

Rui Gabriel

COMO TRANSFORMAR IDEIAS EM DINHEIRO

As 15 Peças do Puzzle



Tribo Marketing

Como Transformar Ideias Em Dinheiro: As 15 Peças do Puzzle

Rui Gabriel, o autor do Ebook



Rui Gabriel foi co-fundador do The Magnet System, o primeiro sistema de marketing de atração em língua portuguesa, fundador da Academia do Sucesso, da [Comunidade da Tribo](#) e da [Universidade da Tribo](#) ao qual tenho o privilégio de fazer parte.

O Rui fundou o [GAS, Grupo Ação Social](#), como forma de canalizar dinheiro, energias e pessoas na ação social em prole dos mais desfavorecidos.

A sua principal atividade foi o treino em Empreendedorismo Digital Independente e dedica muito do seu tempo à consultadoria junto de profissionais independentes, empresas e entidades diversas.

Dedicava especial atenção aos Empreendedores Independentes, Profissionais Liberais e Trabalhadores por Conta Própria, Microempresários assim como a Profissionais de Carreira.

Eram, na sua opinião, baluartes de liberdade e independência, e assumiu como missão pessoal poder proporcionar-lhes ferramentas treino de qualidade equivalente à que têm os executivos de grandes empresas: acreditava que só assim podem crescer, prosperar e realizar os seus sonhos pessoais e objetivos empresariais.

Este ebook faz parte de uma constelação de peças de informação, de formação e de ferramentas, utilizadas por mais de 2500 Trabalhadores Autónomos em língua portuguesa que fazem parte da sua "Tribo"...

... e foi escrito para te mostrar que todas as ideias têm o potencial de transformarem-se em máquinas de fazer dinheiro.

Introdução

Transformar ideias em dinheiro é o “santo graal” do empreendedorismo.

Todas as pessoas que gostariam de ganhar mais dinheiro acabam, mais tarde ou mais cedo de se cruzar com oportunidades ou com ideias. Só precisam saber como transformar essas oportunidades e ideias em dinheiro. Isso é o que eu sei fazer e te vou explicar neste ebook.

Primeiro vamos falar das ideias e depois da tua forma de pensar que pode tornar essas ideias em sucessos ou em fracassos. Sim, ambos os desfechos são possíveis, dependendo da tua forma de pensar e das decisões e acções daí decorrentes.

Vamos também enumerar as formas de pensar certas para teres sucesso.

**Para transformares ideias em dinheiro,
precisas saber o que é uma ideia
geradora de dinheiro.**

A maior parte das vezes alguém que vê uma oportunidade ou tem uma ideia, não tem consciência do valor real dessa oportunidade ou dessa ideia no mercado, nem sabe que provavelmente irá falhar caso lhe falte alguma das virtudes que te enumero abaixo:

O que É Uma Ideia Geradora de Dinheiro

Autoexplicativa

Se demorar mais de 10 minutos a explicar e a explicação não couber num guardanapo pode não ser suficientemente simples.

01



Apela A Um Nicho Apaixonado

Nunca se vende tudo a todos. A tua ideia apela emocionalmente a um público específico

02



Abordagem Inovadora

Acha uma solução deixada de fora pela tua concorrência e apela aos insatisfeitos.

03



É Escalável

Depois da adesão inicial podes aumentar o consumo por cliente dentro do teu nicho

04



É Expansível

A tua ideia pode ser apelativa para nichos tangentes ao teu nicho inicial

05



1- Uma Oportunidade ou Uma Ideia Geradora de Dinheiro é Autoexplicativa

A “Fórmula do Guardanapo”. Se não conseguires explicar o conceito em 10 minutos, rabiscando num guardanapo, provavelmente é demasiado complicada para ser entendida facilmente.

Acontece que, quando é preciso explicar muito, perdes 90% da energia dos potenciais interessados logo aí. Resta pouco para o entusiasmo de aderir à ideia.

2- Apela a Um Nicho Apaixonado

Podes ter a melhor solução, mas se a propões a alguém que não tem o problema, a tua ideia é completamente desvalorizada. Precisas responder a problemas reais de um nicho específico. Há sempre um grupo de pessoas que tem o problema para o qual a tua ideia representa a solução. Encontra essas pessoas e apresenta-lhes a elas (e não a outras) a tua ideia. Elas vão dar-lhe o devido valor, e, onde há valor, há possibilidade de negócio.

Lembra-te nunca terás uma ideia de valor para toda a gente. Todas as pessoas que tentam ser tudo para todos fracassam invariavelmente.

Um nicho apaixonado, está pronto para te entregar o seu dinheiro em troca dos benefícios que tens para oferecer. Prontíssimo, desejoso e ansioso. Vais fazer as vendas mais fáceis da tua vida, em piloto automático se tiveres um sistema automatizado de venda como este da Tribo de Marketers, por exemplo.

3- Apresenta Uma Abordagem Inovadora

Se a tua ideia não traz nada de novo para o teu nicho de mercado, não é muito interessante. Pior, encontras uma concorrência que está instalada e provavelmente todos os teus clientes terão de ser ganhos a essa concorrência.

Uma ideia nova, ou uma nova abordagem costumam apelar eficazmente aos insatisfeitos e tens aí um bom terreno de penetração. Mais facilmente conquistamos uma fatia do teu mercado.

Procura no teu nicho os desejos não satisfeitos pela tua concorrência e trata de apresentar a tua solução para esses desejos. Funciona sempre.

4- É Escalável Dentro do Nicho

Se a tua ideia tem um produto para as pessoas comprarem, ser escalável significa que haverá outros produtos/serviços disponíveis para que os mesmos clientes voltem a comprar-te coisas. Não faz qualquer sentido teres conquistado um cliente e ele não poder dar-te mais dinheiro a ganhar. Necessitas sempre de um “programa de continuidade” que pode ser uma subscrição, um “autoship” (compra automática de produtos consumíveis), assistência ou suporte, actualizações, ou outros produtos.

Todos os negócios bem-sucedidos são exímios no “upsell”: a promoção de uma compra extra, ou de um produto mais avançado ou de mais serviços, de preferência que tenham um carácter de continuidade.

Se a tua ideia é isso mesmo: uma ideia, que pode ser ligada com voluntariado ou associativismo (como o do GAS, Grupo de Ação Social), religião ou sistema de negócio (afiliados, network, marketing de rede, franchising) a escalabilidade mede-se na capacidade e na facilidade com que um membro pode envolver outros membros e fazer crescer a influência da organização e o número de participantes.

Naturalmente, para proporcionar dinheiro, este segundo modelo precisa ter alguma forma de os membros doarem dinheiro ou adquirirem bens ou serviços. Nesse momento precisa tornar-se escalável como indicado no parágrafo anterior.

5- É Expansível Para Fora do Nicho

Se tens uma ideia muito específica para um nicho muito específico, podes ter um problema nas mãos. Mesmo que tenhas muito sucesso rapidamente precisarás de expandir para fora desse nicho e atrair outras pessoas.

Para isso precisas fazer uma nova abordagem, adicionar características e benefícios para solucionar problemas e responderes a necessidades e desejos de mais pessoas, de nichos ligeiramente diferentes.

Se tens uma ideia poderosa, se essa tua ideia passou o teste acima, lembra-te disto: pode ter chegado a tua vez! Não há nada mais poderoso do que uma ideia cujo momento chegou.

Como Transformar Ideias Em Dinheiro: As 15 Peças do Puzzle



Visão

Precisas ter uma visão clara de como vai ser o teu futuro. Como queres ser daqui a 10 anos? A fazer o quê? Como vai ser a tua vida, a vida da tua família?



Motivo

Quando pensas no teu motivo, emocionas-te, quando falas dele as lágrimas vêm-te aos olhos. Este é o motivo que precisas. Com esta intensidade emocional.



Decisão e Ação Rápida

Uma vez que tenhas uma ideia, decide rápido e atua mais rápido ainda, com o máximo de energia concentrada no mais curto espaço de tempo.



Acreditar em Si Mesmo

O medo cura-se com ação. Quanto estás envolvido a 100% a fazer o que tens de fazer, não tens tempo para pensar que tens medo.



Reunir Recursos

Toda a gente tem recursos e toda a gente tem prioridades. Quando estas duas coisas estão alinhadas, qualquer pessoa pode conseguir grandes resultados.



