parece engraçado eu dizer isso, mas todos querem ser ricos, poucos fazem o sacrifício necessário e quase nenhum persiste após a primeira queda.

Não é à toa que cerca de 96% do dinheiro do mundo está nas mãos de apenas 1% da população mundial.

Esses 1% são as pessoas que nunca desistiram, são pessoas que nunca pararam de trabalhar, nunca pararam de estudar, são pessoas que nunca se acharam bons os suficientes para que não pudessem ir mais longe.

Sempre há uma pessoa para quebrar os ídolos e revelar as verdades, então eu desejo do fundo do meu coração que essa pessoa da sua família seja você que está lendo isso agora mesmo!

Estereótipos são “mostruários defeituosos” para que você nunca queira comprar o produto!

EXPERIMENTE O PRODUTO!

Você só sabe se gostou de um doce, se você o experimentar!

Por que é que a vida dos “ricos da TV” te fazem não querer experimentar ao menos uma vez na vida a sensação de ser realmente rico?

O começo é cheio de renúncias, sim, com toda a certeza!

Mas quando você deixa de tomar a sua cerveja gelada, pra comprar algo pros seus filhos, isso também não é uma renúncia?

A vida é feita de renúncias em nome de um bem maior.

Que tal renunciar as festas e baladas de hoje, pra comemorar a vida na praia amanhã?

Que tal renunciar a ostentação de hoje, pra garantir mais conforto amanhã?

Que tal fugir dos estereótipos que vemos hoje, pra ficarmos realmente ricos e livres amanhã?

Não é o que eles fazem na TV hoje que os deixaram ricos, é o que eles fizeram a vida inteira longe das câmeras que os deixou verdadeiramente ricos.

Pare de se apegar em estereótipos de ricos!

Playboys, socialites, funkeiros, velhos da lancha, isso é tudo enganação e quanto mais rápido você abrir os olhos e parar de imitá-los, mais rápido entrará nos caminhos da riqueza.

Eu sei que é difícil filtrar e encontrar conteúdo de boa qualidade e veracidade garantida até mesmo na internet.

Mas é preciso selecionar muito bem o conteúdo que lemos, assistimos e ouvimos para não sermos covardemente enganados por pessoas que querem que não desejemos ser ricos.

Os estereótipos são as formas mais “subliminares” de mensagem para que você nunca queira ser rico.

Isso é muito cruel e covarde, mas é a melhor forma de afastar do pobre a ideia de algum dia querer ficar rico.

Agora, mudando um pouco de assunto, vamos ao próximo capítulo desta obra.

Afinal de contas, o aprendizado não acabará neste livro, mas ele é sua linha de partida.

OBSERVAÇÃO: É necessário observar que, os estereótipos são inúmeros, por isso resolvi não estender esse capítulo.

Porém, pretendo sim, nas palestras e demais eventos tirar dúvidas sobre esse assunto de maneira clara e objetiva, para que nem você e nem ninguém mais se engane com essas conversas de que “só não consegue quem não quer realmente”.

É engraçado como quem “já venceu” usa esse termo com facilidade.

É como se todos comessem da mesma linha de partida e alguns escolhessem parar pra descansar durante a corrida.

Não é assim não. Mas nem todos entendem.

Parece bem fácil, quando ouvimos de alguém que já venceu, ou pior ainda, de alguém que nem lutou pra conquistar.

Creio que nos últimos capítulos você compreenderá melhor.



CAPÍTULO 9: Faça uma coisa de cada vez!

É importante definir as prioridades.

Lembram do que eu falei antes?

Sobre o trabalho “para os outros”, “comércio ambulante”, “comprar maquininhas”, entre muitas outras dicas?

Pois é!

Tudo o que falei nesse livro, deve ser feito por partes.

Não temos o poder de salvar o mundo (e graças a Deus que não temos... RS).

Isso por que, cada parte do processo é muito importante para o desenvolvimento do futuro milionário/empresário e pular etapas pode e vai acabar com todas as possibilidades de sucesso.

No comércio ambulante, aprendemos a comprar mercadoria, calcular o seu possível lucro, lidar com TODOS os tipos de clientes, vender, estratégias de vendas, melhores produtos, enfim, aprendemos à empreender.

Estudando, você aprende a desenvolver melhor suas ideias, planos, estratégias, formas de se apresentar, apresentar o seu produto, desenvolve habilidades, conhecimentos, cria contatos, faz alianças e talvez até saia uma sociedade de excelência da sua equipe de curso.

Sim! É perfeitamente possível!

Mas é necessário passar por cada uma das etapas, afinal de contas, “treinador não joga”, mas todo o treinador já foi atleta, todo o mestre já foi aprendiz.

Ou seja, as ideias que te passo aqui não são e nem nunca serão ideias vazias, pois eu vivi a maior parte dos exemplos que citei neste livro.

O que cito aqui é o que eu vivi até desenvolver as ideias que estou lhe passando.

Quem me dera, quando eu vendia sorvetes, tivesse a máquina de passar cartões. (Teria salvado muitas vendas que perdi no passado.)

Quem me dera já existisse o PIX quando comecei a vender na internet.

Hoje em dia vocês tem não uma e nem duas, mas centenas, talvez até milhares de formas de pagamentos diferentes pra receber seu dinheiro.

Aí ficam “moscando” com ideias do tipo:

“As taxas são caras.”

“Ah, mas e os juros?”

Calma!

Primeiro vocês estudam, depois trabalham para os outros (pra aprender e pegar experiência.), depois tentam o primeiro negócio (ou primeiro investimento), vocês que escolhem.

Não comecem o primeiro negócio achando que vai ser sucesso logo de cara. Vocês ainda vão errar, errar e errar muito mesmo, mas nunca desistam, por que quando vocês acertarem, isso lhes trará algo tão bom, que vocês nunca mais vão querer voltar para a linha de partida.

