

Pablo Marçal

a chave mestra do universo

85% dos seus resultados dependem
de suas conexões humanas

 MARÇAL

**A
CHAVE MESTRA
DO
UNIVERSO**

**85% dos seus resultados são fruto do
*networking***

Pablo Marçal

Edição I
Volume I

Autor: Pablo Marçal | @pablomarcal I

Revisão: Tatiana Nascimento | @tatianangoliveira
Revisão e Coprodução: Thatiane Maciel | @thati.maciel

Desing capa: Thiago Lobos | @thiagolobos
Bruna Melo | @brunamelodsgn

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS - É proibida a reprodução total ou parcial, deste material, de qualquer forma ou por qualquer meio. A violação dos direitos de autor (Lei nº 9610/98) é crime estabelecido pelo artigo 184 do Código Penal Brasileiro.

Detentora dos direitos autorais: Pataforma Internacional

Sumário

Dedicatória	5
Prefácio	7
Por que ler este livro?	9
Qual a sua vocação?	13
Ambiência	19
A sua armadura é bem ajustada?	25
Como a linguagem não verbal pode te ajudar?	31
Você encanta as pessoas com a sua voz?	35
Você sabe a diferença entre escutar e ouvir?	39
A sua vida está configurada no agora?	41
<i>Storytelling</i> - Você tem suas histórias para contar ou você conta as histórias dos outros?	45
Pelo que você será lembrado?	51
Na sua coroa tem essas cinco pedras preciosas?	55
Você tem o medo de errar?	61
Seu nome tem poder?	65
Qual a sua taxa de sucesso abordando uma pessoa pela primeira vez?	69
Você capitaliza sua presença em eventos?	73
Você captura os códigos que as pessoas de sucesso carregam? ...	77
Quando você quer algo, você começa pelo fim ou pelo começo?	83
Você sabe acionar os gatilhos cerebrais das pessoas?	87
A sua versão digital consegue chegar mais longe do que as suas pernas?	91
Como você se apresenta?	95
Como você tem gasto sua energia?	99

A sua <i>Black List</i> está pronta?	103
Algum amigo já te falou que você é tóxico?	107
Você quer se tornar a pessoa mais interessante do seu ciclo de amizade?	113
Sua rede já foi construída?	117
A lei da atração está ativada em você?	123
Quantas pontes você já pavimentou?	127
Quantos patrocinadores você tem?	131
Como colocar uma pessoa em seu circuito?	135
Você já está multiplicando?	141
Você sabia que existe uma chave que destranca todas as portas mas não abre nenhuma?	145

Dedicatória

Dedico esse livro a pessoas que sabem fazer pontes e verdadeiras amizades. Conseguindo assim, conectar-se a qualquer pessoa neste mundo. Eles me fizeram crescer e hoje fazem toda a diferença na minha vida, e na geração de pessoas que se conectam a mim. Dentre eles quero destacar: Dj PV, Sidney Gonçalves, Lorena Vieira, Samuel Cavalcante e outros. Um grande abraço a vocês, meus amigos. Desejo que essa vontade de conexão permaneça no coração de vocês, para que avancem nessa geração, levando o que cada um tem de melhor para outras pessoas sedentas de transformação.

Dedico também esse livro para você que quer aprender a se conectar e se transformar em um verdadeiro profissional de *networking*, que consegue captar a realidade do outro, identificando que cada ser humano é único e possui assim a sua individualidade e seu próprio mundo. E você que deseja se conectar compreenda: você é o astronauta! Bora pra cima?

Pablo Marçal

Prefácio

Ter as conexões certas são determinantes para uma vida de Sucesso. Sou amigo desse “foguetete” chamado Pablo Marçal desde meus 12 anos de idade.

De lá pra cá vivemos grandes experiências empreendendo em vários projetos juntos. Nesse tempo vi todas as chaves na vida dele explodirem especialmente de 2010 até os dias de hoje, onde suas conexões retroalimentaram sua capacidade de ousar sempre mais e de alcançar novos patamares.

Depois de me conectar com pessoas como ele, posso te afirmar com toda certeza, a única barreira que te afasta dos seus objetivos é você mesmo! Seus resultados são a equação das pessoas que você se conecta! Pegue a chave do universo que o Criador já de teu e destrave seus objetivos através dessa obra de arte.

Pedro Vitor - DJ PV - Artista da Sony Music
Considerado o maior DJ Cristão do mundo

Capítulo I

Por que ler este livro?

Resolvi escrever este livro com o objetivo de te ensinar qual é a verdadeira chave para o universo. Talvez você não saiba, mas este livro te ensinará a multiplicar 85% dos seus esforços e os transformará em resultados reais.

As pessoas com as quais você se conecta na vida são de extrema importância para que você possa alcançar seus objetivos.

A física quântica (matéria que eu normalmente estudo muito) fala muito a respeito disso. Seu resultado depende das pessoas com quem você se conecta, sabia disso? Inclusive, você deveria estudar mais sobre uma lei poderosíssima: a lei da atração.

Se você estiver pronto para viajar comigo neste livro aprenderá grandes coisas, inclusive sobre as verdadeiras conexões e sua real importância para o seu crescimento.

De forma prática, mostrarei para você o que eu fiz nos últimos 13 anos para chegar ao lugar em que estou hoje. Espe-

ro verdadeiramente que os conselhos repassados aqui possam fazer você dar o seu salto quântico.

Desejo verdadeiramente que este livro seja um mergulho para dentro de você, de forma a reconhecer quais seus bloqueadores e vencer um a um, para que você perca a vergonha de se conectar a pessoas, ou fazer perguntas certas. Ou seja, produzir em você o desejo de se conectar verdadeiramente à alma das pessoas. buscando um relacionamento genuíno.

Existe um segredo em se relacionar com as pessoas e eu quero compartilhar com você logo nesse prefácio: tudo o que você procura está em alguém. É exatamente isso!

Se você já foi meu aluno em algum dos meus cursos (O pior ano da sua vida, Networking Pro, Método IP, Método SR, Oratória, Gestão do Tempo, Professional Coach ou Master Coach), provavelmente você me verá dando total importância para esse tema que é a conexão com pessoas.

Você sabe o que é mais importante no mundo? Gente! Verbalize comigo agora: **“pessoas são a obra-prima do Criador”**. Você é a obra-prima do Criador! **Quando alguém falar que não gosta de gente, entenda que isso significa que a pessoa não gosta de si mesma.** Você entende o que estou escrevendo? Afinal, essas pessoas não compreenderam quem são as pessoas que estão ao redor dela, e nem quem ela é.

Desejo que este livro seja para você como um mergulho em águas desconhecidas, mas que com o passar do tempo, você consiga reconhecer o território e dominar o local. E para isso, você precisará realizar as atividades que proponho nele.

Geralmente, durante os meus eventos ou cursos, na hora do almoço, sempre peço para as pessoas se desconectarem das pessoas que elas já conhecem, afinal, já existe um vínculo nesse relacionamento. **É isso que farei através deste livro. Te ensinar algumas coisas que você precisa fazer para se conectar a novas pessoas.**

Fique tranquilo se vc é como as pessoas que querem ter seus próprios grupos formados. Acredite, você foi ensinado a ser assim. Desde pequeno, você foi doutrinado a sentar em grupo para se sentir aceito, amado, e sempre que alguém “saía” daquele grupinho e ia para outro, sofria alguma crítica. Vendo isso, você aprendeu que deveria permanecer sempre com o seu grupo, se não quisesse “sofrer” o peso da crítica. Porém, se você não se desvincula de quem já conhece, você não se conectará a novas pessoas, ampliando assim o seu *networking*.

Networking é uma das palavras mais poderosas do mundo. É uma palavra em inglês e significa **rede de trabalho**. São engrenagens que quando unidas trabalham juntas por um objetivo comum. Você consegue imaginar isso?

Quando eu quero fazer algo, eu utilizo o relacionamento com as pessoas que eu conheço, mas existem outras pessoas com quem eu quero me relacionar e que não estão diretamente ao meu alcance. Como poderia fazer para atingir essas pessoas? Simples: construa pontes.

Você vai aprender mais adiante o que é uma ponte e como construí-las. Pessoas são pontes que te levam a algum lugar. Eu sou sua ponte, e você pode ser minha e **nós podemos nos conectar a qualquer pessoa do mundo.**

Compreenda que 85% dos seus resultados estão intima-

mente e diretamente ligados às pessoas que você ainda não conhece.

Você é um profissional em contruir novos relacionamentos e novas pontes? Se não é, irá se tornar um, depois deste livro. Desejei escrever este livro quando meu coração se compadeceu em uma das turmas que ministrei em São Paulo sobre o Método IP. Nesse momento nasceu em mim fortemente o desejo de ensinar as pessoas a se conectarem. Todas as pessoas que eu conheço e que são boas em conexões fluem poderosamente. Se você não explodiu na vida, é porque você ainda não é bom em *networking*.

Existe algo que nos impede de nos relacionar com as pessoas, e eu chamo isso de reserva mental. É a sua atitude em dizer: “não gosto de fazer isso, não gosto de comida japonesa ou não gosto de sei lá o que”. Isso precisa acabar. Tem certas coisas que você perceberá que são só bloqueadores, e então você terá que remover isso de você, pois se você não mudar a mentalidade, não haverá a possibilidade de construir novos relacionamentos. Aprenda a cuidar da sua vida neste livro! Só tenha cuidado para não ler muito rápido, você precisa compreender que há um período de maturação da sua atitude e mudança de coisas que você precisa reconhecer e melhorar. **É melhor você ser uma locomotiva e ir devagar mas de forma constante**, do que um foguete da NASA ou da SpaceX que fica ensaiando lançamento e nunca sai de órbita.

Seja bem-vindo a esse mergulho que é para dentro. Nunca se esqueça disso! Você precisa primeiro se conhecer para depois conseguir se conectar aos outros, ou dar a eles qualquer coisa da qual precisem.

Capítulo 2

Qual a sua vocação?

A maioria das pessoas fazem testes vocacionais para saber o que elas serão na vida e qual carreira seguir. Você não tem que fazer um teste de vocação, você tem que se encontrar. À medida que isso acontece, todas as coisas mudam e se transformam.

Para descobrir isso você precisa de uma autoconexão, um mergulho em águas profundas para dentro de você. Ninguém pode saber seu propósito de vida se a sua identidade não estiver ativada.

A identidade mostra quem nós somos e de onde viemos – de pessoas. E compreender isso é extremamente importante.

As grandes famílias no Brasil e no mundo conseguem se conectar com outras através apenas do sobrenome. O seu sobrenome é uma marca e as pessoas te conhecem por isso. Se você tem parentes influentes, e você não é a pessoa influente, você ouve o tempo todo “você é parente do fulano?”. Esse parentesco com gente famosa faz a sua marca ficar poderosa.

Mas identidade não é só um bom sobrenome. Iden-

tidade é todo o fechamento, é a embalagem, o pacote e o produto que você é. Identidade é o TODO.

Por que você precisa ter a identidade clara? Porque senão toda semana você vai querer fazer alguma coisa diferente na vida. E no fim, não fará nada alinhado ao seu propósito.

A maioria das pessoas hoje encontram-se perdidas, principalmente diante da vida e dos desafios. Muitos “jovens” de 30 anos, hoje, dependem dos pais. Estão perdidos e sem saber o que fazer de suas vidas. Conheci várias pessoas que na parte da manhã queriam ir para os Estados Unidos, na parte da tarde queriam montar uma pamonharia e a noite trocou de ideia falando que queria passar em medicina em uma Universidade Federal.

Essas pessoas agem assim porque têm crise de identidade, tentam sempre o mais fácil por não saberem quem elas são e por não amarem problemas. Elas têm um problema importante a ser resolvido, mas não querem: elas mesmas.

Para descobrir um pouco mais sobre você (seus pontos fortes e pontos a serem melhorados), eu recomendo que você se conecte a algum curso de autoconhecimento. Talvez você não dê valor a isso, porém, irá transformar sua mentalidade. Um dos meus cursos, caso você queira se conectar a mim, chama-se Método IP. Ele é realizado por mim e pelos meus facilitadores em Goiânia, São Paulo e em vários outros lugares espalhados pelo mundo, através da Plataforma Internacional (minha empresa).

Você pode pesquisar outras Escolas de Coaching ou de Inteligência Emocional espalhadas pelo Brasil e pelo mundo. **Busque algum curso que você possa mergulhar e fazer essa viagem para dentro de si mesmo(a).**

Você precisa compreender o que realmente significa: imersão. Nada mais é do que aquilo que você faz por um período maior do que 20 horas e com grande intensidade. Por quê? Com o objetivo de ter domínio sobre o assunto.

Procure fazer um curso em que você tenha afinidade com o criador que o desenvolve. **Ter uma mesma linguagem muda toda a sua realidade, pois assim, você aprende mais rápido.** A linguagem nada mais é do que a forma com que a pessoa está se comunicando. Por esse motivo, a sua linguagem, e a linguagem de quem você está fazendo o curso, precisam estar alinhadas.

Da mesma forma, caso você faça um curso com alguém de linguagem muito requintada e sofisticada, e você é uma pessoa de linguagem simples, as coisas podem não fluir. **Se você realmente quiser aprender algo, se conecte a pessoas que usam linguagem simples, elas atingem o maior número de pessoas, isso vai fazer uma enorme diferença.**

Quando falamos de linguagem, vocação e habilidade, estamos falando sobre crenças e também sobre autoimagem, ou seja, uma idéia a seu respeito que foi construída por si mesmo(a). Muitas vezes nossa autoimagem é formada baseada em questões opiniáticas dos seus pais, mães, professores e colegas que te falaram que você não era bom em certas coisas. E provavelmente você acreditou nisso, por eles serem pessoas importantes para você.

Aprenda a resolver o único problema que você tem na vida: VOCÊ! Reconstrua sua imagem, enfrente o seu maior bloqueio e aprenda a ter liberdade de atuação. Quando eu comecei a ser consultor em empresas e mesmo depois de ser executivo no grupo Oi Brasil Telecom eu tinha a imagem de que eu era um me-

nino. Apenas um garoto inteligente. Naturalmente a forma com que eu me via e os outros me viam me impediam de cobrar os valores que eu deveria estar cobrando. Eu sempre achava que tinha que trabalhar de graça para os outros.

Eu fiz um mapeamento e percebi que, minha mãe, meu pai e as pessoas em volta, todas elas me viam como menino também. Para mudar essa imagem eu fiz tarefas pontuais. Paguei caro em uma produção para tirar algumas fotos, fiz uma otoplastia (a minha orelha ser um pouquinho para frente era outra coisa que também me incomodava). **Tudo o que fizer sentido para você, a fim de que você se sinta melhor, faça rapidamente, não espere demais para trabalhar o autoconhecimento. Não escrevo isso para que você se torne alguém fútil. Mas sim, para que você invista em você.** Afinal, o que você precisa para resolver seus desafios está dentro de você, através de uma fonte que deseja jorrar. Mas para isso, você precisa estar em conformidade e alinhamento com a fonte. Justamente por esse motivo, quando escrevo aqui sobre autoimagem, estou tratando diretamente o assunto de identidade.