Procurar Aliados

Cada membro vem usufruir da experiência acumulada de centenas ou de milhares de pessoas, e vê a sua curva de aprendizagem drasticamente reduzida.



Seguir Mentores

Como ele já percorreu o caminho, pode dar-te indicações que nunca poderias encontrar nos materiais de estudo, e poderias nunca descobrir por ti mesmo.



Identificar as 5 ações diárias

Quando é tempo de executar não é tempo de pensar, da mesma forma que, quando é tempo de pensar não é tempo de executar.



Persistência

Parar de fazer, interromper a ação tem duas faces perniciosas:
1- Páras de aprender e 2- Deixas de produzir resultados.



Distinguir o Veículo do Tesouro

Quando se confunde o veículo com o tesouro, podes deixar levar o ouro para ficares com o carro vazio. Atenção: podes perder o veículo mas não o tesouro.



Paciência

Tem paciência com o Universo e com os tempos das coisas,
Paciência com as pessoas à tua volta: elas estão no processo delas.
Paciência contigo mesmo: estás a aprender todos os dias.



Resiliência

As pessoas de sucesso sabem que, com cada realização vem uma perda e com cada perda vem uma realização. Como a Fénix renasce das cinzas.



Entusiasmo

A realidade é que o entusiasmo não vem dos resultados. O entusiasmo vem da Visão.



Compromisso

A via fácil: a via do "sim-a-tudo" o que sentes que é importante para o teu processo. E, curiosamente, esta é a definição verdadeira de "compromisso".



O Agora

Há uma coisa que tu sabes que precisas fazer agora e que te pode levar ao próximo nível. Tu sabes o que é. Fá-lo!

Depois de Avaliarmos a Qualidade Económica de Ideias, aqui vão os 15 Peças do Puzzle Para Transformar Essas Ideias Em Dinheiro

Quando eu não sabia como transformar ideias em dinheiro, ganhava sempre menos do que precisava. Imaginava eu que o dinheiro vinha das horas de trabalho, e por isso, quando precisava de mais dinheiro, trabalhava mais horas. Estava enganado.

As horas de trabalho têm pouco a ver com o sucesso financeiro porque o dinheiro a sério não está no trabalho, mas na forma de o realizar e nas ideias que criaram os sistemas que estão por detrás desse trabalho.

Foi somente quando entendi isto que comecei realmente a ter sucesso. Descobri que qualquer coisa que eu faça, funciona. Descobri que o dinheiro vem literalmente de todo o lado, e muito dele inesperadamente.

Muitas pessoas que trabalham comigo experimentam essa sensação incrível: a de sentir que vem dinheiro de todo o lado. Ela tornou-se possível seguindo estes 15 passos que te mostro em seguida. Eles possibilitam-te transformar uma boa ideia (que já sabes identificar se leste o artigo desde o início) em dinheiro:

1- Visão

Ter uma visão significa criar na imaginação uma realidade que ainda não é presente. Fui habituado a pensar que somente pessoas muito especiais tinham uma visão. Eram os visionários, como Da Vinci, ou Edison, ou Bill Gates e Steve Jobs. Pessoas com ideias claras, coragem, recursos e determinação para realizar essas ideias: animais raros.

Porém descobri que não é bem assim.

Recordo uma história bem ilustrativa do que é uma visão e, principalmente, de como qualquer pessoa pode ter uma para si e para o seu futuro:

Um pai mostrava ao seu filho pequeno um pinhão (o fruto da pinha, dos pinheiros) e perguntou-lhe:

- Filho, o que vês aqui?

Ao que o filho respondeu prontamente:

- Um pinhão, claro.

- E para que serve este pinhão?

- Para comer.

O pai então explicou ao seu filho que, porque somente via um pinhão, pensava em comê-lo e iria comê-lo. E isso faria do seu pinhão sim, somente um pinhão. A ideia do filho tornou-se a realidade dele.

Porém o pai também explicou que ele, pai, não via ali somente um pinhão.

Não. Via um pinheiro, com centenas de pinhas e milhares de pinhões nessas pinhas.

E mais: via florestas inteiras de pinheiros com os seus milhares de pinhas e milhões de pinhões a produzirem mais pinheiros e mais florestas.

E via as mesas, cadeiras, casas, barcos construídos com a madeira desses pinheiros por milhares de trabalhadores.

E via milhares de famílias nas suas casas, vivendo felizes pelo dinheiro e abundância trazida pelo trabalho e pelos bens criados a partir daquele pinhão...

... que afinal podia ser semeado.

O facto de o pai ver o futuro que ainda não existia, mudou a sua decisão: semear o pinhão, em vez de o comer. Esta mudança de pensamento, provocou uma mudança de ação e daí veio uma mudança da realidade: um pinhão comido que não muda nada, ou um pinhão semeado que muda o mundo.

Este é o poder que tem uma visão. E todos podem ter uma.

Aliás, sem visão não há mudança e sem mudança não há crescimento.

Precisas ter uma visão clara de como vai ser o teu futuro. Como queres ser daqui a 10 anos? A fazer o quê? Como vai ser a tua vida, a vida da tua família?

Onde está o teu pinhão? Vais comê-lo ou semeá-lo?

2- Motivo

Quando não há uma razão forte para se fazer alguma coisa, toda a gente desiste às primeiras dificuldades. A “motivação” vem do “motivo”.

A minha amiga Paula sobrevivia com 150 euros por mês. Tinha tido uma empresa, faliu, arranjou um emprego, penhoraram-lhe o salário e ainda tinha mais dívidas para pagar com o que restava depois da penhora. Resultado: ficava com 150 por mês para viver.

Achas que a vida dela era fácil? Claro que não. Achas que ela tinha um motivo forte para mudar? Claro que sim e ela tentou. tentou mudar durante algum tempo procurando ganhar dinheiro na Internet, mas não conseguia.

Chegou um mês de novembro e o seu pai faleceu. Tinha sido a sua força e o seu amparo emocional e agora tinha partido. 2 semanas depois perdeu o emprego e foi mandada para fora de casa pelo namorado com quem vivia.

Nessa altura já os 150 euros por mês pareciam uma fortuna, agora que se viu sem emprego, sem dinheiro, sem pai e sem um teto.

Quando chegou a esse ponto, algumas pessoas poderiam deixar-se ir abaixo. Todas as lutas de anos e anos, tinham-na levado aquela situação. Mal podia acreditar.

Nesse mesmo dia, em que perdeu o emprego e foi posta na rua, ligou-me a dizer:

- Rui, perdi o meu emprego que me levava 8 horas por dia por um salário miserável, o meu namorado pôs-me na rua porque eu lhe disse que não queria nunca mais nenhum emprego e queria ser livre, e agora, imagina: estou livre para fazer tudo o que eu quero!

Eu respondi:

- Yesss! Parabéns, vamos ao trabalho.

Parecíamos 2 anormais a festejar no meio do caos e da tragédia, mas a verdade é que nunca a Paula tinha tido um motivo mais forte para ter sucesso.

Sem plano B, a sua ideia tinha de ser mesmo transformada em dinheiro. E foi.

Três curtos anos depois a Paula tornou-se uma líder de referência no Internet e ganha mais num dia do que ganhava num ano, quando vivia “confortavelmente desconfortável” no apartamento com o namorado e 150 euros por mês.

Jim Rohn conta que um dia foram umas escuteiras a sua casa para vender bolinhos por 2 dólares. Ele não tinha 2 dólares para comprar os bolinhos e desculpou-se dizendo que já tinha muitos bolinhos em casa e não precisava de mais.

A constatação de que não tinha 2 dólares foi tão frustrante para ele que tomou a decisão de ficar rico. E, poucos anos depois era um homem rico.

Um motivo tem sempre uma ligação emocional muito forte contigo. Pode ser a família, ou os filhos, ou uma causa, ou um desejo. Mas tem sempre uma carga emocional muito forte.

Quando pensas no teu motivo, emocionas-te, quando falas dele as lágrimas vêm-te aos olhos.

Este é o motivo que precisas e que nunca te irá deixar faltar a energia mesmo diante das dificuldades, ou dos desafios ou mesmo dos fracassos. Quando mais difícil mais força tu arranjas. Não sabes o que é estar desmotivado, mesmo que conheças bem o que é a frustração e o fracasso, porque tens um motivo que está sempre na tua mente e te dá paixão para achar soluções e produzir resultados.