O fato é!

O seu resultado é consequência do seu processo.

Não há em hipótese alguma como ter um super-resultado pulando partes do processo.

É muito importante estudar, aprender bem, trabalhar, se especializar, começar a empreender, quebrar, recomeçar o processo, quebrar, começar de novo, quebrar...

Já falei que no começo a maioria de vocês vai quebrar?

(Risadas!)

Sim!

**Afinal de contas, a maioria de vocês assim como eu,
não sabe de tudo ainda!**

**Assim como vocês, eu aprendo todos os dias, mas
porque eu disse para fazerem uma coisa de cada
vez?**

Não se aprende a dirigir em um único dia.

Funciona da mesma maneira em diversas situações.

Aprenda primeiro, aplique depois.

**Quando se faz tudo ao mesmo tempo, não se dá a
correta atenção a nenhuma das tarefas que devem
ser executadas e por isso acaba restando alguma
falha grave.**

**Se você chegar realmente a quebrar, espero que seja
rápido e barato, pois assim será possível e mais fácil
recomeçar.**

**Não existe impossível, desde que você nunca
desista!**

**É até saudável quebrar algumas vezes no começo,
pois quando você recomeça, nunca é “do zero
absoluto”.**

Você sempre recomeça com experiência pra saber quais erros não deve mais cometer e isso é ótimo.

Por isso é altamente recomendado que você faça uma coisa de cada vez.

Por esse motivo que eu sempre falo pra quem me pede conselho sobre o assunto:

“Não dê uma cagada só, ENCHA O SEU PENICO!”

E quando estiver cheio, veja o que fez de errado e nunca mais faça isso.

É bastante importante que se faça uma coisa de cada vez pra que onde houver erro, o prejuízo seja pequeno e fácil de reparar.

Falamos exageradamente de ganhar dinheiro nos dias de hoje, mas quase não é comentado o quanto é difícil, doloroso e árduo o processo pra se alcançar o sucesso financeiro.

Isso acontece muito na internet, nas mídias, em todas as formas de comunicação conhecidas.

O processo ideal funciona da seguinte forma:

1º – Você estuda o que você quer fazer. (Dê preferência pra algo que você realmente ama.); 2º – Aprenda e pratique tudo o que estiver ao seu alcance e não se desanime com os erros. Errar é uma

parte fundamental do processo de aprendizado e formação, então entenda que o erro é uma lição, não uma sentença;

3º – Arrume um emprego ou trabalho no ramo que você gostaria de abordar, para poder aprender.

Fique tempo o suficiente nesse trabalho para aprender tudo o que for necessário para executar o trabalho com maestria.

4º – Aproveite o emprego para já ir estudando/comprando ferramentas que você poderá precisar quando começar o seu próprio negócio;

5º – Guarde o máximo de dinheiro que você puder e quando for finalmente investir, não invista todo o dinheiro de uma só vez e nem no mesmo lugar;

6º – Evite gastos desnecessários até que o seu negócio esteja bem estabelecido; 7º – Se quebrar, recomece. Repita esse processo quantas vezes forem necessárias.

8º – Quando se sentir obsoleto ou que está começando a “ficar para trás”, atualize-se! Não é vergonha nenhuma voltar à sala de aula.

“Amigos e família” sempre tentarão te atrapalhar em qualquer parte do processo antes do sucesso, então fortalecer a sua mente constantemente contra esses “ataques” é prioridade máxima na sua vida, nada pode ficar acima disso, NUNCA!

Quando seu negócio estiver se sustentando sozinho, as pessoas que haviam lhe abandonado, retornarão pra “sugar” o seu sucesso e pegar carona nele.

Perdoe-as, mas deixe-as nos lugares em que elas escolheram ficar antes de você vencer. Não é egoísmo ou arrogância, isso se chama amor próprio e autocuidado.