Você é imagem e semelhança do Criador, por isso você tem que aprender as coisas que esse Criador faz. Todas elas como: a criatividade, a liderança e etc. Tudo o que Ele faz, é com amor e zelo. Você JÁ POSSUI tudo isso dentro de você, agora você precisa colocar para fora e praticar. Quando as pessoas me perguntam se eu acredito que todas as pessoas nasceram para liderar, eu respondo que sim, porque todos são imagem e semelhança do Criador.

Você precisa compreender que o **seu propósito não é o destino. Sabe qual é o destino para todos nós? Um paletó de madeira, ou seja, a morte.** Essa é a única coisa que está DESTINADA a você em qualquer momento da sua vida. É isso

mesmo que você quer? Esperar o momento em que a morte chegará na sua vida? O propósito é o trajeto, o caminho que você irá percorrer. Acabei de compartilhar com você qual é o destino: a morte, mas até chegar lá, existe uma trajetória a ser cumprida, e o que você fará com isso? Acredite quando eu escrevo aqui: você precisa estar pronto durante o trajeto.

Comecei este livro tocando no assunto identidade e propósito para que você não gaste a sua vida se conectando com qualquer pessoa ou com pessoas que não estejam no seu propósito, pessoas que não agregarão algo a sua trajetória. Você vai aprender a fluir, porque a conexão depende de propósitos. É óbvio que eu vou me conectar a várias pessoas influentes para me ajudarem a subir, mas as conexões principais, **80% delas são com pessoas do mesmo propósito, não do mesmo ramo comercial. São pessoas que querem crescer, que se descobriram e estão avançando.**

Desafio!

É fundamental que você conheça a sua identidade, não sei quanto tempo você vai levar para tomar essa decisão, mas faça o quanto antes.

Liste abaixo 3 cursos/imersões (pode ser inclusive online) de autoconhecimento, para você eleger um para fazer nos próximos meses. Coloque a data para isso.

Capítulo 3

Ambiência

O primeiro ponto que trataremos é sobre o linguajar, que nada mais é que a forma que você se comunica com outras pessoas. O seu comportamento está intimamente ligado nos movimentos e na fala. Portanto, a ambiência é a junção de tudo aquilo que você apresenta ao mundo exterior.

A primeira coisa que você tem que aprender é sobre **ambientes**. À medida que você está em lugares diferentes, sua forma de se comunicar deve acompanhar o local onde você se encontra. Se eu fosse dar uma palestra para juristas, por exemplo, possivelmente usaria o “juridiquez” em altíssimo nível. Isso faz parte da sutileza da nossa percepção.

O linguajar precisa ser adaptável. Se você for falar a operários, não use uma linguagem muito sofisticada. É necessário adaptar-se. Se você passar a mensagem sempre da mesma forma para todas as pessoas, você cometerá um grave erro. O erro de não entrar no mapa de mundo das pessoas e colocar todas em um mesmo nível de comunicação, o que torna sua mensagem ineficaz. **Aprenda a ler comportamentos e pessoas.**

Mapa de mundo é a forma com que o outro enxerga o mundo e como ele(a) se posiciona através da comunicação, da postura, linguagem não verbal, manias, trejeitos e etc.

Quanto mais rápido você se adaptar ao ambiente, maior será a sua chance de sucesso. Mas não tente mudar abruptamente o seu jeito de falar, primeiro ouça as pessoas, veja como elas se comunicam, e então você fala. Aprendi com Salomão, que o tolo sempre fala antes do sábio.

Compreenda que para se comunicar de forma eficiente e eficaz, você precisa se desconectar da emoção/necessidade de falar antes das pessoas. Você tem dois ouvidos e uma boca, para que consiga ouvir mais do que falar. Enquanto você não aprender isso, não haverá bons resultados para você.

Uma dica que posso compartilhar com você em relação ao linguajar, é que ao ouvir o outro, você precisa **capturar cinco palavras que a pessoa com quem você está se comunicando repete com maior frequência**. Pode até não parecer, mas essa atitude mudará a forma como você se enxerga e te dará o poder de se conectar às pessoas. **O seu linguajar é uma forma de transmitir e de recepcionar suas falas e a imagem que você está transmitindo sobre você.**

Uma das coisas do linguajar que acaba com a sua imagem são os **vícios de linguagem**. Não se trata sobre a palavra estar certa ou errada, é a repetição demasiada de uma palavra. Algumas pessoas usam “né, né, né” ou sempre ao final das frases “claro, correto”, e ao utilizar palavras assim, sabe o que acontece? **Você irrita o outro e demonstra uma insegurança gigantesca na sua autoimagem.**

Como já comentei em outros livros, eu fui atendente de *call center* no ano de 2005, e aconteceu algo interessante na minha primeira monitoria. Eu não tive a nota dez porque segundo a minha supervisora eu falei repetidas vezes a palavra “né”. Eu fiquei indignado com o resultado, e pedi a ela mais uma chance, solicitei que ela me monitorasse novamente, e disse que cortaria esse vício de linguagem. Ela deu gargalhada e disse que isso não seria possível, pois ninguém consegue eliminar um vício de linguagem tão rápido. Mas eu insisti que ela me monitorasse. Enquanto isso, abri um bloco de notas no computador e escrevi sem parar a palavra “né, né, né”, e então todas as vezes que eu ia falar, eu trocava a palavra “né” por uma outra palavra, e na próxima vez eu trocava por outra palavra, e fui trocando todas as vezes. Sabe o que aconteceu? Nunca mais tive este vício de linguagem.

É possível abandonar essa forma deselegante de falar, repleta de vícios. Troque sua repetição de palavras por outras, diferentes. O vício está em ter energia na fala, porém consumindo essa energia para escolher palavras erradas durante a comunicação. **Sua linguagem precisa ter conteúdo.**

Sabe algo que você pode fazer para ter um vocabulário incrível? Leia o Dicionário! Indico essa atividade, pois foi assim que consegui ter o vocabulário que eu tenho. Aprendi tudo quando li o Dicionário Michaelis inteiro.

Na minha época de faculdade, eu tinha uma amiga que compartilhou comigo um conselho que recebeu do pai, que havia dito a ela que, para nos tornarmos seguros e confiantes, precisaríamos aprender cinco palavras novas por semana. Após o aprendizado, era necessário repetir as palavras, inserindo-as nas falas. Quando minha amiga me disse isso, eu tomei para mim o conselho e comecei a adaptar quinze novas palavras por semana.

Agora imagine repetir isso durante cinco ou dez anos? Você poderá se comunicar com qualquer pessoa e terá conhecimento, sobre qualquer assunto. O grande segredo é não decorar. Aprenda e aplique (use) em sua vida diária, e se não fizer sentido para você abandone aquela palavra. Use apenas aquilo que faz sentido!

Talvez você não precise usar quinze novas palavras por semana, mas você pode fazer conforme o conselho do pai da minha amiga, e adaptar cinco novas palavras, e assim experimentará de algo sobrenatural. Anote em um papel e carregue no bolso, por exemplo, até que você ganhe a prática dessas palavras novas.

Se você souber dominar o seu linguajar você ficará encantador. Talvez você não goste da palavra sedução, mas você tem essa reserva mental apenas pelas suas experiências. Na comunicação é necessário ter sedução.

Sedução não é a sexualidade. É apenas um encantamento em que as pessoas ficam “Uau, o que esse cara está falando?”. As pessoas sentem isso quando você está perto delas? Já ouviu isso de alguém?

Desafio!

1. Anote abaixo uma situação em que você falou quando deveria calar-se. E anote 3 (três) onde você se conectará às pessoas e você ficará calado, deixando que falem antes de você. Mova-se!

2. Selecione quais são os seus sete maiores vícios de linguagem e substitua por novas palavras. Aproveite e anote as 5 novas palavras que você inserirá no seu vocabulário por semana.

3. Observe quais são as sete palavras que as pessoas mais usam, para que você possa decodificar a linguagem delas.

Capítulo 4

A sua armadura é bem ajustada?

Armadura diz respeito a roupa, proteção etc. Antes de fazer consultoria de imagem, eu era um rapaz sem elegância. Se você não souber o seu estilo, você se tornará uma pessoa des-trambelhada, ninguém vai saber quem é você (até porque, nem você sabe!). Essa questão da comunicação visual, determina quem você é. **Vestir-se é comunicar-se.**

Não pense que consultoria de estilo é coisa de rico, pois não é. Existem inúmeras formas de você fazer isso, extraindo de dentro de você aquela imagem que você quer passar, e com um preço razoável. Além disso, se você realmente tem interesse em se comunicar melhor, existem vídeos no youtube e outras plataformas gratuitas.

Posso falar com propriedade que nem toda roupa combina com você. Nossa família tem uma indústria de roupas, então, acredite: eu conheço sobre produção e desenvolvimento das peças. Para cada tom de pele, por exemplo, existe uma coloração, uma vibração de tons. A cor da sua pele precisa casar/combina com a roupa que você usa, caso contrário ela poderá te envelhecer, ou deixar você mais “sem graça”.

Esse aqui não é um livro sobre moda, por isso recomendo que você, em um momento oportuno estude sobre isso, faça um curso ou uma consultoria, invista uma ou duas horas estudando sobre este tema. Você precisa investir em você. Estude sobre coloração pessoal e você irá se assustar com a quantidade de informação que você pode comunicar apenas se vestindo de uma forma diferente.

Minha esposa se chama Ana Carolina, e é uma das mulheres mais elegantes que o mundo já viu, ela sabe se vestir há muitos anos. Porém, um dia eu comentei com ela sobre uma cliente de *coaching* que é uma grande empresária e que me deixava em crise pela forma com que ela se vestia e se comportava bem.

Eu tenho uma técnica que chama modelagem – vou falar sobre essa técnica mais adiante. Por causa dessa técnica, eu sempre quero modelar as pessoas que se conectam a mim e descobrir os códigos que elas carregam. Por isso, falei para a minha esposa que queria que ela se conectasse a essa grande empresária e consultora para que pudéssemos crescer nessa área.

A Carol fez consultoria de estilo com ela. Até essa data, minha esposa tinha uns 70 pares de sapato, muitas roupas. Ela usava o nosso guarda-roupa (toda a parte dela, metade da minha), e também metade do guarda-roupas dos nossos filhos. Depois que ela fez a consultoria de estilo e imagem, eu não acreditei. Ela tirou todos esses guardarroupas e ficou com umas 15 peças, 15 looks diferentes, reduziu os sapatos para 15 pares. Ela parou de usar os outros guardarroupas e ficou só com o dela e começou a criar um estilo próprio. Ela evidenciou quais eram as reais características que ela possuía.

A moda é interessante porque ela é cíclica, mas você vai comprando e algumas coisas ficam em desuso, e depois poderão

voltar, ou não. **Então aprenda: compre só aquilo que combine com você e com a imagem que você deseja transmitir.**

Algumas mulheres e homens podem estar se perguntando se investir nisso realmente faz sentido. E eu digo a vocês que funciona. Um exemplo claro disso, é que a mesma roupa passa uma comunicação diferente dependendo da pessoa que veste. Se você já está em crise tentando entender o que a sua roupa tem a ver com se conectar com os outros, eu quero que você entenda: você não é somente uma pessoa, você é também uma marca, e assim como toda marca, você transmite uma imagem, valores, ou seja, comunicação. Não significa que você tenha que andar com roupas banhadas a ouro, mas você precisa de simplicidade com propósito. O simples nunca sairá de moda, aprenda isso. O que quebra a simplicidade? A sofisticação ou o fato de ser simplório, ser brega, ser menos que o simples, ou para que você entenda melhor, menos do que você deveria ser.

Você não tem que se preocupar com a sua imagem (pois a preocupação é a má utilização do seu maior recurso), porém precisa se posicionar em relação ao que a sua roupa está comunicando.

Você tem a sua imagem definida? Não entenda errado, não é que você está brega (talvez esteja), na verdade você precisa tratar você mesmo como grandes empresas tratam suas marcas. Existem conselheiros e existem equipes de marketing só para fazer isso. Enquanto não houver um posicionamento da sua parte, não haverá crescimento.

Algumas das coisas que me fizeram crescer de forma assustadora foram: ter uma fotógrafa oficial que começou a mudar as minhas fotos; ter um cara especial

para fazer os meus vídeos; ter pessoas para me ajudar com escritas de coisas novas; me conectar a pessoas que me ajudaram a potencializar aquilo que eu era. Você tem pessoas assim? Eles não inventaram e não me ensinaram coisas diferentes, mas eu me conectei a pessoas. Se você entender que tudo depende das pessoas com quem você se conecta, seu sucesso será garantido!

Porém, para se conectar à pessoa que você deseja, você precisa mergulhar dentro de você e ter uma imagem diferente. Não é trocar sua imagem ou criar uma terceira pessoa, mas retirar de dentro de você a elegância que você já tem, só que você está atrapalhando esse fluir para fora. **Essa é a palavra-chave, elegância.**

Se conecte com quem você é e com a sua identidade e vá trocar as suas vestes! É engraçado que até na Bíblia fala que se você não tiver vestes brancas e limpas, brancas como a neve e de linho finíssimo, ou seja, de alta nobreza, você nem entrará no casamento de Cristo com sua noiva. Você vai mesmo ficar de fora?

Aprenda uma coisa, se você quer ser um profissional de *networking*, as suas roupas precisam mudar. Eu vou compartilhar com vocês mais adiante sobre isso, mas saiba que você precisa dar o primeiro passo, e ele está ligado a sua postura. Se a roupa que você usa comunica algo que você não é, então já era! **Faça uma doação, jogue fora, mas tenha alguma atitude AGORA.**

Seja simples! Porque a sua roupa fala, e acredite, 55% de toda comunicação é a linguagem não verbal, a sua fala é só 7%, e ela tem que estar muito boa e muito bem apurada.

Você precisa ter higiene também. Eu sei que você pode pensar: mas isso é tão óbvio. Acredite, há pessoas que simplesmente não se cuidam. Não cortam as unhas, não retiram os pelos do nariz, não aparam a suas barbas.

Mude a roupa que você está vestindo, porque eu tenho certeza que está errada! Dificilmente alguém na “sorte” aprendeu a usar isso a seu favor. Você precisa de alguém que entenda sobre o assunto para te falar a verdade, para falar assim “você está brega e isso não combina com você”. Você está pronto para isso?

Desafio!

1. Procure uma consultora de estilo que esteja dentro do seu orçamento, ou assista vídeos no youtube que são gratuitos.

2. Faça um curso de coloração pessoal, ou pesquise quais cores combinam com seu tom de pele e qual roupa mais valoriza o seu corpo.