3- Decisão e Ação Rápida

Podemos avaliar a capacidade de sucesso de uma pessoa se conseguirmos medir o tempo que demora entre estes dois momentos:

- a). Quanto tempo demora entre ter uma ideia e tomar uma decisão.
- b). Quanto tempo demora entre a tomada de decisão e a tomada de ação.

Nunca falha. As pessoas lentas nunca são muito bem-sucedidas. O Universo gosta de velocidade, e, se pensares um pouco, faz todo o sentido.

Quando alguém diz que ganhou 500 mil euros é importante saber “em quanto tempo (tirando a lotaria, claro). A maioria das pessoas que ganha mais ou menos isso, precisa de numa vida inteira de trabalho (41 anos de trabalho, a ganhar 1000 euros por mês).

(Bolas, acabei de tomar consciência de que, nos últimos 2 anos e meio, ganhei o equivalente ao salário médio de um português médio durante 41 anos! Uma vida inteira de ganhos comprimidos em 2 anos e meio, simplesmente porque trabalhei muito, usando este sistema. Incrível, não? – resultados não típicos, rendimentos médios em ruigabriel.com/rendimentos)

Continuando... quando se fala em ganhar dinheiro o fator “tempo” é de imensa relevância: concentrar o máximo de energia no mais curto espaço de tempo. Esse é o segredo dos resultados grandes.

Vou contar-te um facto que te vai ajudar a entender a importância do fator “tempo” no sucesso:

Sabias que a quantidade de energia armazenada num queque é de cerca de 200 Kcal? E sabias que a quantidade de energia armazenada numa barra de dinamite é sensivelmente a mesma (200 Kcal)?

Agora as diferenças: comes um queque e não explodes simplesmente porque ele demora muitas horas a libertar as suas 200 Kcal, ao contrário da barra de dinamite que liberta essa energia numa fração de segundo, com os resultados que já conheces.

A diferença não é na quantidade de energia do queque e da dinamite. A diferença é no tempo que demoram a libertá-la. Tempo.

Por esse motivo é que os resultados gostam de velocidade. Podes gastar as mesmas horas de trabalho, investir o mesmo dinheiro num período longo e não acontecer nada.

Mas podes concentrar a tua energia, tempo e dinheiro num espaço de tempo curto (como costumamos dizer: com “ação massiva”) e criares uma massa crítica de resultados que criem um momentum de sucesso: Resultados trazem mais resultados, dinheiro traz mais dinheiro, sucesso traz mais sucesso.

Um avião pode gastar todo o seu combustível a passear pela pista a 10 km por hora. Nunca conseguirá levantar voo andando devagar.

Precisa ter os motores a fundo, tudo no máximo para ganhar o máximo de velocidade na pista e levantar voo rapidamente.

Depois de estar em altitude de cruzeiro, se for preciso, até pode desligar os motores por um bocadinho porque a inércia continua a levá-lo no ar rumo ao seu destino.

Uma vez que tenhas uma ideia do que precisas fazer, decide rápido e atua mais rápido ainda, com o máximo de energia concentrada no mais curto espaço de tempo.

4 – Acreditar em Si Mesmo- “No Fear” - Sem Medo

Podes ter a certeza de uma coisa: se a tua ideia tiver algum valor vai ser um pouco invulgar (ou muito!). Significa que vem solucionar um problema, ou satisfazer uma necessidade ou um desejo que não estava a ser satisfeito, ou a fazê-lo de forma diferente.

Essa singularidade, se por um lado faz parte do glamour e do valor da tua ideia ou do teu projeto, por outro lado coloca-te numa posição possivelmente bastante desconfortável:

- Vais ter pessoas favoráveis, opositoras ou condescendentes. Algumas delas são os teus melhores amigos ou pessoas de família que te adoram.

- Vais ter de aprender a “navegar à vista”, um pouco de tentativa e erro a tentar fazer alguma coisa que nunca foi feita.

O teu ego aqui tanto pode ser um aliado como um inimigo. Será um inimigo se te impedir de fazer as coisas necessárias por medo de errar, com medo do que outras pessoas vão dizer ou pensar.

Se te faz sentir mal o facto de outras pessoas pensarem ou dizerem mal de ti por estares a seguir a tua ideia e correres atrás dos teus sonhos, isso significa que ainda estás mais interessado em alimentar o teu ego do que em conquistar o teu sonho. Muda isso. Tu és o mensageiro e o teu sonho é a mensagem que precisa ser entregue.

"Dizer que o António era uma pessoa tímida seria um eufemismo. A primeira vez que o vi, ele não conseguia falar com ninguém mais de 2 ou 3 palavras e nunca levantava os olhos do chão.

Para mim não era mais uma das pessoas do grupo, porque não somente falei com ele, como fizemos um vídeo juntos, e temos feito questão de fazer pelo menos uma foto de cada vez que nos encontramos, e já foram muitas dezenas de vezes.

Mas o traço de personalidade que me interessa sublinhar aqui é o facto de o António ter feito as Missões Humanitárias à Guiné em que participámos, no GAS e, conforme as suas declarações: “faço isto para vencer os meus medos”.

Fizemos (e ele também) 5 mil quilómetros de carro através de África levando ajuda humanitária ao povo da Guiné Bissau. Atravessámos o deserto do Sahara Ocidental, passámos os campos minados da Terra De Ninguém entre Marrocos e a Mauritânia. Nada mau para uma pessoa que pretende vencer os seus medos.

Em Nouakchott, sentimos toda a insegurança de uma cidade árabe caótica. Passando pelas ruas da cidade, com uma escolta policial que conseguimos no controlo policial à entrada da cidade, vimos buracos que atribuí a balas, nos prédios velhos, mas inacabados, toda a gente nos parecia com ar suspeito. A escolta levou-nos até um parque fechado

por um muro alto e um portão de ferro, com um guarda na porta, para dormirmos num hotel de improviso.

No dia seguinte, quando chegou a hora de ir embora e se abriu o portão do parque, começámos a tirar os veículos para o meio da estrada. O caos era imenso, mas quando chegou a minha vez de sair com o meu carro, vi o António, no meio da avenida com os braços abertos e um ar feroz que nunca lhe tinha visto, a mandar parar todos os carros para nós sairmos do parque em segurança.

A sua baixa estatura e magreza de físico estava a ser largamente compensada pela assertividade com que mostrava as palmas das mãos e serenava o caos. Lembrava Jesus Cristo a acalmar uma tempestade.

Pensei que sim, o António tinha vencido o medo. Pensei isso, mas estava enganado.

Assim que a sua colega de viatura passou por ele, o António deitou a correr atrás do carro, e quase entrou nele em andamento, tal era a vontade de sair dali para fora.

Confidenciou-me mais tarde que estava cheio de medo sim, mas o facto é que venceu o medo fazendo uma coisa difícil, de livre iniciativa e com toda a energia que conseguiu colocar na ação."

Tu não tens importância, o teu sonho sim, toma conta de ti e de todas as tuas energias e, se for preciso, ganhas uma força sobre-humana e fazes milagres.

Gosto de dizer que “enquanto trabalhas no teu sonho, o sonho trabalha em ti”. Vai-te transformando na pessoa que precisas ser para o realizar.

Por isso, o que os outros pensam de ti é irrelevante.

Medo? Todos temos medo. Mas há um antídoto infalível contra o medo: a ação.

O medo da batalha é grande, antes de batalha. O medo do palco é grande, antes de entrar em cena.

O medo cura-se com ação. Quanto estás envolvido a 100% a fazer o que tens de fazer, não tens tempo para pensar que tens medo. Sentes a pressão

da adrenalina ou do entusiasmo, ou o risco do jogo que estás a jogar, mas medo... isso passou.

5- Reunir Recursos

Todas as boas ideias e todos os projetos que valem a pena vão exigir de ti tudo o que tenhas para dar e, isso raramente chega. Os teus recursos são: tempo, dinheiro e competências e, acredita, vais precisar de muito mais do que tens disponível quando tomas a tua decisão de avançar.

Por isso precisas financiar-te, arranjar tempo dentro da tua agenda preenchida e aprender uma quantidade considerável de coisas novas. Algumas nem sabias que existiam até sentires falta delas.