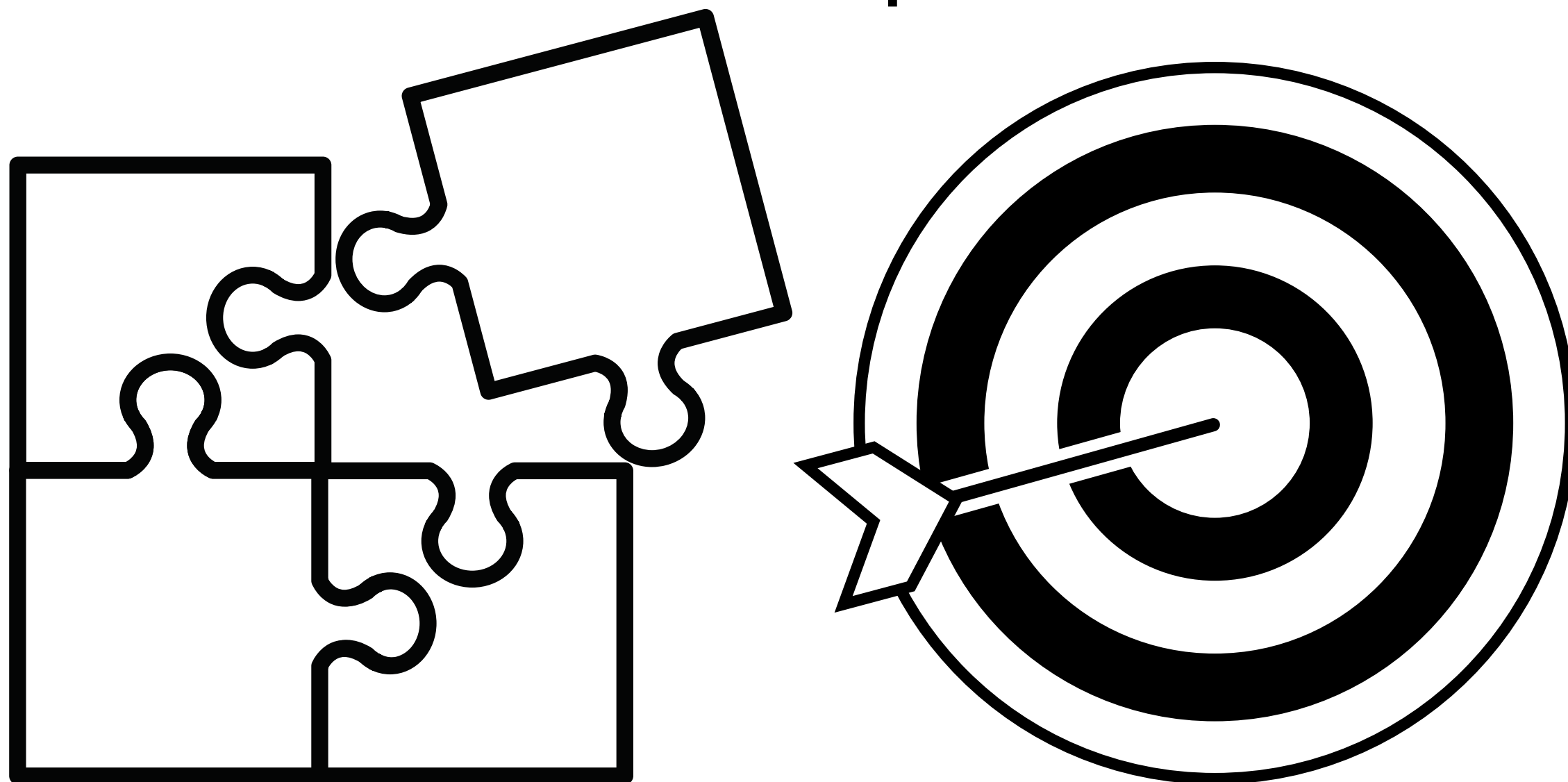
Entre muitos outros processos que terão de ser realizados e repetidos quantas vezes forem necessárias.

SIM! Isso mesmo!

Você só terá dia e hora para começar a seguir e passar pelo processo.

Na vida não há botão de pausa ou “rebobinação”, então você vai recomeçar hoje e repetir tudo quantas vezes forem necessárias até o último dia da sua maravilhosa vida.

Faça sempre uma coisa de cada vez, com calma, evitando erros, se surgirem, corrija-os, mas vai com calma, você terá infinitas chances enquanto estiver vivo (a), então aproveite e aprenda com o processo e construa sua linda e inspiradora história.



OBSERVAÇÃO EXTENSA!

Antes de passar para o capítulo final do livro, eu gostaria de agradecer sinceramente do fundo do meu coração à você leitor (a), por ter confiado em mim e comprado a minha primeira obra autoral (este livro).

Gostaria de reforçar aqui que, tudo o que foi citado nesta obra são partes de experiências pessoais e profissionais minhas e parte de conhecimento teórico pesquisado e estudado por mim ao longo desses últimos anos.

Agradeço também à minha família em geral, pois cada membro, próximo ou distante, teve sua participação em minha vida e na formação do homem que eu sou hoje.

Gostaria de agradecer também a todo o mundo que me f*... Digo, atrapalhou, desanimou, manipulou, traiu, humilhou, entre muitas outras atitudes nojentas, perversas e nefastas, pois se não fossem essas pessoas, eu jamais teria uma dimensão real do estrago e sofrimento que podemos viver por querer “agradar aos outros”.

Vou fechar essa observação, já avisando pra você se preparar para o que vem pela frente. No capítulo final “a cobra vai fumar” pro teu lado (RS).

Você já é um campeão por chegar até aqui, nunca desista e continue caminhando até se tornar um exemplo.



CAPÍTULO 10: O PODER DA GRATIDÃO!

Cara, na boa...

Parece um pouco clichê eu falar de gratidão, mas ser verdadeiramente rico é ser grato.

Pelo que você tem agradecido ultimamente?

É fácil reclamar quando a vida nos bate menos do que nos outros, não acha?

Quando não temos a vida das pessoas mais ricas do mundo, somos tão infelizes, não é mesmo?

A verdade é que, muitos de nós não temos a menor ideia do que significa realmente gratidão.

“Ser grato” vai muito além de dizer “obrigado”, é uma atitude que te deixa em paz.

Sem ansiedade, sem angústia, sem misérias espirituais ou mentais.

Você apenas sente uma paz inexplicável, gostosa, que quase lhe provoca “euforia” e sem motivo algum aparente.

A gratidão é tão poderosa na vida das pessoas que a sentem por que, a gratidão gera o sentimento de paz.

Explicando de uma maneira mais “palpável”, quando você sente gratidão e gera o sentimento de paz no seu coração, você se reequilibra e acaba gerando mais motivos para ser grato.

Você conhece alguém que consegue pensar de cabeça quente?

Acho que não!

Digo-lhe mais, a pessoa pode nem sequer estar nervosa, mas se estiver ansiosa, angustiada, triste ou qualquer outra coisa negativa, ela não consegue acertar.

Isso gera insatisfação e provoca erros que desviarão mais ainda essas pessoas de seus objetivos, aumentando sua ingratidão.

A pessoa naturalmente grata, ela prospera mais facilmente por que, ela não amaldiçoa a própria vida.

Em momentos de raiva, frustração, decepção, entre outros momentos ruins, dizemos coisas desagradáveis e que sem percebermos, amaldiçoam as nossas vidas, os nossos projetos e os nossos planos.