3. Faça um limpeza no seu guarda-roupas e retire todas as peças que não estão de acordo com a imagem que você deseja transmitir. Coloque aqui a data e prazo final para executar essa tarefa.

Capítulo 5

Como a linguagem não verbal pode te ajudar?

Linguagem corporal é a sua forma de posicionamento corporal. Eu falei anteriormente que 55% da sua comunicação é comportamental, entenda, **os seus comportamentos falam mais alto que as suas palavras.**

Palavras são 7%, o corpo transmite 55% e o tom de voz 38%, formando assim a sua comunicação ou linguagem. Isso tudo está relacionado à imagem que você tem de si mesmo e como coloca isso para fora. **Se você não mudar a sua forma de posicionamento, você nunca se conectará a pessoas importantes e poderosas, ou que trarão resultados para você.**

Uma dica poderosa antes de mais nada é, **cuidado com as suas manias.** Se você tem o costume de ficar passando a mão na sobrancelha enquanto está conversando por exemplo, você mostra que está inseguro, o seu corpo e as suas manias revelam isso.

Outro exemplo é: você receberá uma repreensão. Como você se comporta? Você faz uma expressão de

“nossa que chato isso?!”. Tudo isso são manias, e você precisa eliminá-las, porque as pessoas vão percebendo e pegando seus cacoetes e sabem como te decifrar. Decifre as pessoas, mas não permita que elas decifrem você.

Ensinarei uma técnica de controle de dreno de energia para que você possa usar quando perceber que está utilizando de determinadas manias. Se seu comportamento repetitivo está da cintura para cima tem uma forma de tirar esses “tiques ou cacoetes”. Faça um movimento de pinça com o indicador e o polegar e aperte com força, dessa forma o seu corpo vai delirar de dor, todas as vezes que vier essa insegurança faça isso.

Se o gasto de energia for do quadril para baixo, você vai no seu dedão do pé, e vai apertar com força, só um dedão, vai doer e o seu corpo vai falar assim “chega”. É apenas uma forma de fechar a válvula de energia e negociar com o seu cérebro para que ele não reproduza mais este comportamento. Recomendo que você leia o livro “O corpo fala” de Pierre Weil e Roland Tompakow para que você conheça mais sobre esse tipo de comunicação.

Por que você precisa estudar sobre isso? Porque o seu corpo está falando o tempo inteiro, e as pessoas estão lendo mesmo sem saber, pois é o cérebro que lê. É algo automático.

55% da sua comunicação são os seus movimentos, ou seja, o seu corpo é o seu sócio majoritário na comunicação. Você precisa ser uma pessoa elegante! Se você fica com movimentos acelerados e falando de forma desesperada vai ficar parecendo aqueles “YouTubers” de vídeo games.

O ideal é o movimento elegante e suave, aprenda uma palavra, “soft”, que significa suave ou leve. Quando for se comunicar ou passar algo faça movimentos leves e suaves.

Se você é uma pessoa elegante, você vai ser leve, *soft*, e as pessoas vão admirar você. Não fique com doideira, segure os seus membros e canalize a sua energia.

Com certeza você já ouviu pessoas dizerem “meu santo não bateu com fulano”, isso significa que ela confiou nesse “fulano”? Significa que ela tentou fazer o “*rapport*” e o cérebro deu uma negativa acusando “não conectou, não confio em você”. Isso é incrivelmente interessante, você não acha? Por isso você precisa estudar! Antes de chegar com o seu maravilhoso comportamento, analise o comportamento das pessoas. Faça o laboratório!

Imagine que você está em uma aldeia indígena, e as pessoas de lá têm certos comportamentos. Você vai chegar de qualquer jeito, se comportando como normalmente faz? Não vai! Você se adequa ao comportamento daquelas pessoas aonde você está se inserindo, e rapidamente você vai ganhar a confiança delas a ponto de pensarem “uau, essa pessoa é um de nós”, é isso que você tem que fazer.

Certa vez, viajei para a Alemanha e foi muito engraçado, pois quando cheguei lá e aconteceu algo interessante, eu queria cumprimentar as pessoas da mesma forma que fazemos no Goiás, balançamos a cabeça e falamos “opa”, não tinha um na Alemanha para balançar a cabeça, eles ficam só te olhando e pensando “será que é de onde essa pessoa, o que ele quer?”.

Então preste atenção, **essa linguagem com o corpo vai fazer você conectar e prosperar rapidamente, ou pode te afastar das pessoas que você mais deseja se conectar.**

Observe e identifique os ambientes, quando você chegar em lugares onde as pessoas não são de ficar batendo nas costas ou qualquer outra coisa, simplesmente se comporte como elas.

Entre no mapa delas, isso vai fazer uma total diferença na sua vida.

Desafio!

1. Pesquise cinco livros sobre comportamento não verbal no google.

2. Leia o livro: O corpo fala e faça um resumo dos pontos mais importantes.

Capítulo 6

Você encanta as pessoas com a sua voz?

Sua voz é chata? Sim ou não? Seja sincero e responda. A minha voz era chata, alta e tinha uma rachadura no final da minha fala. O maior segredo que tenho para compartilhar é que existe uma forma de mudar isso.

Um cliente meu tem um restaurante muito próspero, mas eu percebi que o maior lucro que ele tinha era nas bebidas e não na comida. Mesmo que o maior lucro fosse com as bebidas, ainda assim não era um lucro satisfatório. Era necessário treinar a modulação vocal e uma fraseologia interessante na hora de oferecer a bebida para mudar esse quadro completamente e levar o cliente a consumir mais.

Imagine agora que eu sou o seu garçom e você já está comendo, ao invés de fazer aquela velha pergunta desnecessária que todo garçom faz “você quer beber alguma coisa?” e geralmente recebem um “não” e raramente um “vou querer”, você pode treinar uma fraseologia e uma modulação vocal com uma inflexão na hora exata.

As três coisas que as pessoas mais bebem é refrigerante,

suco e água. Observe a pessoa para ver qual é o estilo dela, você pode identificar pelo tamanho do prato, o comportamento, o tipo de alimento e tudo mais. Se a pessoa for do estilo fitness coloque o refrigerante em primeiro lugar “para acompanhar a sua refeição você prefere refrigerante, suco ou **ÁGUA COM GÁS?**”, termine a frase com essa modulação e enfatize a prioridade que no caso é a água com gás. Quando você joga a pergunta assertiva com uma modulação na fala a pessoa cria uma dicotomia e ela vai escolher o “menos pior”, mas ela sempre compra. Quando ensinei isso a meu cliente, sabe o que aconteceu? A curva de vendas de bebidas subiu. Entenda, **o segredo não está só na fraseologia, está na posição, na empostação e na entonação vocal.**

A forma que você se comunica pode mudar os seus resultados. As propagandas da Hyundai, por exemplo, por que que os carros (que já são bons) passam um ar de espaçonave? A frase “Hyundai Sonata, a maravilha tecnológica da Hyundai” falada com um tom vocal e com modulação vocal poderosa, que te faz ter o desejo de consumir aquele carro. Você tem que entender que tem como você empostar a sua voz para que isso aconteça, para que a sua comunicação fique poderosa.

As pessoas confiam mais quando ouvem aquela voz aveludada, pesada e poderosa, por exemplo. Eu vi uma pesquisa política internacional, que dizia que **os políticos que têm peso na voz transmitem mais confiança e ganham mais votos**, sabia disso? **Homens que têm a voz mais pesada ganham mais confiança.** E a sua voz, é uma voz pesada?

Vamos treinar um pouco, coloca a mão no peito, inspire e diga “peso”. Tem peso nessa voz ou sai fininha? O que você sente? Sentiu uma vibração?

Você tem que aprender a modular a sua voz. Isso não é o caso de todas as pessoas, mas se é o seu caso eu te passo duas recomendações. Primeira, contrate um Coach vocal, pois em poucas horas ele te ajudará a modular a sua voz, ou então faça algumas aulas de canto para que você aprenda a inspirar e expirar de forma correta. Sua respiração influencia na sua comunicação. Mas se você não quiser contratar nem um e nem outro, vá no YouTube atrás de vídeos de modulação vocal e de como empostar a voz, de como se posicionar com uma voz diferente. O que você não pode é ficar com a sua velha voz rachada, intensa e com volume alto. Aprenda, o volume é determinado na ambiência, no lugar que você se encontra. Module a sua voz, se você aprender isso vai se conectar muito mais rápido às pessoas.

Você também precisa de leveza na voz. Ela precisa deslizar como um barco desliza suave sobre a superfície das águas.

Desafio!

1. Se sua voz o incomoda e você reconhece que precisa de mudanças, procure um coach vocal ou aulas de canto. Coloque aqui a data para realizar esta tarefa.

Capítulo 7

Você sabe a diferença entre escutar e ouvir?

Não existem pessoas que querem ouvir umas às outras. As pessoas estão escutando e fazendo coisas ao mesmo tempo. Existe uma diferença de escutar e ouvir. **Escutar significa captar qualquer ruído. O ouvir precisa ativar a sua cognição e fazer a pessoa que está a sua frente ser interessante na sua cabeça.**

Qual é o segredo disso tudo? **90% das pessoas ficam só escutando umas às outras.** Escutar você pode fazer com o passarinho, a chuva etc, mas quando você para e começa a contemplar a chuva ou o canto do sabiá, você deixa de escutar e passa a ouvir. **Todas as pessoas querem ficar perto de um bom ouvinte, por que no fundo é isso que elas desejam: serem ouvidas.**

Pare de ficar num processo de escuta com os outros e transforme esse processo de audição. Quem está ouvindo tem compromisso com a cognição de si mesmo e está prestando a completa atenção no próximo. Quando você ouve o outro de forma audível, você está com a sua cognição virada para a pessoa

e mostrando para ela “você é importante para mim”. Acredite, as pessoas querem se sentir importantes.

Aprendi algo com um amigo que se chama José Rafael, ele é um grande palestrante no Brasil e é uma das pessoas mais nobres que eu conheço, porque ele realmente sabe ouvir, e faz você se tornar uma pessoa interessante, isso é uma técnica. Quando uma pessoa está totalmente desinteressante para você, é só se conectar com boas perguntas e amará ouvir a história dela. Escutar é coisa que a maior parte das pessoas fazem, ouvir são poucos, os que sabem ouvir prosperam, porque simplesmente aprenderam a tornar o momento deles interessante, e mais do que isso, sabem amar o próximo. Se você não ama, você não tem paciência e nem interesse em ouvir.

Desafio!

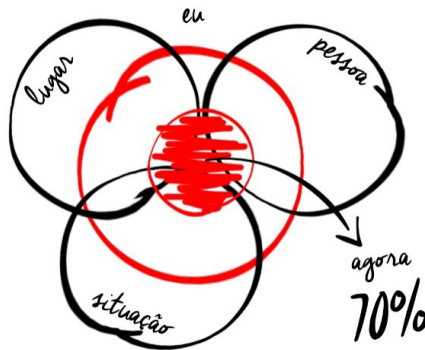
Para saber se você é um ouvinte ou um “escutante” eu recomendo que você faça uma lista das pessoas mais próximas de você: seu cônjuge, seu chefe, seu sócio ou outros e se pergunte “eu estou só ouvindo ou escutando essas pessoas?”. Dê uma nota de 0 (escutando) a 10 (ouvindo) para cada uma das pessoas da sua lista.

Capítulo 8

A sua vida está configurada no agora?

Quando você configurar sua mentalidade no agora, ficará mais interessante e tornará a pessoa a sua frente mais interessante também. Muitas vezes pensamos que apenas os outros são desinteressantes e chatos, quando na verdade, a maioria das vezes, nós estamos tão desinteressantes até para nós mesmos, que não conseguimos ver o quanto aquele que está próximo de nós pode ser interessante.

O desenho (abaixo) parece uma bobeira, mas ele mudou minha vida, eu tinha déficit de atenção. Na medicina o déficit de atenção não tem cura, mas através desse desenho eu mudei a minha realidade.



Esse círculo central, é o raio onde você está agora, ou seja, é você. Existem três situações e você tem que conectá-las e ficar no núcleo das três, que são: o lugar, a pessoa e a situação. **Você é o núcleo, e é você que fará a conexão dos três pontos.** Quando você é multitarefa, você vive uma vida sem se conectar à pessoa que está na sua frente, à situação que está acontecendo e ao lugar que você está.

Qual é o lugar mais importante do mundo agora? É o lugar onde você está lendo este livro. Qual é a situação mais importante agora? Não é o boleto da escola do seu filho que você tem que pagar, a situação mais importante agora é essa leitura. Qual é a pessoa mais importante para você agora? Pablo Marçal.

Você entende o que eu estou falando? **É sempre o momento, o lugar e a pessoa.** Suponhamos que eu vá para o parque Ibirapuera em São Paulo. Qual que é o lugar mais importante do mundo quando eu estiver lá? O Ibirapuera. Qual vai ser a pessoa mais importante? A que estiver conectada comigo. Qual situação será mais importante? A situação, é onde tem um ponto de convergência. **Quando eu não me conecto com essas esferas, qualquer uma delas, eu encerro a conexão.**

Preste atenção! **Em todo o lugar que você estiver, o mestre Jesus te direcionou a “amar o próximo como a ti mesmo”. Se você é o núcleo que se ama, você vai simplesmente fazer o que Ele mandou e amar o próximo.** Por que que coisas extraordinárias e sobrenaturais não acontecem com você? Porque você não sabia do poder do agora.

O agora, é onde eu preciso depositar 70% da minha energia, da minha atenção, da minha vontade. O passado aponta para a depressão, eu me desconecto da situação que eu estou vivendo

agora, da pessoa e do lugar. Quando eu vivo em ansiedade eu estou vivendo no modo futuro.

Adão, por exemplo, esqueceu o Éden (lugar), esqueceu Deus (pessoa) que estava lá no Éden e descia toda viração do dia às 18h, e esqueceu da situação que não era para trabalhar, era só para descansar (situação) a vida inteira, mas o que ele fez? **Ele perdeu o agora, ficou ansioso e vazou do jardim!** Fala comigo “é uma porcaria, uma bosta, um negócio desse”. **Você falou uma bosta da história de Adão, mas está acabando com a sua própria vida. Por que você não repete isso falando sobre você mesmo?** Existe o agora, e é a única coisa que você tem!

Você está usando o poder do agora no trabalho, na sua casa, na relação com os seus pais, com os seus filhos? Você está usando o poder do agora nesta leitura? Tente sempre “scorizar”, fazer o ranking e saber onde você está falhando ou acertando mais. Isso é importante para que você possa mudar a rota quando necessário e acessar sua mudança e transformação em quem você deseja ser, e chegar aonde deseja.

Desafio!