O Miguel não sabia o que era um link quando iniciou o seu negócio de Internet Marketing, não sabia o que era um autoresponder e, obviamente, não tinha uma lista e não saberia o que fazer com ela, caso a tivesse.

Podias pensar que não foi muito inteligente da parte do Miguel iniciar um negócio de Internet Marketing sem saber o mínimo dos mínimos, sem sequer entender o jargão da indústria onde estava a começar um negócio.

Mas o Miguel sabia o que tu estás a ler agora: viu a oportunidade, tomou a decisão e tratou de reunir recursos: Dinheiro, tinha, tempo arranjou, competências aprendeu-as.

Atualmente já o vi por duas vezes a falar em palcos internacionais, para milhares de Internet Marketers e partilhar a sua visão e os seus resultados.

Quanto ao dinheiro, penso que é o mais comum é “não ter dinheiro”. Porém a verdade é que toda a gente tem dinheiro, pode é não ter agora, de momento dinheiro disponível suficiente para fazer tudo aquilo que precisa fazer. Isso é que é a realidade. Pois, dinheiro, todos temos.

Há uns dias um leitor do meu blog falou comigo no skype para me dizer que tinha sonhos grandes, e que queria mudar de vida.

Quando lhe perguntei o que queria dizer com “sonhos grandes” e “mudar de vida” confidenciou-me que tem de mudar-se para uma casa maior. No apartamento onde paga renda, só tem um quarto e vem um filho a caminho, para se juntar ao que já tem. Deu a si própria um ano para conseguir realizar esse sonho e eu concordei.

Eu achei o máximo, tendo 4 filhas eu próprio e tendo vivido 10 anos numa casa pequena, com as minhas filhas todas no mesmo quarto. Ganhei simpatia imediata com aquela pessoa. Um ano acho suficiente para poder mudar-se, sabendo eu o potencial dos negócios online, e, claro tendo a minha própria experiência para a ajudar caso ela trabalhasse comigo.

Falámos de dinheiro, de quanto dinheiro ela precisaria para iniciar o negócio dela na Internet e do dinheiro que tem disponível agora mesmo para começar.

Como é normal, o dinheiro que tem é perto do zero, muito longe do que necessita para criar um negócio de sucesso online e poder comprar a sua casa nos próximos 12 meses, como era o seu desejo. até aqui nada de anormal.

Lembro-me de que, quando comecei, há pouco mais de 2 anos, eu não tinha nem 100 dólares (uns 75 euros) na época para comprar um curso online de que necessitava. Sei bem o que é não ter dinheiro ali na gaveta a ganhar pó e fazer contas de cêntimos quando ia ao supermercado.

Por isso, quando me disse que não tinha dinheiro eu achei perfeitamente normal. Disse-lhe o seguinte:

- Imagina que já tens a tua casa, que é a que vais ter daqui a um ano, mas imagina que já a tens agora. Vives lá com o teu marido e os teus filhos, e está tudo bem. Mas um dia... recibes uma notificação das finanças, do IRS e por algum erro do passado, agora tens de pagar 10 mil euros nos próximos 30 dias, caso contrário perdes a tua casa. Pergunta: tu arranjarias o dinheiro para não perderes a casa?

A resposta foi certa:

- Não sei como, mas haveria de arranjar.

Então eu disse-lhe que para não perder a casa que sonha, precisa financiar-se. Não irá precisar de 10 mil euros, longe disso(!) para começar, mas a mentalidade precisa ser exatamente a mesma: achar uma solução: reunir os seus recursos e conseguir o dinheiro.

Reparaste que aquela pessoa entrou em modo “solução” rapidamente quando se colocou a possibilidade de “perder a casa” e não o tinha feito quando o que estava em cima da mesa era “conseguir a casa”? Há uma razão para isso: quase todos nós agimos mais para não perder do que para ganhar. Caso te queiras “motivar a agir”, coloca-te em posição de perderes mais por não agir do que por agir, pois essa é normalmente a realidade: o preço de não fazer é normalmente bem mais caro do que o preço de fazer.

É isto que fazem todos os empreendedores do mundo quando acreditam numa ideia e a querem transformar em dinheiro: financiam-se. Alguns vão ao banco pedir empréstimos, outros fazem de outras formas, mas é o normal e todos os empreendedores e empresários do mundo o tiveram de fazer.

Quanto às competências, a mesma coisa: quando não as temos precisamos consegui-las.

De facto, as competências é algo que nunca temos que chegue. Precisamos de aprender coisas novas todos os dias, de melhorar a nossa ação e a nossa compreensão das coisas constantemente.

Algumas pessoas dizem que não podem prosseguir os seus sonhos porque não sabem nada disto ou não sabem nada daquilo. Para a ignorância há um bom antídoto: aprender.

As pessoas que falham são aquelas que não começam ou que desistem. E, quer acredites quer não, muitas pessoas desistem dos seus sonhos não **porque não sabem como realizá-los, mas porque não querem aprender**. Só isso.

Tive um caso infeliz de um amigo que deitou por terra uma oportunidade de ter um negócio mundial porque “não sei inglês”. Não achas estúpido alguém perder uma coisa que até queria muito, simplesmente porque não quer aprender uma coisa que não sabe?

Toda a gente tem recursos e toda a gente tem prioridades. Quando estas duas coisas estão alinhadas, qualquer pessoa pode conseguir grandes resultados.

6- Procurar Aliados

Não te iludas: nunca iras conseguir algo de grande se o tentares fazer sozinho.

Nunca vais ter todas as competências de que vais precisar, nunca vais ter todo o dinheiro necessário e nunca vais ter todo o tempo que precisarás usar.

Podes ter como aliadas pessoas que não têm nada a ver com os teus projetos, mas que estão dispostos a apoiar-te: com tempo, dinheiro ou competências, e podes ter aliados que poderias considerar como “concorrentes” não fosse o facto de trabalharem em colaboração e não em competição.

Depois de 4 anos a tentar ganhar dinheiro online apareceu a rede Empower Network com os seus cursos de empreendedorismo, de produtividade, de liderança e de influência de massas.

Para teres uma pequena ideia, dezenas de pessoas que começaram do zero, na mesma altura que eu, começaram a ter resultados parecidos com os meus muito rapidamente e eu estava furioso (a história conta aqui).

Tinha eu andado a queimar pestanas a aprender montes de coisas e agora conseguia finalmente começar a ter sucesso e vinham estes novatos, sem saberem nada disto, a começarem do zero e a terem o mesmo tipo de resultados que eu.

Fiquei furioso claro, mas de frustração por não ter nada disto quando tinha começado, 4 anos antes. Mas feliz por agora mais pessoas terem maiores oportunidades.

Rapidamente percebi que os novatos a terem muitos resultados, tinham-no porque trabalhavam arduamente, claro. Mas também porque estavam a aproveitar muito bem a experiência dos veteranos e estavam mesmo a superá-los!

A constatação disso deixou-me muito feliz, porque foi o primeiro sinal de que estávamos a fazer um grupo de aliados muito eficiente e que podia realmente ajudar as pessoas novas.

Muitas dessas pessoas novas ganharam muito mais dinheiro do que eu em muito menos tempo, e tiveram um sucesso ainda mais rápido.

Têm a mesma mentalidade que tu, os mesmos objetivos e estão dispostos a conectarem-se contigo com os seus recursos: o tempo, o dinheiro e as competências que têm.

Por isso é tão importante criar e viver em redes de relacionamento em sinergia com outras pessoas, dando e recebendo tempo dinheiro e competências. Todos crescem mais em colaboração do que cresceriam em competição.

Por este motivo é tão importante participares de grupos, de comunidades como a da Tribo, empenhados em criar algo maior do que qualquer um dos seus membros conseguiria pelos seus próprios meios. A este conceito chama-se Network e é um dos mais populares da última década, no que respeita a filosofia de negócios:

Empreendedores independentes, mas em inter-dependência. Digo-te: o conceito é genial e já percebeste porquê:

- Cada novo membro vem usufruir da experiência acumulada de centenas ou de milhares de pessoas, e vê a sua curva de aprendizagem drasticamente reduzida, enquanto o seu potencial de crescimento é drasticamente incrementado.

Procura e encontra redes de empreendedores com estas características. Isto vale ouro.