Sabe? Muita coisa deu errado alguns dias antes do meu casamento.

Mas no dia do casamento, tudo deu supercerto, graças primeiramente a Deus, segundo às orações da minha esposa (na época, noiva), terceiro lugar a minha atitude.

Eu sempre soube que reclamar e murmurar trazia maus presságios, esqueci disso sob pressão e depois que tudo deu certo, eu senti a “paz” da qual eu falei agora a pouco.

Eu mudei a minha atitude antes de dar tudo certo?

Não!

Mas senti uma paz enorme e sem motivo após meu casamento, por que eu me senti grato por Deus ter protegido e guardado esse tão esperado dia, pois eu teria estragado tudo se dependesse só de mim.

Falei de Deus até agora por que, a maioria de nós só consegue ser grato quando ganhamos algo que queremos muito, mas dificilmente conseguimos ser gratos quando ganhamos algo que nem pedimos.

Reflita seu nível de gratidão:

1º – Você comeu hoje? Quantas vezes?

2º – Bebeu água limpa?

3º – Tomou banho quente?

4º – Vestiu roupas limpas, quentes e confortáveis depois do seu banho? 5º – Você deu um abraço em alguém que ama hoje? E um beijo?

6º – Você tem uma família amorosa?

7º – Você tem pessoas que te amam?

8º – Você tem aonde morar? Pelo menos um abrigo?

9º – Você tem bons amigos ao seu lado pra todas as horas?

10º – Você tem um emprego?

11º – Você tem algum dinheiro?

12º – Você é um homem ou uma mulher livre? (Em todos os sentidos.)

A pergunta mais importante que eu até deveria ter feito primeiro:

13º – Você acordou hoje? Bem? Com saúde? Com energia?

Das 13 perguntas que eu fiz até agora, tenho certeza que você só agradece por no máximo 3, ainda assim por pura força do hábito.

Você agradeceu sinceramente por alguma dessas dádivas hoje?

Como Eu já disse, acho que no máximo 3 e olhe lá.

Ser grato é muito mais do que agradecer por nossas conquistas pessoais ou por presentes que ganhamos depois de tanto pedir.

Agradecer é humano, gratidão é um ato divino.

Agradecer é pura formalidade, gratidão é sinceridade.

Inclusive, na própria bíblia sagrada é possível encontrar lições magníficas sobre gratidão. (Claro, como citei no início do livro, ensinado de forma “errada” séculos atrás, mas aqui será melhor explicado).

Deus não é um carrasco, mas ele é justo e explicarei isso aqui...

Vamos revisar primeiro a frase:

“Em tudo dai graças.”

Essa frase se encontra aqui resumida, porém ela faz parte do texto bíblico da PRIMEIRA CARTA AOS TESSALONICENSES, Cap. 5 e versículo 18.

O capítulo 5 é dividido em 2 textos, sendo o primeiro “Espera vigilante” e o segundo “Conselhos e despedida”.

O versículo 18 encontra-se no segundo texto do capítulo 5, mas vale muito a pena ler o capítulo inteiro.

Enfim, vou me concentrar na frase, a compreensão do texto completo será o melhor exercício que você (leitor) poderá fazer.

A frase completa diz:

“Em todas as circunstâncias dai graças, por que esta é a vossa respeito a vontade de Deus em Jesus

Cristo.”

A primeira formação é mais popular por ser mais resumida, ou seja, ela é menos explicada e conseqüentemente mais mal interpretada, principalmente aqui no Brasil.

Quando ouvimos apenas “Em tudo dai graças”, pensamos apenas na ideia de agradecer sem questionar ou ao menos tentar entender o “por quê?”.

Essa é a maneira errada de se falar sobre gratidão, pois quando não conseguimos entender e ninguém nos explica, ficamos frustrados e amargurados.

Acabamos agradecendo “da boca pra fora” só para que os outros vejam que somos gratos, e esse instinto não é realmente aceito pelo “Deus”, pelo “Universo”, ou até mesmo pela sua própria mente que criou essa “gratidão” pra aliviar a dor de sua derrota.

O segundo exemplo já é o texto bíblico retirado da bíblia católica (pra quem não sabe, existem diferenças significativas entre a bíblia católica e a bíblia evangélica/protestante).

OBSERVAÇÃO: Usar a bíblia católica como referência não quer dizer que eu concorde 100% com ela, significa simplesmente que eu busquei a referência mais popular pra exemplificar da melhor maneira o possível. NÃO CONFUNDA AS COISAS!

O segundo exemplo, por ser a frase completa, ele já explica um pouco melhor do que o primeiro exemplo.

A verdadeira gratidão, ela nos coloca em um estado de “paz absoluta” e preenche o vazio deixado pelo prejuízo. Mas por que isso ocorre?

É simples, quem “vive da” primeira frase, quando pede explicação, geralmente escutas:

“É por que Deus quis assim!”

Quando a pessoa tem uma vivência com o texto original, ela está sendo grata não só pelas bênçãos, mas também pelo “livramento” que recebe quando algo dá errado.

Muitas vezes quando algo que queremos muito dá errado, não sabemos o tamanho da “tragédia” que poderia ter ocorrido se isso tivesse dado certo, logo, quando essa frase diz pra agradecer em toda a circunstância, ela diz na verdade não para agradecermos pelo prejuízo, mas sim pelo livramento que esse prejuízo nos trouxe.

Vou contar mais uma história da minha vida aqui:

Houve uma ex-namorada minha que, com apenas 1 mês de namoro me traiu com um “amigo colorido” que ela tinha na época, na frente de todos os nossos “amigos” e conhecidos.

Perdoei e passei mais 10 anos comendo o pão que o diabo amassou na mão dessa “pessoa”. (Pra não usar de palavras baixas nesse capítulo.)