Leia o livro “A única coisa - Gary Keller” e o livro “O poder do agora - Eckhart Tolle” e escreva 3 coisas que aprendeu com cada livro abaixo.

Capítulo 9

Storytelling - Você tem suas histórias para contar ou você conta as histórias dos outros?

Storytelling é a arte/habilidade de contar histórias. *Telling* está no gerúndio, então eu preciso contar a história. Um dos melhores filmes que eu já assisti na vida foi “O contador de histórias” com Tom Hanks, a habilidade do personagem principal em cativar as pessoas ao contar uma história é algo incrível!

Se você souber que existe uma história que é sua mas você não conhece, você vai sair desses escombros e começar a construir essa história, ou melhor, trazer a existência. Pare de atrapalhar sua própria vida!

Se você é um daqueles palestrantes/professores, e usa o Power Point com mil escritas, ninguém suporta assistir sua aula, as pessoas querem histórias para se sentirem atraídas.

Antes de conhecer a técnica, em 2006 quando eu era instrutor do suporte técnico de rede na Brasil Telecom, eu dava treinamento e todo mundo se assustava na minha aula e aprendiam com muita facilidade, eu também ficava surpreso, afinal eu

estava apenas contando histórias, mas esse era o segredo, contar histórias.

Vou te contar uma dessas histórias que é contada até hoje na Brasil Telecom. Antigamente os clientes tinham a obrigação de ter um provedor de autenticação para acessar a internet, um dia eu estava tentando explicar isso para uma cliente (nessa época eu ainda era atendente), eu tentava sempre clarificar e trazer o conteúdo da forma mais tranquila, na linguagem da pessoa. Eu falava “olha, o provedor BR Turbo é isso, isso e isso” e ela dizia “eu não entendo porque eu tenho que pagar BR Turbo e Brasil Telecom (são empresas do mesmo grupo, mas cada uma faz uma coisa diferente)”. Eu falava “senhora, não é assim, a senhora tem que entender que a internet física que sai aí no seu cabo é a internet da Brasil Telecom, o provedor que a senhora paga é só a senha para te autenticar” e mesmo assim ela não entendia nada. Aí eu falei “vamos para a analogia”, **essa é uma forma poderosa de fazer Storytelling, usando analogias, ou usando uma coisa mais poderosa, que é usando alegorias! Analogia é comparação e alegoria é uma construção com outras figuras, tem uma diferença.**

Então eu expliquei para ela da seguinte forma: “a internet que a Brasil Telecom serve para a senhora no seu fio de cobre é um rio, e o provedor Br Turbo é o barco, então a senhora tem um rio disponível, mas para acessar esse rio a senhora precisa do barco (isso naquela época, porque eu sei que hoje não precisa mais disso). Quando eu contei pra ela essa analogia (que eu criei na hora) ela falou assim “meu Deus, é por isso que as pessoas sempre falam ‘navegar na internet’”.

Eu nunca vou esquecer dessa ligação, eu confesso que eu apertei o mute e dei um grito “que história louca”. Contei nos treinamentos e ela é contada até hoje há mais de uma década

nessa companhia, “o provedor é o barco e a internet é o rio” e aquela senhora fechou a analogia quando falou “é por isso que as pessoas falam navegar na internet”, nós contamos uma história juntos. **Quando você cria uma história você faz as pessoas entenderem o que antes era aparentemente impossível.**

Há algo muito importante que eu fiz, faço e recomendo que você faça: que é construir a sua própria biografia. Homens e mulheres que estão escrevendo suas próprias biografias não vão pisar nos seus nomes nem nos seus destinos, porque todas as vezes que eles escreverem e falarem que vão fazer algo eles vão mudar a história deles.

Vou confessar algo para você que fiz uma vez, larguei um contrato de consultoria de 80 mil reais, ficava 4 horas por semana na empresa, e eu vou te falar, eu só criei coragem, só larguei esse contrato para ter uma história “cabulosa”. Mas eu queria aquela história, foi dolorido, ninguém me apoiou, nem meu sócio na época e nem a minha esposa, e olha que ela sempre me apoia. Sabe o que eu fiz? Larguei, e contar essa história me dá um enorme prazer, sabe por quê? Porque eu não sou motivado pelo dinheiro. E tomar decisões como essa faz a minha história de vida ficar mais poderosa.

Uma das proezas que eu consegui foi ser o executivo mais novo do país na Brasil Telecom, sabe o que isso me rendeu? Uma história poderosa. Não ter saído dessa mesma companhia quando eu poderia ter processado a empresa por ter sido agredido fisicamente por uma executiva acima de mim, fez a minha história ser mais poderosa.

Não ter continuado no escritório de advocacia. Fez eu ter uma história poderosa em relação a este assunto.

Nunca ter processado ninguém na vida mesmo sendo um jurista, me faz ter uma história poderosa.

Ter me casado com a minha primeira e única namorada, a Ana Carolina, faz o quê? Faz eu ter uma história poderosa.

Ter feito o lançamento do meu primeiro livro na Alemanha, me deu uma história incrível. Assim como dos meus outros 3 livros.

Que história poderosa você tem? Qual é a história que você está contando? Você precisa construir três boas histórias. A sua história espiritual, profissional e principalmente a sua história pessoal, que envolve a sua família.

Você que tem filhos, por favor, não deixe os seus filhos dormirem sem ouvir uma boa história. Eu vi uma pesquisa uma vez que se nós não contarmos histórias para os nossos filhos antes de dormir, eles não desenvolverão de forma produtiva a imaginação. Seus filhos podem não avançar na vida, por sua responsabilidade. Sabia disso? Então conte histórias!

O *Storytelling* é você comprometer a sua vida num trilho. É pegar um trilho do sucesso e contar essa história. Eu sei que o passado é um vagão que é muito pesado, solte o pino e conte uma nova história. Refaça sua própria realidade, não mentindo sobre o seu passado, mas deixando ele onde está e reescrevendo o seu AGORA para ter um futuro diferente.

Simplemente comece a contar sua história, pare de papo velho usando desculpas para não fazer o que precisa ser feito.

Para Deus não existe ninguém mais importante do que você, e você precisa acreditar nisso! Você carrega uma partícula Dele, aí dentro do seu coração, da sua alma.

Quando você tiver medo de fracassar, fracasse! Porque a história vai ser diferente, depois disso. O que as pessoas mais valorizam umas nas outras é a história e a ficha de fracasso. Quanto mais fracasso teve, mais sucesso tem, porque o seu sucesso é a soma dos seus fracassos.

Você precisa instalar esse drive mental, para não ter medo de errar. Até porque é justamente através dos erros (seus e dos outros) que você mais aprenderá.

Desafio!

Comece a escrever sua biografia abaixo. Escreva também três boas histórias (espiritual + profissional + familiar) que você tenha.

Capítulo 10

Pelo que você será lembrado?

Você será lembrado por duas coisas na vida: os problemas que você cria e os problemas que você resolve. Se você está só sobrevivendo e respirando você já tem muito problema, sabe por quê? Pois você é o maior problema que existe.

Resolva o maior problema do mundo, você! Você que não consegue perdoar alguém, o problema não é a pessoa, o problema é **você** que está carregando ela.



Repita a seguinte frase: “o maior problema do mundo sou eu”! Você é o maior problema do mundo, então você precisa amar problemas. Esse é o segredo, se você amar problemas, amará a própria vida!

Atrás de todo problema existe... Você está no automático e já disse “solução”, negativo. **Atrás de todo problema existe uma recompensa. Quando você cria um problema você tem um potencial energético para fazer uma coisa maravilhosa que é resolver esse mesmo problema.**

Tem como ganhar dinheiro na vida e não é só trabalhando, existem pessoas que só têm a ideia e ganham dinheiro e os outros que vão trabalhar, são pessoas que estão criando problemas. Se você entendesse que atrás de todo problema existe uma recompensa, você estaria criando problemas. Qual é o problema que você vai criar? Pense nisso.

Enquanto as pessoas ficam reclamando de combustão com petróleo fóssil, sabe o que está acontecendo? Muitos já estão terminando de popularizar o veículo movido a água.

Enquanto você está reclamando dizendo que a água vai acabar e teremos apenas a água salgada, já existem vários países do mundo tirando o sal da água e tornando ela boa para o consumo.

Qual problema que você está criando? Aprenda uma expressão, “trocar a lente”, esse é um problema que você tem que criar, trocar a lente. É tirar a lente com a qual você enxerga o mundo e usar outra, sobre uma nova visão, uma nova ótica.

Se você nunca foi num país diferente do que você mora, você é uma pessoa com baixa qualificação pra criar problemas. Pois você fica muito limitado a única visão de mundo que você

tem.

Você só está lendo esse livro porque eu resolvi criar esse problema. **Você será lembrado pelos problemas que você criar e pelos problemas que você resolver.**

Você só cresce se amar problemas. **Repita em voz alta “eu amo problemas”. Então agora você vai se abraçar e começar a amar problemas.** O maior problema que existe no mundo é você! Não era aquela folha de matemática que o seu professor falava “olha aqui o maior problema do mundo”, o maior problema do mundo é você!

Ame problemas! Eu me amo, e você?

Desafio!

Escreva abaixo 7 problemas que você precisa criar e 3 ações para cada problema, para resolvê-los.

Capítulo 11

Na sua coroa tem essas cinco pedras preciosas?

Se você quer crescer em *networking* faça essas cinco coisas que levarão as pessoas a se impressionarem com você:

1. Conexão com Deus;

Antes que você pense qualquer coisa, ninguém falou em religião. Tenha uma conexão com Ele, o Criador dos céus e da terra, da forma que você o conhece e ponto final.

A sua conexão com Deus não é dentro de igreja ou de religião, é **Ele dentro de você**. Não é você dentro de lugares, é você mergulhando para dentro de si. As pessoas (até os ateus) admiram pessoas que tem conexão real com Ele, não uma conexão religiosa.

Para se conectar direto com o Criador, fora de religião, você precisa mergulhar. Ler a Bíblia é uma forma de se conectar com o Criador; conectar com pessoas que estão conectadas com Ele é outra forma; fazer uma

reza, uma prece ou uma oração.

2. Acordar cedo;

Esse é um segredo que em qualquer cultura, todo mundo se impressiona. Você tem preguiça? Se você não tem tempo para nada, acorde duas horas mais cedo todos os dias que logo você vai ter 730 horas disponíveis. São dez horas a mais, um mês inteiro acordado. **Melhor horário para acordar na vida é as 4h da manhã.**

Tem um livro que pode te ajudar nessa tarefa de acordar mais cedo, “O milagre da manhã”, leia esse livro, eu não conheço um que não foi despertado depois dessa leitura. É um dos livros que você pode ler e mudar a sua mentalidade. Lembre-se de uma coisa, o pensamento que você teve antes de dormir, será o mesmo ao acordar, então, cuide dos seus pensamentos.

3. Atividade Física;

Por que atividade física? Porque você precisa se conectar e ter um “shape” legal, ter energia e ser modelo. Todo mundo morre de preguiça de cuidar do próprio corpo, só quer comer doce e gordura sem parar, e se você é alguém que cuida da sua saúde, saiba que esse é um dos fatores mais poderosos de geração de valor.

Coloque o seu corpo para obedecer as suas ordens. Outra dica relacionada ao seu corpo é: vá tomar banho na água natural. E não pense que seu corpo se acostuma, porque não se acostuma. Será algo que você precisará fazer todos os dias.

4. Tempo de qualidade com a família;

Tudo o que você faz na vida é para levar recurso para a sua família e para ter tempo com eles, eu sei que você está numa fase de crescimento, mas sua família nunca pode ficar de lado.

Almoce todos os dias com a sua família. Ou tenha pelo menos uma refeição com eles. Se esforce ao máximo, para realizar isso. Tente tomar café da manhã com eles, faça algo para ter um tempo real e de qualidade com eles. Mude a sua vida. Não é a empresa que manda em você, não é nada que manda na sua vida, a não ser você mesmo.

Seja uma pessoa que ama e prioriza a sua família, porque no final de todas as coisas a única coisa que você têm é: seu cônjuge, seus filhos, seus pais e seus familiares.

5. Publicar o próprio conteúdo;

Antes de você vir ao mundo já existiam essas coisas que você tem acesso, mas depois que você veio você já pôs alguma coisa da sua cabeça aqui na terra? Você já criou um curso? Escreveu um livro? Uma apostila? Uma música? Um vídeo no YouTube? Na verdade nada se cria, tudo são transformações. Nós estamos transformando e não criando nada, então comece a gerar conteúdo, porque as pessoas vão te procurar por isso. Isso é gerar valor. **Eu criei o Método IP, eu acredito que pela capilaridade mundial do assunto, é uma das coisas mais poderosas que eu já “criei”.**

Eu sou fruto da modelagem de mais de 200 pessoas; fruto de mergulhar na Palavra do Deus vivo; de um investimento de quase 1 milhão de reais pelas empresas que eu trabalhei ou por

mim mesmo, então eu sou fruto de transformação e de investimento de muitas outras pessoas. Sou fruto de estar conectado na vida da igreja também.

Essas cinco coisas não são para as pessoas, são para você! Elas vão se impressionar porque elas não fazem.

Quando você estiver bom nessas cinco coisas você vai perceber que as pessoas vão te procurar porque elas querem saber qual o segredo do seu sucesso. Muitos querem a fórmula, mas não querem executar. Existem pessoas que querem malhar comigo às 4h30 da manhã, somente para se conectarem comigo por acharem que tenho algo muito especial. Eu apenas faço essas cinco coisas que ensinei, todos os dias.

Desafio!

1. Se conecte com o Criador: lendo a bíblia, se conectando com alguém que já se conectou a Ele, fazendo uma prece, oração ou meditação. Escreva a experiência abaixo.

2. Leia o livro: O Milagre da Manhã. Comece a acordar cedo e escreva abaixo como tem sido a experiência.

3. Escreva abaixo qual atividade física você vai começar HOJE. Não se esqueça de tomar banho natural.

--

4. Tenha tempo de qualidade com sua família. Escolha uma refeição para fazer com eles e escreva aqui como foi a experiência de se conectar genuinamente com eles.

--

5. Comece a desenvolver seu próprio conteúdo. Escreva abaixo 7 temas que você vai começar a falar ou escrever nas redes sociais.

Capítulo 12

Você tem o medo de errar?

Se você é o tipo de pessoa que não aceita o erro e fracasso dos outros, você fica perturbado e gastando a sua energia por causa dos erros alheios.

“Ai meu Deus do céu, eu tenho toque, esse Pablo vai me matar!”, não, quem vai matar é você mesmo, isso é suicídio. É um completo suicídio as pessoas não poderem errar porque você tem uma expectativa de perfeição sobre elas, que talvez nem elas tenham. Tem como você deixar as pessoas livres para errar e para serem quem realmente são?