7- Seguir Mentores

Durante um tempo eu não fazia ideia do que era um mentor, e muito menos tinha noção da necessidade de ter mentores e de os seguir. Vou dizer-te o que são:

Mentores são pessoas que percorreram o caminho que tu pretendes percorrer e que sabem e querem ajudar-te a percorrê-lo.

É isso. Podes ter mentores diferentes para aspectos diferentes da tua vida: um espiritual, outro para o treino físico, outro para negócios, ou para qualquer outra coisa que tu queiras melhorar na tua vida, mas o facto é que tens de os ter.

Vou dizer-te porquê:

Para conseguires transformar a tua ideia em dinheiro, ou o teu projeto, precisas de estudar e praticar (colocar em prática). Há coisas que aprendes pelo estudo, e outras coisas aprendes pela prática. Ambas são formas espectaculares de prosseguires o teu caminho na concretização da tua ideia.

Porém há um problema:

Como poderás tu saber se estás a executar a ação correta? Pelos resultados? Não me parece.

Como poderás tu avaliar os resultados de uma coisa que estás a fazer agora mesmo? Os resultados são o resultado (!) de uma determinada ação, vêm no final. Como poderás avaliar a validade dessa ação pelos resultados (que naturalmente não tens?)

Algumas pessoas fazem isso pela tentativa e erro. Fazem uma coisa, vêem como funcionou, corrigem, fazem de novo, avaliam de novo e corrigem de novo. Custos imensos em tempo, dinheiro e aprendizagem. Muito raras são as pessoas que se mantêm firmes no seu propósito por tentativa e erro, seja porque esgotam os recursos, seja porque acabam por perder a vontade e a energia com o passar do tempo.

Um mentor ajuda muito. Como ele já percorreu o caminho, pode dar-te indicações que nunca poderias encontrar nos materiais de estudo, e poderias nunca descobrir por ti mesmo, na tentativa e erro.

Têm um valor inestimável e por isso eu gosto sempre de acrescentar a Modelação ao Estudo e à Prática, nas formas de aprendizagem. Modelação é a arte de seguir um modelo, ou mentor.

8- Identificar as 5 ações diárias mais produtivas e colocar ação massiva nelas

Em todas as atividades há ações produtivas e ações não-produtivas. Se tens uma ideia que queres transformar em dinheiro, precisarás de te focar 80% do tempo nas atividades geradoras de rendimento, as tais ações

produtivas, e 20% do tempo nas actividades não geradoras de rendimento, as ações não-produtivas.

Tudo o que é produtivo é aquilo que fazes e que traz resultados.

No caso de uma atividade comercial, por exemplo, tudo o que tenha a ver com o processo de vendas, é actividade produtiva: gerar contactos, acompanhar potenciais interessados, fazer fechos, produzir e enviar informações para os interessados, explicar as coisas, receber o dinheiro, entregar o produto ou o serviço, etc...

Actividades não produtivas são aquelas dedicadas à melhoria, à evolução: o estudo, os cursos, a aprendizagem, a análise dos números e das estatísticas, a avaliação dos resultados, o planeamento,

Há pessoas que passam 80% do tempo a planear e a estudar, e depois 20% a executar. Há mesmo quem nunca chegue à fase do “executar” porque passa todo o tempo no estudo, no planeamento, na análise. É claro que não têm resultados, porque todos os resultados vêm da ação e nenhum do estudo.

Se tiveres pouco tempo e tiveres de optar entre estudar e fazer: faz. Vais aprender também através da ação, mas nunca terás resultado através do estudo somente.

Presta bem atenção. Esta é uma das maiores dicas de produtividade que já vi, e que descobri à minha custa:

Quando é tempo de executar não é tempo de pensar, da mesma forma que, quando é tempo de pensar não é tempo de executar.

Muitas pessoas perdem-se na procrastinação, porque não têm um plano e quando chega a hora de executar uma tarefa, começam a pensar se devem ou não fazer, se é a melhor hora, se as condições são ótimas, e outras armadilhas da mente para as manter na inércia.

Pensa durante o tempo necessário, planeia, e coloca as ações na agenda. Esse é o tempo de pensar e não é o tempo de agir. Não te ponhas a fazer parvoíces sem pensar, porque vais gastar a maior parte dos teus recursos a

tentar reparar os erros que irás cometer. Pensa, não atues. 20% do tempo é para isso.

Depois de teres pensado, depois de teres feito as tuas avaliações, o teu estudo e teres traçado o teu plano, parte para a ação, sem segundos pensamentos. É para fazer, é para fazer.

Podes pensar se é melhor fazer de uma forma ou de outra, dentro do que te for possível escolher, mas nunca mais te é possível escolher fazer isso ou não fazer. Entendeste?

Quando estás a delinear as tais tarefas, para te levarem à realização da tua ideia e à sua transformação em dinheiro, lembra-te:

Mesmo as ações produtivas não são todas iguais. Identifica as 5 que nunca podes deixar de fazer, faça chuva ou faça sol, estando triste ou contente, de saúde ou com uma dor de barriga: sempre. Sem falhar nunca.

Essas são as ações que te vão levar lá, pela repetição, pela perseverança, pela acumulação. Se tu não falhares, elas também não te vão falhar e vais ver como te vão trazer a realização do teu sonho e a transformação da tua ideia numa máquina de fazer dinheiro.

Isso leva-me ao próximo tópico que é Persistência na Ação Diária.

9- Persistência na Ação Diária

Gosto muito do conceito do “método diário de operações” porque sei que os resultados não vêm daquilo que nós fazemos, mas sim daquilo que fazemos todos os dias.

Há uma mística na rotina que está diretamente ligada com o nosso cérebro: os caminhos neuronais criados pela repetição de uma mesma ação, ou pensamento. Como a água que escava sulcos cada vez mais profundos quanto mais vezes passa pelo mesmo trajeto, a passagem eléctrica entre neurónios, é mais rápida, mais fácil (com menos desgaste energético) quando passa pelo mesmo circuito.

Aprender, ou fazer algo novo é de facto forçar a passagem da comunicação neuronal por caminhos novos. Necessita de um pouco de esforço, durante um tempo, até que se torne um hábito novo e se faça até sem pensar. Isso acontece pela rotina, pela repetição e é um fenómeno fantástico porque nos permite fazer tornar algo difícil em fácil, e isso liberta a nossa mente e a nossa energia para continuar a superar novos desafios e a transformar coisas cada vez mais difíceis em fáceis.

O que acabei de descrever tem dois nomes: aprendizagem e crescimento. Fazemos isso desde que nascemos, mas o que tem isso a ver com Persistência?

A ação diária torna-nos a vida muito mais fácil, tornando o difícil em fácil. Estão ainda por descobrir os limites para a plasticidade do nosso cérebro e o poder que temos nele para mudar o mundo e as nossas vidas.

Os cientistas da cognição apontam 4 graus de aprendizagem:

1. Incompetência Inconsciente – Não sabes o que não sabes (estás fechado à evolução)
2. Incompetência Consciente – Sabes o que não sabes (e podes aprender)
3. Competência Consciente – Sabes que sabes (podes ensinar)

4. Competência Inconsciente – Não sabes o que sabes (tens resultados, mas não sabes como isso acontece)

O 4º grau é o grau do fácil. tudo é fácil, simples e natural, todas as ações são corretas e as decisões acertadas porque estás a trabalhar a um nível de competência inconsciente. Este nível de competência é conseguido pela repetição de um padrão de pensamento e ação: aprender, sempre, todos os dias, das 3 formas possíveis: estudo, prática e modelação.

Parar de fazer, interromper a ação tem duas faces perniciosas: páras de aprender e deixas de produzir resultados.

Por isso é mais eficaz trabalhar 2 horas todos os dias do que 15 horas ao fim de semana. Por isso é que é tão difícil pegar de novo numa rotina quebrada, seja ela uma dieta ou voltar ao trabalho depois de umas férias. Por isso é preciso continuar a executar as 5 ações diárias que identificares como mínimo possível para ser feito num dia e nunca, nunca deixar de as fazer.

10- Distinguir o Veículo do Tesouro

Deixa que te intrigue um pouco:

Nunca confundas o veículo com o tesouro.

Imagina que és o condutor de um veículo de segurança, blindado, e que vais transportar uma remessa de ouro.

Estás encarregue da segurança do veículo. Agora imagina que havia um acidente.