Quando ela terminou comigo de uma vez por todas eu fiquei destruído, entrei em outro relacionamento com uma pessoa ciumenta e controladora de quem eu até gostava muito na verdade, tirando esses pequenos “defeitos” ela era um anjinho na terra, mas mesmo com essa pessoa na minha vida, eu sofria pela que me destruiu.

Acabei machucando o coração dela também, infelizmente.

Quando eu saí desse relacionamento e entrei em outro, eu estava machucado, assustado, desiludido e sem expectativas.

Voltei a sentir gratidão de verdade no dia do meu casamento com a Kayth.

Ela acreditou em mim desde o começo, entrou em projetos comigo, trabalhou comigo em algumas das nossas obras (da criação até a gravação e registro).

Quando eu me casei com ela, eu senti uma “paz sem motivo” dominar o meu coração e meu sorriso não saia mais do meu rosto por absolutamente nada desse mundo.

Não era somente por eu estar me casando, mas nesse dia eu senti como se o peso de tudo o que eu

sofri até aquele momento tivesse caído no chão e eu seguisse em frente, leve no meu caminho.

Eu finalmente senti gratidão de verdade, por que o selo do meu casamento foi a “quebra da maldição”.

Eu não entendia o porquê de eu ter passado por tudo o que eu passei, mas quando eu me casei, entendi tudo o que aconteceu comigo até ali. O que não foi benção, foi preparo, mas a amargura havia me cegado tanto, que só enxerguei o homem que eu havia me tornado ali, no dia do meu casamento.

Nessa hora, veio-me na cabeça tudo o que poderia ser muito pior se eu não tivesse dado errado antes.

Por isso é importante ser grato em todas as horas, pois quando Deus não permite o que queremos, é porquê ele sabe que nosso plano dará muito errado, o plano dele pra nós é muito maior e melhor do que nós esperamos ou desejamos.

A gratidão é tão poderosa que muda as nossas vidas de uma maneira quase que mágica.

Estou aqui escrevendo o capítulo final dessa obra com um largo sorriso no rosto, pelo fato de eu ter descoberto a gratidão real na minha vida e como ela realmente funciona.

Ainda não acabou não! Há mais um exemplo que citarei antes de finalizar o meu livro.

Vou usar uma outra frase, também muito conhecida nas igrejas, mas muito pouco estudada “a fundo”, então muita gente a conhece assim:

“Se sou fiel no pouco, ele me confiará mais...”

O original dessa frase se encontra no livro de Lucas da bíblia sagrada, capítulo 16, versículo 10. O título dessa parte do capítulo chama-se “dinheiro que auxilia a fraternidade”.

O texto original diz assim:

“Aquele que é fiel nas coisas pequenas, será também fiel nas coisas grandes. E quem é injusto nas coisas pequenas, o será também nas coisas grandes.”

Antes de explicar como este texto tem a ver com gratidão, permitam-me uma ressalva.

O texto completo termina falando que é impossível servir a Deus e ao dinheiro ao mesmo tempo. Eu discordo fortemente desta afirmação.

Vamos voltar ao estudo da frase...

“Ser fiel” foi associado primeiro à obediência/lealdade, está certo.

Também (nesse texto especificamente) está associado ao caráter (citado anteriormente neste livro) e à caridade. Também está certo.

Porém a minha interpretação pessoal das duas

frases diz que o “ser fiel” desse texto é sobre gratidão também.

Por que eu tenho essa interpretação?

Primeiro que, fidelidade não é uma qualidade independente, mas sim, um conjunto de qualidades definidas através de uma só palavra.

Parece meio louco, mas em quantas situações utilizamos as palavras “lealdade, caráter e gratidão”?

Quase sempre, principalmente quando falamos de nós mesmos, mas sabe como chamamos normalmente nessas conversas?

Exemplo de “Fidelidade=Lealdade”:

- **Eu sou fiel (Leal) à minha esposa/meu marido.**

Exemplo de “Fidelidade=Caridade”:

- **Eu sou fiel no dízimo. (Caridade)**

Exemplo de “Fidelidade=Obediência”:

- **Eu sou fiel a Deus. (Obediência)**

Exemplo de “Fidelidade=Caráter”:

- **Sou fiel às minhas convicções. (Caráter)**

“Tá bom sabichão, agora explica como fidelidade se transformou em gratidão na sua cabeça por favor...”

“Se sou fiel no pouco...” fala de gratidão em uma de suas formas mais puras, pois quando somos gratos pelo que temos, a tendência é conquistar mais, não por ganância, mas por mérito.

Nem todo o mundo que está lendo ou lerá este livro acredita em Deus, então direi nesse caso “força superior” e você atribui ao que lhe for conveniente. Tá bom?

Há uma força superior que nos rege e nos recompensa.

Essa força nos recompensa de acordo com o valor que damos naquilo o que temos.

“Como essa força sabe o que valorizamos ou não?”

Através do que pensamos e sentimos.

O pensamento tem uma “frequência”, isso quer dizer que a intensidade de um pensamento pode ser MEDIDA.

O sentimento por outro lado, não é “tangível”, então todo o efeito real dele é completamente individual e imprevisível.

Isso quer dizer que, não importa o que a gente pense

de bom, se o sentimento que acompanha o pensamento não for bom, o resultado não será bom.

Aqui nessa parte, tomo até um trecho da obra “The Secret – O Segredo” da autora Rhonda Byrne, onde ela fala sobre a gratidão e o poder que ela exerce na vida de cada um de nós.

OBSERVAÇÃO: Super-recomendo que vocês assistam ao documentário, TOTALMENTE DE GRAÇA no YouTube e aos que puderem, recomendo comprar e ler o livro também.