É uma coisa terrível quando você não aceita o erro dos outros. Você sabe quem é o “reclamão”? É uma pessoa que não tem benevolência, ou não tem bons pensamentos com os que erram.

Você pode perceber que nos meus vídeos e cursos on line não existem cortes. Sabe por quê? Por que eu não sou perfeccionista. Eu não faço nada com perfeccionismo, porque ele não serve para absolutamente nada. E se você é assim, está gastando energia com o que não deveria. Abandone essa toxina, pois ela pode te matar.

Você está pronto para isso? Você precisa fracassar!

Sugiro que você assista o vídeo no YouTube da história de Soichiro Honda, aquele senhor que quebrou dez vezes. O governo Japonês não quis dar matéria prima para ele construir as peças que ele produzia, e ele foi lá e fabricou a própria peça de reciclagem de lata de combustível que os aviões jogavam na guerra. Não queriam dar concreto para ele, e ele fabricou o próprio concreto!

Ser um fracassado significa “não tenha medo de errar”. Os fracassados vão mais longe! A soma dos seus fracassos determina o sucesso que você é. Você está pronto para ser uma pessoa de sucesso? Então pare de ficar olhando para as falhas. **A única coisa na vida que eu não quero é a perfeição, porque eu sei que o perfeccionismo, o “anti-fracasso”, faz você não experimentar as coisas que são suas.**

Quando você era criança e tinha 1 ano, você tentava andar e era simples, não se preocupava com a opinião de ninguém, você caia toda hora, nunca do mesmo jeito, sempre de um jeito diferente, configurando um andar na sua cabeça. Você chegou a cair, de acordo com uma estatística mundial da pediatria, 1.000 vezes até os dois anos de idade, tudo porque você era simples. E aí o que aconteceu com você? Você conseguiu andar e fazer uma coisa tão bela que é andar de forma natural. Um robô não consegue chegar na perfeição de movimentos que você tem. **A sua fala e o seu andar foram frutos repetidos de forma incansável de fracasso. Por que você não fracassa agora?**

Quando você era criança você não pensou “eu vou correr primeiro e depois eu ando” ou quando foi falar você não pensou “vou aprender ditongo, hiato, proparoxítone”, você simplesmente

mergulhou, sem problema de opinião dos outros e sem necessidade de aprovação.

Eu sou um completo fracasso, e não tenho medo de fracassar, não tenho medo de quebrar empresa, não tenho medo de nada dessas coisas, porque quando eu tenho medo de algo eu o atraio essa realidade para mim.

Eu não sei se você leu meu outro livro “Antimedio”, mas eu posso te falar algo, ele é um livro poderoso para te ajudar a abandonar essas bobagens.

Desafio!

1. Assista o vídeo no youtube que conta a história de Soichiro Honra - Fundador da Honda Motor Company, e escreva abaixo o que mais te impressionou e que você começará a aplicar em sua vida.

--

2. Liste cinco coisas que você tem medo de fracassar e fracasse nelas.

Capítulo 13

Seu nome tem poder?

Você sabe a sequência dos nomes mais poderosos do mundo?

- 1. Deus**
- 2. Eu**
- 3. O próximo**

A pessoa mais poderosa é o Criador, a segunda é a imagem que Ele criou e a terceira é a outra imagem que Ele criou, e que está conectada a você agora.

O nome Coca-Cola é o nome comercial mais poderoso do mundo. Eles podem ficar até dois anos sem produzir propaganda que o nome poderoso deles não perde tanta influência. Olha que loucura! Existe um consumo em excesso desse produto e todo o mundo fala disso. É o líquido mais desejado do planeta.

O nome mais poderoso de gente que já pisou na Terra é o de Jesus, é o que tem maior quantidade de seguidores.

O nome é um registro histórico de quem você é.

Os Bezos, os Zuckbergers, os Gates, os Carnegies, os Buffetts, os Huxleys, eles nunca serão esquecidos pela humanidade, porque foram famílias marcadas por uma única pessoa. Esses nomes são poderosos porque foram pessoas bem sucedidas no planeta e que marcaram a humanidade com as suas fortunas.

Você vai ser a pessoa da sua família que vai marcar essa geração ou vai fazer parte de uma família em que ninguém falará nada a respeito? A maior parte das famílias não são lembradas.

Você que é brasileiro, pode estar espalhado aí pelo mundo, quando escrevo aqui o sobrenome “Collor” o que você lembra? Te lembra de um sobrenome poderoso de um presidente que era bonitinho e que sofreu impeachment. Quando você lembrar de “Rousseff” vai lembrar de uma presidente que também sofreu um processo de impeachment. Esses nomes ficaram na história como nomes negativos. **Por isso você precisa zelar pelo seu nome.**

Meu nome, por exemplo, é Marçal, olha que legal, vou te ensinar um macete, ele é brega, mas funciona. MARÇAL – a minha família é de origem espanhola, porém em português temos o “Ç”, certo? Nos Estados Unidos é MARSHALL e na Espanha é MARSAL. Quando eu quero me conectar a uma pessoa que não conhece nada da minha família eu falo: **“lembre-se que no MAR tem SAL, ou seja, eu sou aquela pessoa que parece o mar e está aqui para salgar, para trazer tempero”**. A pessoa olha para mim e fala “idiota”, só que ela nunca mais esquece de mim.

Existe um poder em fazer as pessoas lembrarem de você.

Quando você se casa, as pessoas vão te chamar de “fulano do ciclano”, eu por exemplo, as pessoas falam “Pablo da Carol” (que é a minha esposa), nesse caso os nomes sofrem vinculações.

Eu trabalhei por anos na Via Terra Jeans, uma confecção famosa aqui no país, que é da família da minha esposa, todo mundo nesses últimos anos me chamava de “Pablo da Via Terra”, até hoje tem pessoas com o meu contato salvo escrito “Pablo Brasil Telecom”, “Pablo BRT”, “Pablo da Oi” ou “Pablo do Método IP”.

Você é lembrado pelo quê? Você tem potencializado sua marca, seu nome? Você é uma marca poderosa! acredite, você não é mais uma pessoa!

Uma coisa que você pode fazer para melhorar a sua marca, que está na parte de autoimagem, é melhorar a sua fotografia do WhatsApp, e a forma com que escreve o seu nome. Ao invés de escrever o seu nome inteiro, escreva só dois, ou se o seu sobrenome for forte use só o sobrenome. **Dê valor ao seu nome e à sua imagem.**

Quando for abrir uma palestra ou falar com alguém, não chegue falando o seu nome, mostre primeiro o que você faz e o interesse que você pode trazer para a pessoa com quem você está conversando, desperte o interesse nela até que ela fale “quem é você?” então você fala o seu nome. **Pergunte o nome da pessoa primeiro e não fale o seu.**

Os nomes poderosos são aqueles que são falados. O que determina seu sucesso na comunicação é chamar a pessoa pelo nome algumas vezes, fale o tanto que for necessário para gerar um valor. Isso gera personalidade.

Qual é o seu nome? O seu nome é poderoso e precisa se

conectar a uma outra pessoa que também tem o nome poderoso e vocês vão explodir esses nomes.

Você precisa criar estratégias de *Marketing*, como se fosse de guerrilha de empresa, para fazer o seu nome ir mais longe. Torne isso real, o quanto antes.

Desafio!

1. Liste três tarefas que você pode realizar para potencializar seu nome ou sua marca.

2. Faça uma sessão de fotos e relate abaixo como foi a experiência.

--

Capítulo 14

Qual a sua taxa de sucesso abordando uma pessoa pela primeira vez?

Um sorriso destrava qualquer relacionamento. Até mesmo os seus inimigos não poderão resistir a um sorriso sincero. **Então a dica número um é: sorria! A dica número dois é: faça perguntas.** Como você faz perguntas para as pessoas? Você sabe ser elegante fazendo perguntas? Aprenda a perguntar coisas que fazem sentido à pessoa com quem você está se conectando, afinal, ela precisa ter o desejo em lhe responder.

Suponhamos que você se conectou a uma pessoa, a primeira coisa que você vai perguntar para ela é “o que ela faz?”, mas não pergunte “o que você faz da vida?”, a pergunta certa é “o que você mais gosta de fazer?”. Ela vai falar “Ah, eu gosto de jogar bola”. Em seguida pergunte “Esse é o seu trabalho?”. Quando você faz uma pergunta assim você toma conta da gestão emocional da pessoa. Ela responde “Não, eu sou médico” prossiga e faça outra pergunta “Mas você gosta de ser médico?”. **Apenas tome cuidado para não virar um interrogatório. Você se lembra do que eu disse sobre a elegância nos capítulos anteriores? Nunca se esqueça de ser sutil.**

A terceira dica: a partir das perguntas que você fizer para ela você vai descobrir algo sobre ela. Se a pessoa for famosa melhor ainda. Pesquise sobre ela. Diversas vezes quando eu vou me conectar a uma pessoa famosa eu rapidamente acesso a internet e descubro algumas coisas sobre ela, leio um artigo “express” e descubro o que eu preciso. Depois de descobrir essas coisas você vai se tornar interessante para a pessoa, simplesmente porque você fala de assuntos que ela gosta e com os quais ela está envolvida, então estude o assunto se for o caso.

A quarta coisa é criar algo em comum, um vínculo. A pessoa com quem você deseja se conectar é boa em algo. Afinal, todas as pessoas possuem talentos. Porque isso é necessário? Para que você fale a mesma linguagem que a pessoa com quem você deseja conexão.

Quinta coisa é integridade. Não mude os seus valores e as suas bases só para agradar alguém (independente de quem seja), é nítido quando alguém está fazendo isso. **A autenticação da conexão começa com o sorriso. Anteriormente falei sobre o poder do nome, use o nome da pessoa várias vezes no meio da conversa. Chamar as pessoas pelo nome transmite confiança, valorização e importância.**

Se você chegar sem delicadeza na pessoa, é como tentar funcionar uma máquina no tranco, dá para funcionar? Sim, mas talvez o tranco pode travar a engrenagem. Compartilho isso com você, pois já aconteceu comigo. Certa vez um amigo meu, chamado Henrique, pegou o carro do pai escondido e nós saímos. O carro acabou a bateria e nós demos um tranco nele e travou o câmbio, pensa na tristeza dos jovens, foi terrível. O tranco muitas vezes funciona, mas têm vezes que pode travar alguma coisa no carro. **Não chegue no “tranco” em alguém. A melhor forma de se conectar a uma pessoa é com um sorriso gentil**

e legítimo, você tem esse sorriso convidativo?

Falando em sorriso, se o seu sorriso é amarelado ou falta um dente, resolva isso. Pode parecer brincadeira, mas não é. Recomendo que você faça um clareamento. Cuide do seu sorriso, pois você não imagina a importância que ele tem. Além disso, faça uma gestão das coisas que você tem comido que tem amarelado os seus dentes. O seu sorriso é a única fratura exposta que você tem no seu corpo. É uma energia que você libera e produz uma luz que atinge as pessoas que estão próximas. **Para se conectar pela primeira vez com uma pessoa, você não precisa ficar tenso. Você não precisa ficar emocionado com as pessoas achando que alguém é mais importante que você, pois isso não existe!** Se você se conectou com uma pessoa que é famosa demais, você vai mentalizar o seu crânio e o dessa pessoa famosa batendo ao mesmo tempo no meio-fio. Vai rachar igual, o famoso não tem um crânio mais forte do que o seu, vocês são iguais. Agora, **o que atrapalha é o que você cria da pessoa famosa, isso faz você ficar menor do que ela, mas ela só está a algumas horas à sua frente com fama, dinheiro, beleza, etc.**

Desafio!

1. Coloque a data para começar a cuidar do seu sorriso, seja indo a um dentista, fazendo um clareamento ou algo parecido.

2. Escolha alguém para se conectar e estude sobre a vida dessa pessoa. Depois se conecte através de redes sociais ou pessoalmente. Escreva abaixo como foi essa experiência.

Capítulo 15

Você capitaliza sua presença em eventos?

Se esforce ao máximo para não cancelar a sua ida em algum evento para o qual você foi convidado. Você não precisa ir em todos, e nem dizer sim para todas as pessoas, mas os eventos que fizerem sentido para você, vá. **Afinal, são em eventos que você se conecta a novas pessoas.**

Priorize a sua ida em eventos sempre com o objetivo de realizar novas conexões, afinal não existe um evento tão ruim que não tenha alguém com quem você não possa se conectar ou se aproximar. “Pablo, mas não faz sentido esse evento”, então não vá! Vá apenas naqueles que fazem sentido para você, e que têm a ver com a sua verdade.

Segunda dica: não chegue no horário programado do evento. Parece besteira, mas é real. A impressão que você passa é de que você está tão desesperado para ser convidado para uma festa que simplesmente precisa chegar no horário ou então antes de todos. **“Mas eu gosto de ser pontual”, festa não foi feita para isso, a não ser que seja um evento formal.** Sempre chegue com uma margem de atraso, senão você terá que ficar com aquela cara de quem acabou de tomar banho

e sentou numa mesa esperando as outras pessoas chegarem, porque as importantes vão chegar depois na maioria das vezes.

Eu estou te ensinando a valorizar a sua imagem, eu sei que muitos não concordam, mas é problema seu. Se quer valorizar a sua imagem não fique as 4 horas disponíveis lá. Quanto custa uma hora sua? Você já fez essa média? “Mas para fazer *Networking* eu tenho que chegar antes” - depende do evento. Se for corporativo chegue mais cedo, se for uma festa chegue durante o evento!

O próximo passo é se conectar com as pessoas em quem você chegar, não saia cumprimentando todas as pessoas, se fizer isso vai ser tido como político ou o próximo vereador da cidade, não precisa cumprimentar o mundo inteiro. **Escolha um setor onde há pessoas que despertam o seu interesse e se associe com aquela pessoa que você já conhece (desse meio) para validar você na festa, e então algumas pessoas vão passar próximo a vocês em um primeiro momento te vindo ao lado da pessoa que está te validando.** Você foi visto com aquela pessoa, você já carrega um pouco da imagem dela para se conectar a outras pessoas.

Recentemente eu fui a um evento e tinha uma pessoa bem famosa lá, muito amiga de uma pessoa que é mentoreada por mim, o que eu fiz? Eu jamais chegaria nessa pessoa me apresentando, caso contrário ela me trataria como um fã. Eu fui até essa pessoa que é mentoreada por mim e falei “Gostaria de me conectar com fulana”, e, sem ansiedade, voltei para o meu lugar e fiquei lá tranquilo, e após 10 minutos minha mentorada levou essa pessoa até mim e disse “eu tenho que te apresentar um Coach ‘cabulozíssimo’”. A gente se conectou e agora estamos fazendo contato e vamos fazer alguma coisa juntos. **Você precisa ser ponte de outros e ter várias pontes para chegar**

onde você quiser. Ponte são pessoas que pavimentam e constroem acessos para você.