Irias tu focar-te em salvar o veículo, mesmo que isso pudesse implicar a perda do tesouro? Ou irias focar-te em salvar o tesouro, mesmo que para isso tivesses de sacrificar o veículo?

Algumas pessoas estão tão compenetradas no veículo que esquecem o tesouro. Esquecem mesmo que levar o tesouro é a única missão do veículo e que se ele não a cumprir, não serve realmente para nada.

Lembro-me da Sónia que tinha um negócio de marketing de rede, mas não ganhava realmente dinheiro com ele. Na verdade mais de 80% das pessoas envolvidas no marketing de rede não ganham realmente grande coisa, por outro lado muitas pessoas ganham realmente pequenas fortunas, mas isso é um aparte (verdadeiro, porém). A empresa com a qual a Sónia trabalha tem um marketing e uma cultura muito forte, e muitos distribuidores mantêm-se a funcionar na oportunidade porque se sentem bem fazendo parte daquela cultura. Isso é fantástico.

A Sónia deve abandonar um projeto que a faz sentir bem? Com certeza que não. Porém precisa reestruturar as suas prioridades conforme quer ou não realizar os seus objetivos financeiros. Provavelmente precisa admitir que como forma de ganhar dinheiro essa oportunidade não é grande coisa, mas como clube social sim. Precisa manter esse veículo pelos benefícios de “clube social” que lhe traz, mas precisa achar outro veículo pelos benefícios financeiros que esse não lhe traz.

Porém, isto foi o que aconteceu: só pelo facto de equacionar a possibilidade de tentar achar outro veículo financeiro, sentiu que as pessoas e a organização a que pertence mudaram a sua atitude em relação a ela: fizeram-na sentir mal, desleal, traidora em com uma cultura tão forte, a Sónia começou a sentir-se muito mal consigo mesma só pelo facto de ter pensado em achar outro veículo financeiro, pois aquele, e aquelas pessoas não têm realmente muito para a ajudar.

Algumas organizações usam este tipo de coação emocional para melhorarem as suas “taxas de retenção” e manterem as pessoas a consumir produtos durante mais tempo dentro da organização. Se é o teu caso, verifica se a ligação emocional que tens com a tua organização (e é fantástico ter uma) serve o teu interesse ou te prejudica.

A Sónia não procurou outro veículo e acabou por contentar-se com o dia-a-dia. O veículo tinha tomado o lugar do sonho e ela tinha deixado.

O que era importante (uma ideia vencedora que podia ser transformada em dinheiro) deixou de ser o importante, e o veículo, que seria a empresa, passou a ocupar o lugar do tesouro.

É preciso saber quando desistir de um veículo para salvar o tesouro, pois, como sabes, há uma diferença entre ser persistente e ser teimoso e interessa que tenhas isso bem claro.

Quando persegues a realização de um sonho, quando queres transformar uma ideia em dinheiro, e ser realmente pago pelo valor que trazes para o mundo precisas ter a coragem de deixar uns companheiros de jornada que já não têm a competência ou a vontade para te acompanharem, e procura outros. Quando os aliados deixarem de ser aliados, precisas achar outros, quando os mentores deixarem de mentorar, procura outros.

Esta é a ordem natural das coisas.

Ah! E a lealdade? Eu sou leal, eu sou fiel. A lealdade e a fidelidade são valores inestimáveis, e ainda bem que o és. És leal e fiel a quê? Ao veículo ou ao tesouro?

Deves lealdade a toda a gente com quem te cruzas no teu caminho: a lealdade de seres tu mesmo e de poderem sempre contar com a melhor versão de ti próprio em tudo o que possas ser-lhes útil. Essa é a lealdade que deves a toda a gente que se cruza no teu caminho e é a lealdade que deves a ti mesmo. A ideia que te entusiasma e que queres transformar em dinheiro é que é o teu farol.

Vais trabalhar muito, vais cruzar-te com muitas pessoas pelo caminho, umas ficam mais tempo e outras menos tempo, mas tu tens uma rota traçada e um tesouro em mente.

Os frutos virão. Nunca falha. Só não tem sucesso quem não começa e quem desiste. Todos os outros são bem-sucedidos e tu, para seres bem-sucedido precisas de 3 qualidades invulgares na maioria das pessoas: Paciência, Resiliência e Entusiasmo permanente.

11- Vamos falar de Paciência

Precisas ser paciente porque não dominas todas as dinâmicas do universo e o que fazes combina-se com tudo o que acontece no mundo para produzir o teu resultado. Por muito que faças, o mundo não produz o que queres instantaneamente. Há muitas peças em jogo, há muitos jogadores, há circunstâncias que precisam mudar e mudam, mas no seu próprio tempo.

Também precisas ser paciente com os teus aliados, com os teus seguidores e com os teus líderes e mentores. Lembra-te que eles têm as suas próprias ideias vencedoras que estão a desenvolver e a transformar em dinheiro e a transformar em recursos para melhorarem o mundo. O teu objetivo só poderá ser conseguido como resultado de uma conjugação única de objetivos conseguidos por todas as pessoas à tua volta. Precisas ser paciente com todas as pessoas pois cada uma delas está a trilhar o seu próprio caminho e, dessa forma, a contribuir também para que a tua ideia vencedora se concretize.

E precisas ser paciente contigo mesmo. Tu não sabes tudo. Podes ter a certeza: são muito mais e mais importantes as coisas que não sabes que não sabes do que as que pensas que sabes. O que nem sabes que não sabes é o que te vai levar ao teu objetivo, por isso, sê paciente contigo mesmo.

Dá o teu máximo todos os dias, estuda, pratica e modela. Tu és o máximo, se fizeres o máximo, independentemente de teres ou não teres os resultados que querias dentro do prazo que gostarias de os ter.

Há muitos anos o Sílvio estava em minha casa a jantar, com mais alguns amigos e aliados de negócio e disse de novo uma coisa que há 10 anos o ouço dizer:

- “O que eu quero é correr atrás do sol! Imagina que temos casas num paraíso tropical e nós vivemos ali o tempo que queremos, tendo uma boa ligação à Internet, claro. Estamos ali com as crianças, várias famílias, eu o Rui, a Paula, quatro ou 5 de nós.

Trabalhamos um pouco, damos um mergulho na água quentinha, voltamos para a areia branca debaixo das palhotas, ou no alpendre da casa que está mesmo no areal.

Cocos, e frutas tropicais, comida incrível, beber e rir até não poder mais divertindo-nos uns com os outros. Fazemos uns vídeos e umas fotos, escrevemos uns artigos e pomos na Internet, e com esse tipo de vida, ganhamos 1000 euros por dia.

Quando nos cansarmos de estar ali, deixamos tudo para trás, levamos o computador e o cartão de crédito e vamos para outro lado, com uma muda de roupa na mala, e fazemos o mesmo, noutra paraíso do mundo, à nossa escolha.”

A minha esposa, Melissa disse do outro lado da mesa:

- “Belize! Tenho mesmo andado a ver como se vive em Belize e a procurar sítios onde ficar, eu adoraria fazer isso lá! Até tenho os cálculos do custo de vida, preços de tudo o necessário incluindo viagens aéreas, aluguer de casas e comida.”

Nessa época, nenhum de nós ganhava dinheiro. O pouco que conseguíamos ganhar mal dava para pagar as contas, mas a conversa entusiasmada do Sílvio pôs a nossa imaginação a trabalhar. A Melissa minha esposa, que tinha de fazer 12 refeições com um frango e estava habituada a poupar em tudo para conseguirmos sobreviver, andara já a vasculhar a Internet construindo um sonho na sua mente e na sua imaginação: Belize.

Todos nós nos emocionámos com a visão e as nossas imaginações ficaram excitadas com a visualização das praias, do estilo de vida.

O nome Belize tornou-se um símbolo de liberdade a partir daí.

Não sabíamos muito bem por onde começar, estávamos já a dar o nosso melhor, sem grandes resultados. Passaram 3 meses e não estávamos mais perto de “Belize” do que estávamos antes.

Passou um ano, e não estávamos mais perto. Aliás, nada parecia ter mudado, pelo menos não parecia. Hoje sei que estávamos a crescer o necessário para nos tornarmos nas pessoas que ganham 1000 euros por dia. Quando partilhámos a visão não éramos ainda essas pessoas.

Passou 1 ano. 1 ano inteiro de lutas inglórias, de tentativas e erros, de estudo, prática e modelação e... nada.