**Voltando ao assunto:
Quando ganhamos algo e agradecemos, estamos apenas sendo formais.**

Quando nos sentimos gratos pelo que temos ou ganhamos, o bom sentimento que temos (gratidão), em parceria com o bom pensamento, enviam boas vibrações para a “força superior” e essa força nos recompensa com mais motivos para sermos gratos.

Você é grato por sua saúde? A força superior lhe dará mais saúde ainda.

Você é grato pelo seu prato de comida? A força superior lhe dará uma mesa farta por dia para alimentar quantas pessoas seu coração desejar.

Gratidão é um sentimento que compõe a fidelidade, porém a fidelidade é o mais citado, já que a maioria das pessoas não compreendeu ainda que é

impossível prosperar sem gratidão.

Quantas vezes você já ouviu alguém pronunciar?

“Acho que Deus não está me vendo.”

Ou então...

“Eu não merecia passar por isso.”

Ou até mesmo...

**“Que vida miserável e desgraçada essa que eu vivo.
Melhor seria morrer.”**

**Entre outras “maldições” que as pessoas lançam
sobre suas próprias vidas.**

**Me dá vontade de vomitar quando escuto alguém
dizer essas coisas.**

**Mas de uma forma geral, quando falamos de
gratidão, é um assunto extenso e complexo demais
para se resumir em um capítulo de livro.**

**Não é fácil ser grato, até porque, esse sentimento
não surge do nada, ele deve ser cultivado e
praticado todos os dias para que se obtenha sucesso
com ele.**

**Mesmo assim, espero realmente ter-me feito
entender ao longo do livro.**

Seja grato em qualquer circunstância e a recompensa virá.

Não é possível prever um tempo em que o resultado virá, mas tenha certeza de que “na melhor hora”, você será surpreendido (a) com resultados extraordinários em sua vida.

É perfeitamente possível sermos felizes e gratos até pelo que ainda não temos, precisamos ter fé e nunca desistir de lutar.

Como já citei no livro, hoje sinto gratidão por tudo o que tenho e até mesmo pelos prejuízos do passado.

**Aquela pessoa saiu da sua vida?
Seja grato!**

**Perdeu o emprego?
Seja grato!**

**Seu negócio quebrou?
Seja Grato!**

Enquanto houver gratidão correndo em suas veias, você jamais conseguirá ficar parado e quem está sempre em movimento, em alguma hora alcança os sonhos.

GRATIDÃO A TODOS!

AGRADECIMENTOS.

**Sim, vou agradecer de novo
e sempre!**

**Gostaria de agradecer do fundo do meu coração a
todas as pessoas que acreditaram em mim, às
pessoas que já me apoiaram antes, quem me
“trapaceou” também, e todos os demais.**

**Gostaria de agradecer também a minha família e
amigos próximos, inclusive agradecer novamente ao
meu grande amigo Rafael Ferro (Capista desta obra)
por ter aceitado o meu convite para fazer a capa
deste livro que ficou belíssima.**

**Quero agradecer principalmente aos leitores que me
deram confiança neste que, confesso, é meu
primeiro livro, mas dediquei nele todo o amor,
carinho, criatividade (na verdade, guardei um pouco
dela caso vocês queiram uma “parte 2”, RS) que eu
poderia na primeira obra.**

**Passei o último capítulo tendo meu casamento como
maior justificativa para a minha gratidão, mas este
livro me deixa extremamente grato também.**

**Só me resta agora desejar do fundo do meu coração,
que Deus os abençoe bastante, não somente hoje,
mas durante todos os dias de suas vidas em breve
prósperas e maravilhosas. Que Deus abençoe
também suas famílias e amigos verdadeiros, e
demais pessoas amadas por vocês.**

CAPÍTULO SURPRESA!!!

HA HA!!! Achou que já tinha acabado? Esta é realmente a finalização do livro.

Durante o conteúdo do livro eu falei de muitas coisas importantes para o enriquecimento gradual.

Mas eu me esqueci de citar duas coisas importantíssimas. (Com mais detalhes, pelo menos.)

Você deve a qualquer custo mesmo fugir ou, pelo menos, se manter longe de VÍCIOS!

Os vícios são os maiores devoradores de dinheiro de todos os tempos.

E antes fossem somente devoradores de fortunas, mas eles também acabam com a sua energia, sua alegria de viver, , seu cérebro, suas ideias, seu caráter e os dois piores prejuízos que eles trazem é que você perde sua credibilidade e o seu valor.

Isso por que, a maioria das pessoas até possuem/cultuam vícios, mas são tão hipócritas que se tornam incapazes de confiar em profissionais que tenham algum tipo de vício.

É muito comum vermos muitas vidas todos os dias, que de alguma forma foram destruídas por vícios e por conta disso, vemos muitos profissionais f*da

sem trabalho por que tem algum tipo de vício.

Álcool, drogas, cigarros, jogos, pornografia, murmúrios, fofocas, enfim... Tudo aquilo de que você não tem controle te escraviza e te envergonha, rouba sua energia e mancha seu nome em todas as áreas da sua vida social e profissional diante de uma sociedade hipócrita.

Apesar dos conselhos que passei aqui no decorrer desta obra, eu fui escravo de vícios durante um pouco mais de 10 anos da minha vida.

Eu sei exatamente do que estou lhes falando aqui, por experiência própria.

Gastei MILHARES de reais em álcool, cigarros, COCAÍNA, noites e mais noites jogando sinuca, me drogando e fazendo tudo o que o diabo gosta.

Dinheiro este que com certeza, se eu soubesse o que eu estava fazendo na época, teria guardado e investido esse dinheiro, aí enquanto eu estivesse escrevendo este livro, eu já seria rico o suficiente para te inspirar mais.