Entenda algo, você não vai aos lugares, em palestras, para aprender com o palestrante, você vai lá para se conectar com pessoas. Num curso que você vai fazer, por exemplo, de curta ou longa duração, faça amizade com todo mundo, pare com esse negócio de panelinha, isso é infantil.

Quando for em qualquer evento e em qualquer situação, vá para se conectar com pessoas o mais rápido que você puder. É lógico que tem que ter um tempo de qualidade nessas conexões. Caso contrário a coisa perde o sentido. Em grande parte dos eventos não dá para se conectar a todo mundo, se fizer isso vai passar o evento todo só falando “oi, tudo bem?”. **Uma dica que eu te dou é, faça um mapeamento do evento, mapeie quais são as pessoas mais importantes do evento, e tente se conectar a essas pessoas.**

O evento não é para curtir, o evento é para potencializar conexões para melhorar seus resultados todos os dias.

Antes de ir a um evento se concentre em quem vai estar presente. Aprenda a usar algumas técnicas digitais para se conectar a pessoas que estão no mesmo evento que você, como as mídias sociais e outros. Veja o próximo evento que tem na sua agenda, e acredite, se não houver nenhum, você não está tão importante assim.

Não fique triste, mas tome uma atitude quanto a isso! Se posicione para ser convidado para algum evento. Se você não sair de casa, não tem como conhecer pessoas novas. Nesse evento você já pensa em quais são as pessoas mais importantes, as cinco

mais importantes, como você vai chegar e quem vai usar como ponte para isso.

Se você não tem evento nenhum, faça uma prece, uma reza ou oração para alguém te chamar para um evento. Eu estou falando sério! Não se conhece ninguém estando dentro de casa todo o tempo, acredite em mim quando escrevo isso.

Você precisa sair. Vá para fora dessa bolha!

Desafio!

1. Lembre-se de um evento em que você foi e não se conectou a ninguém e escreva abaixo como foi essa experiência.

2. Faça um levantamento do próximo evento que você irá e as pessoas importantes que estarão lá e você deseja se conectar.

Capítulo 16

Você captura os códigos que as pessoas de sucesso carregam?

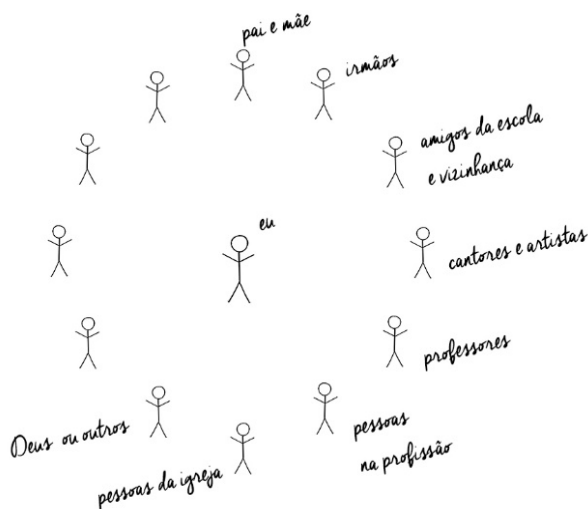
Antes de saber o que é modelagem, você precisa saber o que NÃO é! Modelagem não é copiar os outros. Já viu pessoas que falam umas iguais as outras, oradores, pastores, líderes religiosos e políticos? Isso não é modelagem, isso é cópia, é uma modelagem falsificada em que você perde o seu estilo. **Modelagem não é perder sua essência, mas continuar sendo você numa versão menos bloqueada e limitada.**

Sabia que existem Super Homens e Super Mulheres? São homens e mulheres que conseguem modelar várias pessoas, aprender os códigos das pessoas com as quais se conectam e aplicam em sua vida sem perder sua identidade.

Eu mesmo, eu vou revelar quem eu sou. Meu nome é Pablo Marçal, só que existem pelo menos duas centenas de pessoas com quem eu fui aprendendo a decifrar e pegar os códigos delas.

Tudo o que eu estou escrevendo aqui não foi algo que eu inventei, e você está aqui por isso, está fazendo modelagem co-

migo para ir mais rápido. **Acredite, tudo o que está escrito aqui você poderia estudar sozinho, só que levaria algumas décadas para você aprender, então o que você fez? Comprou esse livro e agora está lendo. É exatamente por isso que você deve continuar lendo livros e se envolvendo em treinamentos de autoconhecimento, para encurtar o que você levaria décadas para poucas horas. Se você praticar as tarefas propostas vai modelar mais rápido ainda.**



O desenho ficou como um relógio, esse no meio sou eu (e estou usando meu exemplo para facilitar o entendimento). Quem foi a primeira pessoa que eu modelei? O meu pai e a minha mãe. Como eu sou o filho mais novo da família e nós somos quatro irmãos, eles foram os próximos que eu modelei. Depois foram os amigos de escola e de vizinhança, em seguida comecei a admirar alguns cantores e artistas famosos, depois professores, as pessoas do trabalho, pessoas da igreja e depois você começa a valorizar o Satanás ou Deus.

Estão faltando quatro ponteiros para fechar o ciclo. O que é esse relógio? Esse relógio são as pessoas chaves para você fechar a sua vida, e no meu relógio tem mais de 200 pessoas que eu modelei.

Quem você já modelou? Modelar não é admiração. Vai ter uma tópico só sobre comportamentos tóxicos, e modelagem não é um deles. **A modelagem tem que ter data para acabar.**

Eu sei que muitos de vocês que assistem aos meus cursos, vídeos no YouTube ou minhas palestras presenciais, ficam com uma certa admiração, esse sim é um dos comportamentos tóxicos, e é algo que não pode existir. Você tem que fazer o quê? Modelar! Conheço uma pessoa que começou me admirando, mas em pouco tempo transformou essa toxina, canalizando energia para me modelar, e hoje posso te dizer que somos amigos e ela faz isso muito bem.

Como acabei de explicar, a modelagem precisa ter data para acabar, se não tiver data, essa pessoa acaba virando o seu mestre/guru/conselheiro amoroso e se isso acontecer: já era. Aí você fala “mestre no dicionário é um indivíduo que ensina”, sim, você tem que aprender o que ele tem para ensinar e se conectar em outro, senão vai virar um eterno discípulo de uma pessoa. **Você que fica só com uma pessoa no topo e olhando só para ela, você fica sempre pior que ela, aprenda isso. Sua admiração te impede de crescer.**

Modelar é pegar o código da pessoa. O portão eletrônico da sua casa não tem um controle? Existe um código lá dentro, tem como você pegar um outro controle e codificar para que dois controles abram o mesmo portão. No meu condomínio tem dezenas de controles, ou seja, vários controles diferentes

abrem o mesmo portão, porque possuem os códigos.

Você tem os códigos de pessoas ricas? Você tem os códigos de pessoas que são boas para falar? Você tem os códigos de pessoas que são boas com os filhos? Você tem o código de pessoas que transam todos os dias por exemplo? Não tem! Alguns não estão transando tem um mês, alguns nunca transaram, e caso você seja solteiro, continue sem transar e vai transar com o seu cônjuge, entendido? Você precisa do código do seu parceiro para que seja interessante para ele e para você. Nessa relação os dois precisam ganhar.

Você tem o código daquelas pessoas que malham? Você tem os códigos de gente que prospera? Você tem qual código? Você tem todos? **Você precisa de quê? Dos códigos para realizar todas essas coisas na sua vida, porque caso contrário, levará essa vida paralisada que você tem levado.**

As pessoas geralmente me perguntam se eu tenho todos os códigos, eu já modeliei muitas pessoas mas continuo modelando. Também me perguntam quais são as melhores pessoas para modelar, mas não existe esse segredo. Depende da área que você deseja aprender. **Quando modelamos uma pessoa, a primeira coisa que acontece é a idolatria. As pessoas ficam impressionadas achando que as outras são mais importantes que elas. Depois que essa fase passa, você se torna capaz de pegar o código que aquela pessoa carrega, e então seguir em frente dando a sua personalidade para aquele algo novo que você aprendeu.**

Me encontrei pessoalmente com Tony Robbins, que foi uma das pessoas que eu já modeliei. Já li os livros, todas as coisas que ele produziu, já ouvi vários áudios dele, suguei ele em modelagem. O último dia que eu modeliei este homem foi num evento dele

que tinha 13.000 pessoas. Me conectei pessoalmente com ele, olhei aquela cena e falei “aquele ali é um vaqueiro, que descobriu o segredo da mente humana”, aí você pode pensar que é por maldade, ou porque eu tenho inveja, mas não é. É porque o mentor dele, o Jim Rohn, esse sim era um vaqueiro de verdade, que se tornou bilionário.

Eu só sou um atendente de *call center* que descobriu o poder da mente humana, atendendo no *call center* e estudando sobre PNL. E agora quero que você me diga: porque você me acha mais poderoso que você, ou se impressiona comigo? Pare com isso!

Quando eu era atendente de *call center* eu estudava sobre PNL (Programação Neurolinguística) por minha conta, por sede de conhecimento e sem influência de ninguém! Tudo porque eu estudava em uma faculdade de Direito e não queria mais estudar Direito, então fui para uma aula de psicologia e peguei um livro de Inteligência Emocional do Daniel Goleman, depois eu fui para John Seymour e Joseph O'Connor, aquele conhecimento adquirido transformou a minha vida, me fez sair da bobeira que eu vivia, das várias bolhas em que eu estava. Aprendi muito também com Richard Bandler. Estude sobre esses caras!

Depois que eu aprendi sobre modelagem, eu comecei a modelar rapidamente as pessoas para me desconectar delas, emocionalmente inclusive. Se você não fizer isso, acaba se tornando um refém emocional, ou um pássaro que fica dentro de uma gaiola com portas abertas. Vou te dar um exemplo, eu babava para um cara que tinha lido 3.000 livros na época, hoje ele deve ter lido mais de 5.000, eu decidi então que leria os meus próprios livros ao invés de ficar babando para ele. Sempre que você se emocionar com alguém, produza uma ação positiva sobre aquilo. Faça algo por você.

Eu já li mais de 800 livros, e enquanto escrevo este eu estou no meu livro 869. Se eu ficasse só babando para as coisas que ele faz, eu ia ficar só ouvindo dos livros que ele leu e não teria lido os 869 que já li até hoje. **Depois de ler os meus livros, eu comecei também a escrever os meus livros. Você já está lendo ou escrevendo os seus livros? Se não estiver escrevendo é porque não lê, se não estiver lendo é porque fica confiando nas pessoas que lê. Mude isso!**

Se você tem medo de cuidar da sua vida, eu recomendo que você leia o meu outro livro “Antimedo” e meu livro “Vá cuidar da sua vida!”. **Depois que você ler bons livros já comece a fazer suas pílulas diárias para você escrever os seus e modele escritores. Aprenda com eles! Você não nasceu sabendo.**

Fique em paz, você vai ser melhor do que todas essas pessoas, porque você já carrega você e o comportamento destravado de cada uma delas. Cuidado com a modelagem, ela poderá te libertar!

Desafio!

Quais as cinco áreas na sua vida em que você mais precisa de modelagem? Escolha uma pessoa para cada área de modelagem e comece.

Capítulo 17

Quando você quer algo, você começa pelo fim ou pelo começo?

Existe uma técnica de visualização que, desde que eu aprendi no *coaching*, trouxe uma diferenciação para mim, que se chama Ser, Fazer e Ter. **Se você quer ter coisas, não comece por elas, comece com o “Ser”, comece por quem você é.**

SER

A primeira coisa do “Ser” é a sua autoimagem, o jeito que você se vê. Se você ainda não entendeu o que é autoimagem ou não sabe explicar, volte algumas páginas, no capítulo que tratamos sobre esse assunto. A sua identidade está ligada com a forma com a qual você se vê e onde você busca energia.

A segunda coisa são os seus hábitos. Hábitos são atos repetidos que são instalados dentro de você e depois disso não precisam mais de disciplina, você faz de forma natural.

E por último, o seu Ser é o seu comportamento. Antes de se conectar a uma pessoa, se você gosta de abraçar, continue gostando, só que observe se a pessoa com quem você

vai se conectar também gosta de abraçar.

Tem como mudar o comportamento? Sim! Tem como mudar o seu comportamento, tem como inativar a sua identidade e tem como mudar os seus hábitos, olha que coisa! Mas é necessário prática e dedicação.

Quando eu vou me conectar com a pessoa, há pontos que eu tenho que analisar ou fazer perguntas para entender. Qual é a fonte que ele busca a identidade dele, quais são os hábitos, fazendo isso eu consigo me aproximar e sincronizar a minha vida com essa pessoa. **Então a primeira técnica é Ser, e está ligada com a autoimagem, com os hábitos da pessoa e os seus comportamentos.**

FAZER

O que é o seu trabalho atual, o que você faz hoje? Se você é aquela pessoa que sente vergonha quando te perguntam o que você faz, saia fora disso. **Estude e libere a sua mente, se conecte com gente diferente para que você pare de fazer o que está fazendo.**

É o que mais vejo, pessoas fazendo o que elas não gostam, mas fazem para sobreviver. **Não faça nada para sobreviver, faça para viver, e viver em abundância. Foi para isso que você foi criado!** Existe uma vida de sobrevivência, que é andar arrastado, e existe a vida de andar sob as águas, deslizando. Pare de fazer coisas que você tem vergonha de falar que faz. **Você não precisa ter a aprovação das pessoas, se te incomoda fazer isso, ou mexe com os seus valores, deixe de fazer.**

Segunda coisa do Fazer são tarefas. Qual é o hobby da pessoa com quem você deseja se conectar? Por mais que não

seja algo oficial, você deve descobrir os hobbies da pessoa para saber se vocês têm algo em comum, isso é uma técnica.

A terceira são alvos. Se você quer desmontar uma pessoa no meio de uma conversa, pergunte quais são os seus alvos, a maior parte das pessoas não sabe nada de alvos, nessa hora elas ficam frágeis e normais como você.

TER

Se você conseguir discorrer uma conversa e fazer perguntas de forma elegante até chegar ao Ter, você já sabe completamente como a pessoa é.

A primeira coisa do Ter são as conquistas. O que ela já conquistou? Por exemplo, no Hotmart, uma plataforma de cursos e livros online que tem vários títulos, antes mesmo da primeira semana eu bati o 90 graus em três dias porque várias pessoas compraram o meu curso e começaram a mudar de vida, isso fez com que eu ganhasse esse título, essa conquista.

Eu tenho a conquista de ser o executivo mais novo do país na Brasil Telecom. Eu tenho várias conquistas, mas quais são as suas? Descubra as conquistas das pessoas com perguntas “softs”, suaves e com perguntas leves. As pessoas têm orgulho de contar as suas conquistas.