Em maio, 3 anos depois do jantar onde o Sílvio lançou aquela visão e a Melissa falou em Belize tive o meu primeiro mês de mais de 30 mil dólares (mais de 1000 por dia). Estes resultados não são típicos e nem toda a gente consegue, mas eu consegui e o Sílvio também.

Nestes últimos 2 anos e meio visitei 22 países e territórios e a visão daquele jantar começou a tornar-se realidade.”

Eu tinha pressa. Eu precisava de ganhar dinheiro com fartura. Porém o universo não se interessa com o que eu preciso, interessa-se com o que eu tenho para dar.

Como diz o meu amigo Miguel (aquele que não sabia o que era um link quando começou o seu negócio de Internet Marketing), ele diz:

O Universo funciona em modo pré-pago.

Significa que temos de dar muito antes de recebermos um pouco. Também significa que quando damos tudo, o Universo responde dando-nos muito mais do que poderíamos ter pedido.

Quando? Quando ele entender que chegou a hora, quando “os astros estiverem alinhados” e a tua ideia vencedora estiver a cumprir o seu papel realizando as ideias vencedoras das pessoas à tua volta. Por isso:

Paciência com o Universo pois ele dá-te mais do que poderias ter sonhado em pedir.

Paciência com os outros. Eles têm os eu próprio caminho e não estão ali com o único propósito de serem teus aliados, tu também és aliado deles.

Paciência contigo mesmo: muito do que precisas saber ainda não sabes, e não sabes que não sabes. Dá o teu máximo e confia em ti, pois vais transformar-te na pessoa que precisas ser, e isso demora algum tempo.

12- Resiliência: a Arte de Renascer

Há uma qualidade dos visionários e de todos os empreendedores de sucesso que não é assim tão vulgar nas pessoas comuns: a resiliência. Vais precisar dela se queres pegar numa ideia valiosa e transformá-la em dinheiro.

Há pessoas que não se dedicam de paixão, não se envolvem de corpo e alma numa coisa porque têm medo de não conseguir e de ter de lidar com o

fracasso. Há pessoas que preferem não ganhar muito para não correrem o risco de perder muito.

Não sabem que o fracasso ou o sucesso não têm qualquer importância, o que conta é o resultado. O que fica depois do sucesso, e o que fica depois do fracasso. E isso está completamente nas tuas mãos: costumamos dizer que não importa o que acontece, importa sim o que tu fazes com o que acontece. É a mesma coisa.

Um dia vais ver resultados e vais também deixar de os ver. A tua ideia vai ter sucesso, e vai deixar de o ter. Tu vais estar entusiasmado, e vais deixar de estar. Vais conquistar coisas e vais perdê-las. Eu sei que isso vai acontecer porque o ganhar e perder são parte da mesma equação e tu precisas dominar ambos.

Gosto do Harry Potter e uma das minhas personagens favoritas é o reitor Dumbledore.

Ele é um dos feiticeiros mais poderosos de todos os tempos, uma lenda viva e tem como animal de estimação e símbolo pessoal uma Fénix.

Caso não saibas, a fénix é um pássaro mitológico com as peculiaridades de ter lágrimas que curam todas as feridas e de se incendiar no final da vida (de 500 anos) e voltar a renascer das cinzas.

Perder algo que se tinha é fantástico e vou dizer-te porquê.

Existe uma estanha economia no Universo. Quando ganhas alguma coisa, perdes outra e também, quando perdes alguma coisa, ganhas outra. Nunca falha.

Algumas pessoas lutam muito. Nunca desistem enquanto estão na luta, e um dia o Universo começa a responder, dando muito. Aquela pessoa sente o sucesso, saboreia-o e sabe que o merece. Teve de pagar um preço, evidentemente. Deixou de ser, ter e fazer certas coisas para poder ser, ter e fazer outras. Perdeu umas coisas para conseguir outras. Está correto.

Um dia, por imensos e variados motivos, aquela pessoa perde o que tinha conquistado. Talvez mesmo tenha ficado pior do que alguma vez tinha estado.

Este é um ponto de viragem e o derradeiro teste. O que farias tu depois de teres lutado a vida toda, conquistado muito e perdido tudo?

Vou dizer-te o que fazem as pessoas de sucesso. Para elas desistir não é opção, e começam de novo.

Sabem que, com cada realização vem uma perda e com cada perda vem uma realização.

Este é o poder da Fénix. Recriar-se a partir das cinzas, curar todas as feridas com as próprias lágrimas. Isto significa que te podes focar no que ganhas, sempre que perdes, porque ganhas sempre alguma coisa nesta economia estranha e universal.

E podes voltar à tua ideia vencedora, voltar a reunir recursos, aliados, e recomeçar e fazer ainda melhor desta vez porque tu estás melhor. O facto de tomares consciência de que não sabes alguma coisa, é o primeiro passo para aprenderes.

Não te preocupes com o ego, não tens de provar que és melhor que ninguém. Assumir erros e seguir em frente é parte do segredo para te tornares indestrutível.

Indestrutível como a Fénix.

13- Entusiasmo 24 horas por dia.

Não sei se passaste pela experiência de conviver com uma pessoa sempre entusiasmada. Sorri constantemente, e não há um problema no mundo para ela. Eu já, e não gosto disso.

Não é natural, parece falso porque é falso. Fica mesmo difícil conversar com uma pessoa assim. Por alguma razão ela criou um campo de forças que não te deixa abordar os assuntos de forma produtiva. Provavelmente precisa proteger-se de alguma coisa, e essa foi a defesa que encontrou.

A realidade é que há dificuldades sim. Coisas más acontecem a pessoas boas e não há nada de errado em dar dois murros na mesma ou em gritar de frustração se te apetece. Liberta as emoções que faz bem à saúde.

O entusiasmo de que falo é paixão. Uma forma de energia que te leva a fazer coisas. Muitas coisas, e muito rapidamente, com uma emoção positiva que te faz sentir bem.

Isso é entusiasmo. De onde vem? Como consegui-lo?

Isso é fácil, realmente.

Há pessoas que precisam ver coisas boas para se sentirem entusiasmadas. Afinam o seu nível de entusiasmo pelas circunstâncias que vivem: Se têm sucesso, estão entusiasmados, se não têm, perdem o entusiasmo.

Ora, sendo o entusiasmo a energia que te leva a fazer as coisas, se não tens resultados não seria boa ideia colocar mais energia e fazer mais e melhor as coisas?

Sim, seria lógico, porém muitas pessoas acham que o entusiasmo vem dos resultados. Como não têm os resultados que gostariam de ter, não estão entusiasmadas e como não estão entusiasmadas não colocam paixão nas coisas, fazem tudo pesadamente, lentamente e mal feito, e por isso têm ainda menos resultados de onde vem ainda menos entusiasmo.

Isto é no mínimo estúpido. É estúpido porque é baseado na falsa crença de que o entusiasmo vem dos resultados.

A realidade é que o entusiasmo não vem dos resultados. O entusiasmo vem da Visão.

Quando tens uma ideia vencedora, sentes já em todas as células do teu corpo como te sentes na sua realização. Consegues quase sentir o vento no rosto e a emoção de ter conseguido realizar essa ideia. Vês o resultado quando ainda não está visível (lembras-te lá atrás quando falámos do que é ter uma Visão?) e sentes esse resultado na tua mente e nas tuas emoções.

É aqui que nasce o entusiasmo. É aqui que reside o teu depósito inesgotável de combustível que vai alimentar todas as tuas ações, independentemente das circunstâncias.

Nos dias de sucesso, estás entusiasmado porque o sucesso está a validar as tuas decisões e as tuas ações e isso dá-te confiança no caminho. Sucesso é somente validação.

Nos dias de fracasso estás entusiasmado porque lutaste e perdeste contra um temível adversário. Para a próxima já sabes como lidar com ele, e queres a desforra rapidamente. Mal podes esperar para o enfrentares de novo, depois de te preparares convenientemente. Fracasso é avaliação.

Não achas a coisa mais fácil do mundo o facto de estar entusiasmado todos os dias, 24 horas por dia? E não é a melhor forma de viver, ter esta visão e esta energia inesgotável?

14- Compromisso.

Haverá sucesso sem compromisso total e absoluto? Já me coloquei esta questão mais de uma vez.