Essa história da minha vida, eu não contei pra me descredibilizar, mas como um alerta para TODOS os leitores de que, enquanto eu deixei os vícios me dominarem, só caiu desgraça sobre a minha vida.

Quando venci os vícios, o dinheiro que antes não durava 10 ou 30 minutos, ou até no máximo 2 horas, começou a durar 2, 3 dias e na verdade até bem mais tempo.

OBSERVAÇÃO: Não é um milagre financeiro para o enriquecimento, o processo continuará a ser lento, só que será menos doloroso passar por ele.

Eu venci o vício nas drogas, jogos e pornografia, ainda estou vencendo o álcool e o cigarro, mas já consigo controlá-los muito bem.

Se você que está lendo já tem vícios, meu conselho é, enquanto não conseguir vencer, controle-o.

Acredite se quiser, mas ter controle sobre os vícios já faz uma gigantesca diferença.

Por exemplo:

Drogas, jogos e pornografia devoram muito dinheiro mesmo, quando os venci, meu dinheiro começou a render mais.

Controlando o álcool e o cigarro, ainda estou economizando mais dinheiro ainda.

Quando você assume o controle, começa a dizer NÃO para “amigos” e elimina os vícios da sua vida, a prosperidade é inevitável.

Fuja de vícios, de ambientes que lhe propiciem a isso e tenha a sua vida dos sonhos mais próxima de você.

Os melhores conselhos sobre dinheiro, você ouvirá sempre de quem tem mais do que você.

ÁGUIAS NÃO VOAM COM POMBOS!

Isso quer dizer que, se seus amigos, família, colegas de trabalho, igreja e qualquer outro círculo social que você frequente não sabem/não gostam de conversar sobre nada construtivo, afaste-se destas pessoas em nome da prosperidade.

Assuntos sobre fofocas, novelas, futebol, falar mal dos outros e de suas vidas, brigas, grosserias, piadas ofensivas e com palavras de “baixo calão”, política (discutida de forma radical), entre muitos outros assuntos desses tipos desagradáveis, não te levarão aonde você quer ir, e na verdade, nem o levarão a qualquer lugar bom ou, pelo menos, melhor, não melhorarão a sua vida, não te trarão o conhecimento e o pior de tudo, te deixarão completamente sem credibilidade pra que souber que participa dessas “rodas”.

Em vez disso, procure boas amizades com quem você consiga falar de negócios, estratégias de vendas, mercado internacional, compra e venda de ações, melhores empresas pra investir, fundos imobiliários, certificados de dólares, economia nacional, empreendedorismo, diversificação de renda, cursos e especializações, livros...

Enfim, se você quer ser grande, você tem que obrigatoriamente andar com gente muito grande, muito maior até do que você pensa em ser algum dia ou já é.

Trace um perfil psicológico das pessoas com quem você quer andar para APRENDER com elas, em seguida reforme o seu comportamento pra se adaptar à esse novo mundo no qual você deseja entrar.

Ricos não costumam se misturar com pobres por conta da forma como normalmente nós agimos/nos comportamos.

Pense e comporte-se como uma pessoa rica e as pessoas ricas vão querer se aproximar de você, te conhecer e te ensinar a ganhar esse mesmo dinheiro abençoado que eles ganham todos os dias.

Sobre gastos e investimentos eu até falei aqui no livro, mas vale lembrar sempre que:

- Gasto é tudo aquilo o que não te traz retorno financeiro algum;**
- Investimento é tudo aquilo o que te traz retorno financeiro, intelectual, espiritual ou na saúde.**

Resumindo:

Vícios, roupas e sapatos caros, celulares e videogames caros, dívidas, ostentação nas baladas, e gastar dinheiro pra agradar aos outros e parecer o

**que não é, é simplesmente e puramente GASTO.
(desperdício de recursos.)**

Estudos, especializações, alimentação, compra de ativos, montar um negócio próprio, comprar um colchão e travesseiros mais confortáveis, cobertores e roupas mais quentes, são, sempre foram e sempre serão INVESTIMENTOS.

Inclusive! Alimentação, saúde e educação sempre serão investimentos em qualquer fase da sua vida, sempre te trarão retorno e nunca te deixarão “na mão”.

OBSERVAÇÃO: Quando falo de EDUCAÇÃO, estou incluindo a compra de livros (didáticos ou não), revistas, jornais e toda a forma saudável de leitura.

Sobre as dívidas que cheguei a citar agora a pouco, vai aí um aviso poderoso para a sua prosperidade:

É IMPOSSÍVEL PROSPERAR ESTANDO ENDIVIDADO!

Por isso, se você tem o nome sujo no SPC ou SERASA, procure renegociar e limpar o seu nome imediatamente, pois o “carma” de uma dívida não paga, atrapalha todos os seus planos e sua vida financeira por completo.

Além de te deixar sem crédito para investir em seus projetos e negócios.

A única ocasião aonde é VIÁVEL mas ainda assim mesmo, nenhum pouco recomendável fazer dívida, é para investir o dinheiro em algo que lhe renda mensalmente pelo menos o valor da parcela até o fim do pagamento.

OBSERVAÇÃO: Mesmo assim, a dívida para investimento tem que ser a ÚLTIMA OPÇÃO a ser abordada por você.

Quando o protótipo do seu projeto estiver pronto, procure “investidores anjo”, verbas de projetos do governo ou até mesmo empresários que queiram investir em suas ideias.

ALERTA! A dívida deve ser sempre a última opção, caso o contrário, aumenta a chance de quebra total do seu negócio.