Outra coisa são as formações. Que tipo de pessoa ela é e qual é o grau de instrução dela? Se você se conectar sabendo quais são as formações da pessoa você pode mudar o rumo da conversa. Faça perguntas para descobrir as formações das pessoas.

Agora, algo que torna qualquer pessoa bilionária

em uma pessoa meramente comum é perguntar quais são os fracassos dela. Ninguém resiste a isso!

Os fracassos fazem parte da pessoa, então ao perguntar isso você vai tirá-la da zona de um balão gigante de gás, vai furar o balão dela e fazer ela se tornar tão normal quanto você, e te trazer total segurança no networking.

O que é Ser, Fazer e Ter? Os ganhadores da mega sena não são milionários, eles não fizeram tarefas para serem milionários (apesar de terem feito uma tarefa simples que foi jogar), eles ganharam milhões, mas quase todos ficaram piores do que quando entraram na vida de milionários, porque eles não eram, não fizeram e não estudaram para isso, então eles vão perder o que eles ganharam.

Tudo o que você ganha sem Ser e sem Fazer, porque você não aprendeu aquilo, rapidamente você fica mais pobre do que você era antes. **Para validar o Ter é necessário antes Ser e Fazer.**

Desafio!

Quem você é no:
SER:
FAZER:
TER:

Capítulo 18

Você sabe acionar os gatilhos cerebrais das pessoas?

Você vai aprender algo agora que vai te deixar com uma vantagem poderosa na curva dos terrestres e dos extraterrestres. Quando eu aprendi isso eu já comecei a fechar todos os negócios que eu queria e me conectar com quem eu queria: existem alguns gatilhos que são institutos cerebrais.

Robert Cialdini, professor do Arizona nos Estados Unidos e escritor do Livro “As armas da persuasão”, descobriu através de estudo científico que institutos cerebrais, ao serem atacados, levam as pessoas a dizerem sim. São vários os gatilhos emocionais que você pode usar, mas seis são poderosos.

O primeiro gatilho é reciprocidade. Se você faz algo por alguém o cérebro dessa pessoa ficará eternamente em débito com você, mesmo que ela faça a mesma coisa por você, só dela se sentir amada por você fazer uma cortesia por ela. Por exemplo, você pagou o jantar de forma voluntária para uma pessoa, ela não consegue te pagar nem pagando dez jantares. Esse é o gatilho emocional da reciprocidade.

O segundo é compromisso e coerência. Se você falou

algo, tem que cumprir. Então quando você faz o que fala, você é validado na mente das pessoas e elas vão entender você, não é necessário ficar falando coisas maravilhosas ao seu respeito, não tem nada a ver com isso. Diz respeito apenas sobre fazer.

O terceiro é aprovação social. Você tem aprovação social? Você precisa urgente de pessoas importantes falando bem de você. A aprovação social nada mais é do que as pessoas falarem bem de você, isso fará você expandir em todos os lugares. **O próximo (quarto) é carisma.** Carisma é uma palavra que na sua essência significa ser irresistível. Você precisa ser sedutor nas suas palavras e no seu comportamento para que as pessoas queiram te ouvir. Esse é um dos gatilhos mais poderosos que existem.

O quinto é autoridade. Autoridade não é tomada ou conquistada, autoridade é construída. Você pode ser filho de um rei, mas se você não tiver o comportamento de um rei e construir o seu próprio comportamento e a sua própria nobreza, seu reinado nunca será validado. Mesmo que legitimamente você já seja, as pessoas nunca vão te respeitar. **Preste muita atenção: autoridade é construída, tijolo após tijolo. Autoridade faz você validar a sua participação em vários atos. Quando você grava um vídeo com alguém que é mais famoso do que você, aumenta a sua autoridade, você precisa se conectar a pessoas para ter mais autoridade.**

E por último, fechando o ciclo de Robert Cialdini, a escassez. O cérebro não suporta a escassez, não aguenta ficar de fora. Às vezes a pessoa nem gosta do namorado ou namorada, mas quando toma um pé na bunda fica apaixonado, por quê? Porque é escassez. **Aprenda a não cair nisso, mas faça com que as pessoas caiam nisso, você pode achar que é maldade, mas é assim que funciona o mundo.**

Você veio aqui para ler e aprender as técnicas e se você tiver sabedoria você vai usá-las da forma correta, mas precisa aprendê-las nua e crua para não cair mais nelas. As pessoas estão fazendo isso com você o tempo todo, você sabia disso? Não deixe as pessoas fazerem isso com você, senão vai ficar sobre o domínio delas. Robert Cialdini na verdade escreveu o livro para você não cair nos gatilhos emocionais dos outros.

Quem tem o domínio de ferramentas e técnicas, vai fazer. Então esteja preparado para se defender, mas esteja preparado também para fazer com que as pessoas entendam você e comprem aquilo que você está vendendo. Tenha valor, não precisa ser mentiroso e nem manipulador, mas saiba que existem técnicas de acionamento cerebral.

Desafio!

Leia o livro “As armas da persuasão - Robert Cialdini”, e para cada gatilho faça uma tarefa:

Reciprocidade: Gere gratidão nas pessoas

Aprovação social: tenha 12 pessoas falando bem de você.

Compromisso e Coerência: não prometer nada fora do comum; transfira a responsabilidade

Carisma: o que você pode fazer para tornar-se irresistível?

Autoridade: escreva um livro; faça palestras; se conecte a pessoas poderosas nas áreas que te interessam; publique coisas relevantes nas redes sociais.

Escassez: mostre à pessoa que você é importante e que ela está fazendo um excelente negócio.

Capítulo 19

A sua versão digital consegue chegar mais longe do que as suas pernas?

A primeira coisa a respeito das técnicas digitais, é conhecer o seu público. Quais são as pessoas que te ouvem? Se são adolescentes use técnicas para adolescentes. Se é a melhor idade use as técnicas ideais para eles. Descubra a faixa etária do seu público, a idade mínima e a idade máxima para que você possa se comportar de acordo com o que eles gostam. Após descobrir o seu público, identifique as dores deles. As pessoas têm dores e você tem o remédio, não se esqueça disso.

Você também sente dores, e me procurou através desse livro para resolver o seu problema de não se conectar com os outros, e eu estou aqui sendo o seu remédio, tome ele regularmente fazendo as tarefas propostas. Depois do desejo vem a interação. É quando você faz com que certas situações se tornem simples e aumente o engajamento das pessoas.

A segunda técnica digital mais utilizada são os micro momentos. O que fez o Facebook despencar foi não ter colocado os micromomentos depois do Instagram. O Snapchat estava “bombando” e engolindo todo mundo porque as pessoas querem saber o que você está fazendo no agora. Confesso que

eu odiava ficar falando da minha vida para os outros, mas eu vi que isso é uma tendência. Como as pessoas não vivem suas próprias vidas elas querem viver a sua. Você pode achar que isso é maldade, mas é apenas uma oportunidade.

Se as pessoas não querem viver a vida delas, comece a mostrar a sua e viva melhor, para que elas possam te seguir. Assim, você poderá ajudá-las com o conteúdo que compartilhar. **É só você publicar algo de valor, e as pessoas vão se interessar.** Ainda sobre o assunto dos micromomentos, o Instagram retirou o público do Snapchat, só então o Facebook começou a fazer também, o WhatsApp, e agora até o YouTube estão utilizando a mesma técnica.

O que é micromomento? É uma pílula instantânea daquilo que você está fazendo. Existem pessoas que não gostam da própria vida e ficam só seguindo umas às outras. Que tipo de pessoa é você? Aproveite isso para gerar e multiplicar valor. Micromomentos são os Stories do Facebook e do Instagram, o Status do WhatsApp, o Status do YouTube e as lives nas mídias sociais. Por que você não faz lives? Se a sua desculpa é porque você não é famoso, entenda que você não precisa ser para ajudar as pessoas. Comece a investir em micromomentos, você vai ver a quantidade de pessoas que virão atrás de você. Ou se a sua desculpa é “eu não sei o que falar na live”, é simples, pegue um livro, e comece a compartilhar isso com as pessoas. Elas estão famintas por isso. **Tudo o que você for fazer que tiver relevância solte para outras pessoas.**

A outra técnica é usar hashtag. Hashtag é uma palavra antecedida pelo símbolo # que significa “etiqueta de uma ideia”, uma palavra-chave, tem gente que não sabe disso. Quando eu vou fazer um evento eu coloco uma *hashtag* e começo a seguir, tudo o que é postado com essa *hashtag* eu fico

vendo, porque é um evento que eu estou produzindo. Você tem uma *hashtag* sua, das coisas que você faz? Tem como achar público no mundo inteiro de pessoas que estão pensando as mesmas coisas que você. Use a *hashtag* para rastrear as pessoas.

Por último, uma técnica digital que eu uso são grupos de engajamento do WhatsApp. Você pode odiar grupo, mas eu vou te falar, funciona, porque as pessoas não saem do WhatsApp. Coloque os seus grupos em silêncio, mas não saia deles, ou tenha um segundo número e um segundo WhatsApp no seu celular só para mexer com isso, mas tenha os grupos porque são as pessoas que estão conectadas a você, dessa forma é possível avisá-las rapidamente das coisas que você vai realizar. Quando vou produzir grandes eventos eu uso grupos do WhatsApp.

As ferramentas digitais servem para você se comunicar no maior canal do mundo. Aquilo que você conhecia até hoje como estrutura, operações gigantescas, começaram a cair, estamos na era do faça você mesmo, e o digital te dá a possibilidade de criar as coisas da sua forma. Entenda algo, suas redes sociais são para negócios, às vezes você pode usá-las para postar algo da sua família, ou algo que você está sentindo (pensamentos, sentimentos, atividades que você desempenha), mas o foco deve ser sempre o negócio.

Outra dica que quero te dar é: não faça cartão de visita e não entregue cartão de visita, a não ser que você mexa com exportação com os Chineses, aí sim você deve ter, os Chineses amam cartão de visita e eles fazem isso com o maior carinho do mundo, mas se esse não é o seu caso, não mexa com isso. Existem momentos e situações que se você trabalha no mercado financeiro você vai usar, mas eu recomendo que você aprenda a se conectar rápido, é para isso que você está lendo esse livro.

Você aprendeu que o que é necessário é sim a geração de valor. Você não precisa ter cartão de visita, fique em paz. O que você precisa é se conectar a pessoas e pegar o número de telefone dela e já disponibilizar imediatamente o seu contato.

Quando você for salvar o contato de alguém, salve por categoria, dessa forma, ao pesquisar, aparecerá todas as pessoas da categoria. Fornecedores por exemplo, coloque o nome da pessoa e na frente “fornecedor” ou abrevie, da forma que ficar bom para você, mas sempre salve por categoria.

Há várias formas de se conectar. Outra opção é um cartão digital, é uma forma de fazer o cartão em PDF, você envia a imagem, e lá tem todas as informações, é só clicar para acessar qualquer uma das informações.

Desafio!

Como você pode investir nas suas mídias sociais? Liste três coisas que você pode fazer para se conectar às pessoas de forma eficaz.

Capítulo 20

Como você se apresenta?

“Olá, eu sou o Marçal, eu sou Coach, já fui executivo na Brasil Telecom, já liderei mais de 5 mil pessoas e fiquei lá oito anos. Eu ando de Land Rover, dei de presente de aniversário para a minha esposa uma Mercedes, ando de Rolex, estou envolvido em vários projetos multimilionários, sou bom em tudo o que eu faço e não conheço ninguém mais habilidoso que eu...” Não é um saco ver as pessoas falando assim? Pois é, mas infelizmente é assim que a maioria das pessoas se apresentam. Você viu que chato chegar falando tudo a seu respeito? Apesar de não ter escrito nenhuma mentira, é uma atitude orgulhosa e chata. Em Provérbios está escrito “não seja a sua boca que te louve”, deixe os outros falarem de você, e aprenda a calar sua boca!

O tolo sempre fala antes do sábio. Nunca fale demais, porque você está dando subsídio para a pessoa te dominar. Aprenda a estar no controle.

Já ouviu a expressão “O peixe morre pela boca”? Ele morre porque sempre está com fome. E você é o peixe, você está com fome de conexão com gente e essa fome te faz mendigar atenção, essa mendicância é quando você fala demais sobre você. **Quan-**

do você fala demais demonstra insegurança, arrogância, e cria um distanciamento dessas pessoas que nem te conhecem ainda, então pare de falar. Ao se conectar a alguém pare com essa insegurança de mostrar tudo sobre quem você é, ninguém te perguntou, então fale menos.

Uma coisa que você pode fazer para aprender a falar menos é: fazer perguntas. Já pensou nisso? Você tem mais de 20 mil pensamentos e fala 5 mil palavras, se você quiser sair dessa média de escravo que pensa muito e fala muito, você vai pensar bem menos, vai concentrar seu pensamento e transformá-lo em perguntas para transferir a pressão. E você só consegue isso através de perguntas. Se você está pressionado com alguém, passe isso para o outro, através de perguntas e não de falação. Só fale quando as pessoas te perguntarem, se ninguém te perguntar: não fale.

Você precisa gerar valor para que as pessoas te perguntem, e não você ter que ficar falando sem parar de forma reiterada. Pare de falar demais, você está entregando todo o ouro, depois você vai ter o quê para negociar? Nada, porque todo o ouro que você tinha passou da sua conta para a conta corrente da pessoa. **Como você vai querer comprar algo se você já entregou todo o seu dinheiro? O seu recurso é o que você não fala.**

Eu amo quando vou comprar um carro, sabe por quê? Porque no meio da compra eu não falo nada e eu só faço perguntas sem parar. Uma das perguntas que eu gosto de fazer é “esse carro já foi batido?” todo mundo, não sei porquê, mente dizendo que nunca foi, eu entendo um pouco de pintura aí eu vou passando a mão e faço outra pergunta “foi o dono antes de você que bateu isso aqui?” a pessoa responde “não, isso aí foi uma esbarrada”, eu pergunto novamente “mas foi você? Batida e esbarrada para você é diferente? O que é batida para você?”, daí a pessoa embanana

tudo e fala que bateu o carro e pronto. Por que você vai mentir?

Quando eu vou vender um carro eu pergunto “o que você está procurando?” se a pessoa me responde “ah, um carro perfeito” eu já falo para ela “não é esse carro aqui, o que eu posso te falar é que esse carro tem defeito, e se você quiser saber eu te falo, mas não é um carro perfeito, porque ele é usado e já rodou tantos mil quilômetros, você quer saber alguma coisa dele?”. As pessoas dignas sempre compram quando eu falo isso, você acredita? Porque elas não aguentam as mentiras de gente que só fala. **Quanto mais fala, menos se comporta, repita isso: “as minhas palavras falam bem mais baixo do que o meu comportamento”.** Então quando a pessoa está falando demais ela está vendendo insegurança. Você está satisfeito com isso?

Desafio!