Há pessoas que fazem um pouco e têm alguns resultados, e pessoas que fazem muito e têm muitos resultados. Porém, compromisso não é fazer pouco ou fazer muito.

Há pessoas que parecem touros, baixam a cabeça e vão em frente sem parar para nada nem ninguém. Porém compromisso também não é força de vontade.

Há pessoas que, quando dizem que estão comprometidas com a realização da sua ideia vencedora, querem dizer que querem muito realizá-la, mas compromisso também não é desejo.

Há pessoas que não pensam em mais nada a não ser na sua ideia vencedora. Foco total. Isso é fantástico, mas foco também não é compromisso.

Vou dizer-te o que entendo por compromisso.

Quando deixei de fumar, fi-lo baseado na constatação de que já tinha fumado bem a minha parte e estava pronto para ser outra pessoa. Fiz o mesmo quando deixei de beber álcool, o mesmo quando pedi a Melissa em casamento

e fiz precisamente a mesma coisa quando decidi ficar rico: decidi ser transformar-me em algo diferente: saudável, feliz, rico.

Parece-me bastante absurdo, dizer que se quer mudar alguma coisa e depois não querer mudar nada

Não poderia nunca casar-me com a Melissa e continuar solteiro. Não poderia nunca ser mais saudável e continuar a fumar e a beber, da mesma forma que nunca ficaria rico continuando a ser pobre nas minhas decisões e nas minhas ações. Faz sentido?

Quando se toma uma decisão, tens de ter consciência de que o EU que vai realizar o objetivo NÃO É O MESMO EU que tomou a decisão. Nunca. Vais transformar-te pelo caminho sendo moldado pelo processo que vais viver.

Isso para mim ficou claro quando entendi que mesmo que ganhasse a lotaria não seria um homem rico, mas somente um homem pobre com dinheiro. Dentro de pouco tempo o pensamento, as decisões e as ações do pobre que continuava em mim venceria o facto de ter tido dinheiro e ficaria tão pobre como antes. (Podes ver as estatísticas dos vencedores de lotaria, quantos continuam ricos depois de 10 anos: 1%, que é a mesma média do resto da população.)

Não.

Compromisso significa abraçar as mudanças que são colocadas na tua frente fruto do processo que escolheste viver.

Repito: Compromisso é abraçar as mudanças colocadas na tua frente pela dinâmica do processo que escolheste viver.

Explico.

Quando pedi a Melissa em casamento abdiquei livremente da liberdade de escolher as mulheres que quisesse. Entreguei voluntariamente a liberdade em troca de uma decisão.

Quando deixei de fumar ou de beber, decidi abdicar da liberdade de poder escolher fumar ou não, de poder escolher beber ou não. Quando estou num jantar, todas as pessoas podem escolher se vão beber vinho ou outra coisa qualquer. Eu não. Eu abdiquei livremente dessa liberdade no dia em que tomei a decisão de deixar de beber: eu não sou livre de escolher beber vinho. A decisão de deixar de beber foi livre, e, como todas as decisões, implicam uma entrega da liberdade de escolha.

Este é o preço a pagar por uma decisão: entregar a liberdade de escolha, voluntariamente, escolhendo uma coisa e não escolhendo outra.

Quando tens 20 euros no bolso e pagas com eles o teu jantar num restaurante, estás a abdicar da liberdade de poderes gastar esse dinheiro num livro ou numa ida ao cinema. Abdicaste da liberdade de escolha pelo simples facto de teres escolhido.

Faz sentido?

O compromisso não é nada mais nada menos que o mesmo: abdicar da liberdade de escolha, escolhendo.

Quando tomei a decisão de ficar rico fazendo o que faço hoje, tomei ao mesmo tempo duas decisões:

Ficar rico fazendo o que faço hoje.

Poderia não ter escolhido ficar rico e ter decidido tomar outro objetivo. Mas decidi ficar rico.

Poderia ter escolhido ficar rico fazendo outra coisa qualquer, como jogar na lotaria, em apostas, em imobiliário, em ações na bolsa, fundando empresas..., mas não decidi isso, decidi que ia conseguir o meu objetivo usando este veículo.

Destas duas decisões deriva um compromisso: eu deixei voluntariamente de ter a liberdade de escolher outros objetivos abandonando este, e deixei de ter a liberdade de escolher fazer ou não fazer as coisas necessárias próprias do veículo que escolhi.

Se faz parte do meu veículo, por exemplo, estar num evento a cada 3 meses, eu já sei que tenho de estar lá, porque abdiquei da minha liberdade de escolher não estar, quando tomei a decisão de escolher este veículo. Exactamente da mesma forma que abdiquei da liberdade de escolher beber vinho à refeição no dia em que tomei livremente a decisão de deixar de beber.

Dessa forma, eu abdiquei voluntariamente da liberdade de poder não fazer certas coisas quando livremente decidi fazê-las.

Sim: abdicar da liberdade de escolha pelo facto de tomar uma escolha tem o nome de compromisso. É isso o compromisso.

E olha que é uma das coisas que mais depressa te aproximam da concretização das tuas ideias valiosas, simplesmente pelo facto de não teres de estar sempre a decidir as mesmas coisas.

- *Imagina se eu tivesse de estar todos os dias a decidir se iria fumar ou não!*
- *Imagina-me diante de um cigarro, a ponderar se iria fumar ou não!*
- *Imagina-me diante de um copo de whisky a pensar se o iria beber ou não!*
- *Imagina-me diante da Melissa a ponderar se iria ficar com ela ou não.*

E imagina o desgaste diário que isto traria!

E pior: um dia facilmente iria tomar uma decisão errada, que iria deitar por terra o meu objetivo e teria de começar de novo, numa posição mais fraca do que antes.

Por isso muitas pessoas estão sempre a recomeçar as suas vidas. O facto de não assumirem compromissos duradouros, põe-os a construir uma decisão em cima da fragilidade da anterior, e outra decisão, sobre a fragilidade da segunda.

Como estão sempre a decidir as mesmas coisas, chega o dia em que vão decidir dizer não a uma coisa que tinham dito sim. Em cima desse sim, tinham gastado uma fortuna em tempo dinheiro e competências, mas agora como o sim se transformou em um não, cai tudo por terra e ficou tudo perdido.

Quantas pessoas conheces a quem isso já aconteceu?

Quando tomas uma decisão, estás a dizer sim, automaticamente a todas as decisões que vêm na sequência dessa. Dizes que sim à luta pela realização da tua ideia valiosa, vais dizer sim a tudo o que vier em seguida e que te for útil na sua realização. Estando tu, contente ou triste, doente ou de saúde,

entusiasmado ou desanimado. Não interessa. Como te sentes agora é passageiro. A tua ideia valiosa é para sempre.

Vais ver oportunidades para fazeres mais e melhor e vais dizer sim a todas elas.

Vais ter a oportunidade de te cruzar com mentores que o universo colocou no teu caminho e vais dizer sim aos seus desafios.

Vão surgir-te ações para fazeres, sítios para tu ires, coisas para tu veres e tu vais saber se essas ações, sítios ou coisas são benéficas para o teu sucesso. E, caso a resposta visceral que tenhas for positiva não tens a liberdade de dizer “não”.

Deixa-me que te diga uma coisa: esta é a via fácil: a via do “sim-a-tudo” o que sentes que é importante para o teu processo. E, curiosamente, esta é a definição verdadeira de “compromisso”.

15- O Agora

Há uma coisa que tu sabes que precisas fazer agora e que te pode levar ao próximo nível. Tens adiado, ao longo desta conversa tens pensado nisso de vez em quando.

Pode ser começares o teu negócio online, finalmente conectares-te com um mentor, tomar ação e achar aliados e informação relevante, ou reunir recursos, ou tomar a decisão de finalmente fazer o que for preciso ser feito durante o tempo necessário para transformares a tua ideia vencedora, nascida da tua visão, numa máquina de produção de resultados.

Há alguma coisa que tu sabes te vai aproximar do teu objetivo e tu sabes que tens de a fazer mais tarde ou mais cedo. Agora é a hora de a fazeres. Agora mesmo. Deixa-me aqui que estou bem e vai fazer aquela ação específica que tu já sabes que precisas fazer para te levar ao próximo nível.

Essa é a ação necessária no Agora e, se a fizeres, valeu a pena teres investido todo este tempo conversando aqui comigo.

Rui Gabriel