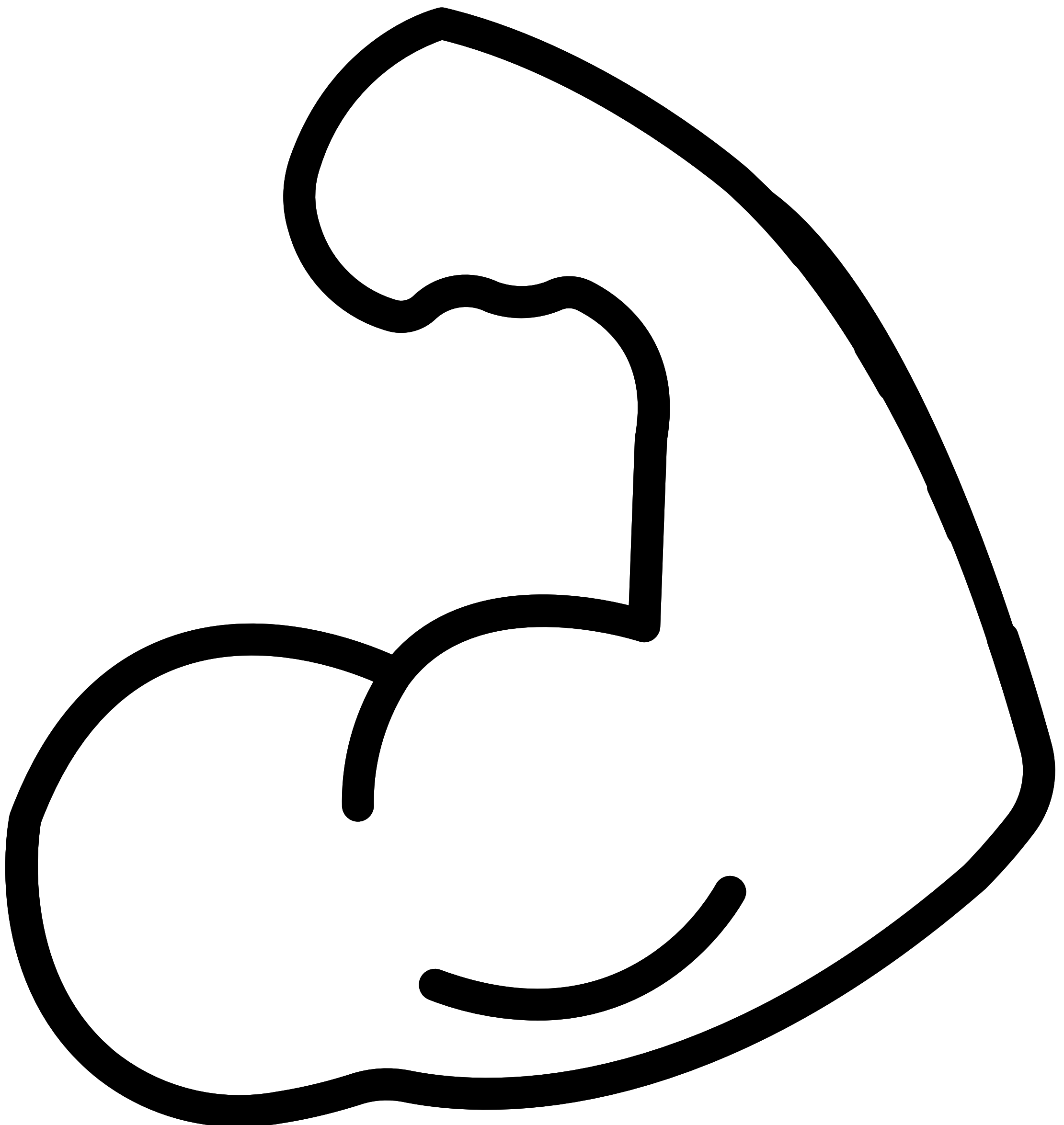
Quando você quebra apenas “sem dinheiro”, você tem alguns caminhos abertos ainda pra recomeçar mais facilmente. Quando você quebra com DÍVIDAS, você está com a maioria das portas fechadas e a dificuldade para recomeçar será MUITO MAIOR.

Eu escrevi esse manual teórico porque eu acredito que todo o mundo merece (se não ficar rico) pelo menos uma vida financeiramente confortável. Escrevi esse livro, por que desejo ver um mundo melhor daqui pra frente e esse mundo começa na educação (completa). Resumidamente, eu escrevi esta obra acreditando em VOCÊ!

**Muito obrigado por confiar em
mim, na minha obra e nos meus
conselhos.**

**VOCÊ MERECE TODO O SUCESSO
DO MUNDO!**

Autor: Gabriel Chan



Contatos

Resolvi deixar alguns contatos aqui para quem ficou com dúvidas, ou desejam conhecer melhor o meu trabalho.

Obrigado.

Link da minha página pessoal DO FACEBOOK:

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100084434961652>

Link da página do livro NO FAEBOOK:

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100088448613248>

Link do primeiro vídeo do canal no youTube:

<https://www.youtube.com/watch?v=Y4VKoxwQpCs&t=1s>



GABRIEL CHAN

Autor brasileiro, nascido, criado e casado na cidade de São Paulo-SP. Filho de pais sonhadores vindo do interior do nordeste do Brasil. Apesar da infância humilde, sempre teve o apoio dos pais nos estudos e quando os pais não o puderam apoiar mais, levantou a bandeira dos seus sonhos e "foi pra cima" sozinho mesmo, teve o apoio sim de sua esposa (Kayth Rodrigues) e demais pessoas amigas, mas teve suas dificuldades mesmo assim como qualquer outra pessoa, mas nunca desistiu dos seus objetivos, os quais um deles sempre foi o lançamento deste livro. Obra esta contruída com o intuito de evitar que você sofra com tamanhas dificuldades assim.