1. Mapeie três momentos em que você falou demais e com isso perdeu amizade, situações, promoções, seja lá o que for que você tenha perdido. Aprenda, na próxima vez que você conectar a uma pessoa, que você não vai falhar nisso, porque você já falhou, você já tem o troféu dessa falha e desse fracasso.

2. Se conecte a alguém que você deseja e faça três perguntas para essa pessoa. Fale menos e aprenda a fazer perguntas.

Capítulo 21

Como você tem gasto sua energia?

Já parou para pensar no por que você precisa fechar os drenos de energia? Você acorda todos os dias com uma quantidade de energia suficiente para atravessar o dia, e você está gastando tudo o que tem antes do dia terminar.

Pense na pergunta que eu farei aqui, talvez você nunca tenha pensado nisso: Você sabe por que existem pessoas que montam à cavalo? Vou te dar um tempo para pensar. Não sabe? É porque existem cavalos. Os cavalos são pessoas como você, e sabe o que é pior? Você é domesticado e deixa sentar em cima de você para conquistarem o que quiserem às suas custas.

Você que vive gastando energia com os outros. Você só é o cavalo deles, eles querem ir mais rápido montando nas suas costas, isso é terrível ou não?

Para não drenar essa energia, você vai simplesmente começar a cuidar da sua vida. **Aprenda uma coisa que você tem que parar de fazer, falar sim para todo mundo. No *Networking* quando você fala sim para todo mundo você vai desonrar os compromissos e vai ter um nome ruim,**

consequentemente as pessoas não vão confiar em você. Não diga sim sempre, têm horas que é preciso dizer não. Você não precisa se conectar a qualquer custo, você precisa se conectar quando aquela relação fizer sentido para ambas as pessoas.

Não se torne a agenda das outras pessoas. Tem gente que usa você como secretária, e tem gente que acha que você é a agenda dele do Google. Você gerou valor no módulo Geração de Valor? Então não tem que obedecer a agenda dos outros, você tem a sua própria agenda.

Os compromissos serão feitos e realizados de acordo com a sua disponibilidade, e não a dos outros, isso te ajudará a ser menos procrastinador e parar de se enganar quando você “pensa” que está no controle, mas deixa os outros te controlarem.

Você precisa aprender algo na geração de valor, você não está disponível a qualquer hora que qualquer pessoa quiser. Tem gente que te manda áudio “estou indo aí”, “Indo aonde?” Para falar comigo leva alguns dias porque eu tenho uma agenda. Não é porque sou o bom, mas é porque não fico com tempo de sobra. Tenho tempo para família, amigos, trabalho.

As pessoas não valorizam quem está disponível o tempo inteiro. Repete assim comigo “só os otários estão disponíveis o tempo inteiro”.

Um grande amigo meu do Rio de Janeiro bateu o carro um dia e o carro não queria ligar, ele me ligou chorando e me pedindo ajuda para empurrar o carro e para chamar o socorro, eu estava a alguns quilômetros de distância dele. Eu perguntei “garotão, está tudo bem? Você está bem? Machucou alguém?” ele me respondeu que não, com isso eu falei para ele olhar para um lado, para o outro, para frente e para trás. Sem entender ele me

perguntou “o que é Marçal, porque você está me pedindo para fazer isso?” aí eu perguntei se ele havia visto alguma pessoa e ele respondeu que sim, então eu falei para ele “chama essa pessoa que você viu para te ajudar empurrar esse carro, vai pegar no tranco, se não pegar, você chama o guincho” aí ele me disse “ah, mas eu preciso da sua ajuda” e eu respondi “pois é, eu estou te ajudando”. Ele ficou com muita raiva. Mas é o que eu poderia oferecer a ele naquele momento.

Você que fala sim para todo mundo, você é um cavalo manga larga. Na verdade é um cavalo Paraguaio, que faz bonito na arrancada, tira suspiros das pessoas, mas nunca chega no final, e quando chega, atravessa em último lugar porque vive com as outras pessoas montadas nas suas costas.

Faz sentido para você continuar desse jeito? Você tem que aprender a dizer não. Porque se você continuar fazendo isso, ninguém de grande valor vai querer se conectar a você. Só os usurpadores e os manipuladores vão atrás de você e o que você ganha com isso? Nada! Você não vai ganhar absolutamente nada.

Você que quer crescer dentro de uma empresa e acha que é necessário estar sempre disponível e se colocar à disposição o tempo todo para que as pessoas dependam de você, na verdade você precisa ser proativo e resoluto, mas não seja trouxa. Entendeu? Se você ficar disponível o tempo todo, as pessoas vão montar em você, vão bater na sua bunda e ainda vão por uma espora no pé e chamar na sua barriga (como a gente fala aqui no Goiás), aí você vai ver um ferrão comer seu couro e vai entender o que eu estou falando.

Entenda uma coisa, pare de ser otário. É só não ficar disponível o tempo todo. **Quando alguém fala com você no**

WhatsApp quando ela ainda está escrevendo você já responde “fala mestre, senhor dos mares, meu irmão, brother, amigo”, não faça isso! Deixe a pessoa falar, depois você responde. Pare com ansiedade.

Avalie e veja quem são as pessoas para quem você fica falando sim o tempo inteiro, pode ser seu chefe ou qualquer outra pessoa, você tem que aprender a dizer não e a não estar disponível o tempo todo, ou você nunca vai ser promovido, vai ser sempre o capacho.

E só para finalizar, pare definitivamente de dizer sim para coisas passageiras e prazerosas (imediatas). Diga não para o prazer no momento hoje, e foque no seu amanhã e no prazer que você poderá alcançar e ter. Aprenda a dizer não.

Desafio!

Diga não a pelo menos três pessoas, a respeito de coisas/ pessoas que drenam sua energia.

Capítulo 22

A sua *Black List* está pronta?

Você sabe o que é *black list*? Você tem algumas, e não é a sua não, você está em algumas. Enquanto você não estiver em umas mil você não é famoso, acredite. **Você tem que estar nas *black lists* e tem que ter a sua também.**

Aqui está um segredo de Sun Tzu, “se não consegue ganhar do inimigo se alie a ele”. Você não tem que fazer as mesmas coisas que o seu inimigo e nem mudar os seus valores, mas não deixe o inimigo distante, ele precisa estar sob o controle, sob a sua gestão com tranquilidade.

Você sabe que você está na *black list* quando as pessoas não te chamam para fazer as coisas. Como elas não te chamam, você fica aí “magoadinho”. Deixe de bobeira e crie proximidade com essas pessoas, para você estar sempre ali próximo.

Quando você colocar alguém na sua *black list*, faça um favor, não conte para ninguém. Todo mundo tem os inimigos favoritos, mas aprenda, não gaste energia contando para ninguém, senão essa *black list* vai te custar muito caro. Um segredo só é segredo se você o guarda com

você, a partir do momento que você compartilha com outra pessoa, poderá sofrer o dano dessa decisão.

Tem coisas que você precisa fazer, você tem que ter a *black list* e tem que estar em *black lists*. Não pense que isso é errado! Você não é Jesus, e até ele estava na *black list*, várias pessoas queriam matá-lo. Saiba usar a *black list*.

Não finja que você não está na *black list*, mas também não crie “treta” ou problemas com ninguém. Esteja bem próximo dos seus inimigos, como o conselho que temos no livro de Salmos, capítulo 23: “coloque uma mesa perante os meus inimigos, unge a minha cabeça com óleo e o meu cálice transborda”. Fique calmo, todo mundo tem inimigo, mas tenha a tranquilidade de não se importar com isso. Ao criar proximidade com eles, você não faz as mesmas coisas que eles fazem.

Vou te dar um exemplo, no ano de 2006 eu era instrutor de suporte técnico na Brasil Telecom, naquela época não tinha apostila, eu criei uma apostila e ainda ganhei um bom dinheiro nesta oportunidade, e muitas pessoas falavam mal de mim. Um dia eu estava tão famoso na Brasil Telecom, que na época tinha cerca de dois mil funcionários, que uma menina começou a falar mal de um tal de Pablo Marçal “A apostila desse Pablo é um lixo!” e eu do lado, dei conversa para ela e ela continuou falando e falando, e eu estava na *black list* dela, o problema é que ela falava sem saber que eu era o Pablo Marçal. A conversa foi longa, quando ela descarregou todo armamento do que ela realmente pensava sobre mim, eu falei para ela “eu sou o Pablo Marçal”, ela quase morreu.

Quando você põe alguém na sua *black list* você está falando “eu não vou levar essa pessoa pra jantar lá em casa”, só isso. Não precisa ficar gastando energia para avisar o Primeiro Comando da Capital, o BOPE ou qual-

quer pessoa. Deixe essa pessoa lá na *black list*, e apenas não faça mais projetos com ela.

Eu não fico indo atrás de quem me deve, eu faço a cobrança, pois nos negócios nós precisamos fazer isso. Mas sabe qual o meu maior segredo? Eu não levo “cano” de ninguém, mas se a pessoa insitir nisso, sabe o que acontece? Ela não faz mais negócio comigo, simples assim! Eu já coloco ela na *black list* de negócios e de finanças.

Se a pessoa quebra um valor comigo, que é algo essencial, também não vai entrar na minha vida particular, não vai estar com os meus filhos, não vai andar comigo mais, por quê? Porque tem a *black list* para essas pessoas. Gente que é invejosa, gente que é interesseira, que só quer sugar coisas de você e não sua amizade, sabe onde estão? Em uma *black list*. Os falsos, os fingidos, essa turma toda. Você tem essa lista? Crie sua *black list* oficial. Tem como reverter alguns casos e tirar algumas pessoas de lá, as pessoas vão mudando, esteja atento a isso. Você tem que ter *black list* para que possa produzir uma tarefa para cada pessoa, o melhor é que você consiga converter essas pessoas, mas que se não fizer sentido, deixe em paz.

Por exemplo, um primo seu que só tem inveja, tente uma tarefa para chegar perto dele, para acabar com essa distância, para ele parar com essa bobeira. Faça algo que possa estimulá-lo a fazer as coisas dele para ele parar de pensar em você. É bem econômico fazer isso viu.

Depois que você vai crescendo na vida você vai percebendo que várias pessoas vão te colocando em suas *black lists*. Por exemplo, depois que algumas pessoas fazem o Método IP outras ficam com raiva de mim, porque elas gostam de dominar umas às outras e as pessoas saem do Método IP livres, daí a raiva vem

para cima de mim, e eu entro na *black list* deles. Até o dia em que eles mesmos fazem o Método IP e eles mesmos vão lá e me tiram da *black list*.

Você não tem que gastar energia com isso, você tem que fazer tarefas pontuais. Crie a sua lista, de pessoas que você não quer se relacionar, se der para converter melhor ainda, para você gastar menos energia, mas tenha proximidade com o inimigo. Essa proximidade é saber os passos dele, vou te dar um exemplo, na Bíblia fala que o Diabo fica ao redor, ele fica rugindo como um leão, ou seja, ele não é um leão, mas se você entender e sacar os passos dele, você o vê com facilidade, quando você não o vê, você é tragado rapidamente por ações que ele faz e você só vê depois que acabou com tudo.

Desafio!

Crie sua <i>black list</i> para pelo menos dez pessoas, e faça uma tarefa para cada uma das pessoas que está na sua lista.
1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

Capítulo 23

Algum amigo já te falou que você é tóxico?

Comportamentos tóxicos, significam que se você tem, seu *Networking* está correndo grande perigo. **O primeiro deles é a bajulação.** Gente famosa e importante odeia, e gente íntegra também repudia essa toxina.

E a admiração? Você sabe o que é? É uma distância que você cria da pessoa, um vale de distanciamento entre você e o outro, só para você ficar lá, babando ovo nessa pessoa.

Idolatria é quando você acha que o cara é o “master”. Pare com isso! Pessoas são iguais, o que diferencia umas das outras são a essência e os valores que cada uma carrega. E você que não tem valor vai ficar babando em quem tem. Tá aqui uma dica, **vá gerar valor**, se você ainda está babando, admirando ou fazendo sei lá o que em relação aos outros, você vai voltar na parte de geração de valor e vai ler novamente.

Você que é negativista, ninguém suporta ficar perto de gente assim. É como se você azedasse o ambiente. A

geração mais negativista na história da Terra é a geração que conheceu a televisão, a maioria dos nossos pais são muito negativos, porque eles entraram nesse clima de televisão.

Reclamação, é coisa de gente que não é benevolente com quem erra, por favor, pare de ser esse pessoa “reclamona” e não permitir que os outros tenham atitudes dentro da maturidade que possuem. Pare de exigir a perfeição que você não tem.

Amargura e mágoa. A mágoa é uma “má água” no seu organismo. Pare de ficar carregando os outros. Essa água paralisada e represada dentro de você, gerará um cheiro fétido, um azedume.

O medo, é uma semente que só é plantada na mente de quem não faz tarefas, uma forma de se livrar disso é fazendo atividades propostas e sendo produtivo.

Você tem que parar de dar desculpas. Desculpas são mentiras gourmets que você conta para os outros, ninguém acredita e nem você. Para que você vai usar isso? Você precisa extirpar essa toxina do seu comportamento.

A Mentira, aponta para a insegurança, não interessa o nível, isso mostra que você não tem segurança em si mesmo. O Exagero também é a mesma coisa, é um tipo de mentira.

Outra coisa é a prolixidade. O prolixo leva de três a cinco vezes o tempo para falar uma coisa que era para levar dez segundos. Prolixidade é um defeito grave, quebra o *Networking*.

Opinião, não dê opinião em conexões. Opinião é aquela mercadoria vagabunda que você dá sem ter com-

promisso com o resultado final. Pare de dar palpite, pare de dar opinião, se ninguém está te perguntando.

Se você ficar com esse negócio de opinião, palpite, mentiras, exagero, medo, desculpas, idolatria e bajulação, as pessoas vão olhar e pensar “é só mais um trouxa”. Se você tiver todos você tem um campo, uma força magnética atrás de você que não deixa você conectar às pessoas e nem elas a você, fuja desse campo de energia negativa. Mude a sua vibração.

Comportamentos tóxicos são tão sérios que eu escrevi um livro com o nome “Lavagem Cerebral” para ver se você se liberta dessas toxinas que te paralisam, definitivamente. São pílulas diárias para você ler, mentalizar e realizar as atividades durante 110 dias (quantidade de pílulas).

Esse capítulo inteiro foi só de coisas que você não deve fazer, você percebeu isso?

Não faça essas coisas. Para você que quer avançar o mais rápido possível eu sugiro que volte e leia esse capítulo novamente e faça as tarefas, além de ler meu livro Lavagem Cerebral que o ajudará muitíssimo a se livrar dessas atitudes indesejadas.

Se você tem um comportamento tóxico, isso está afastando você das pessoas, elas não suportam pessoas tóxicas. A maioria delas são “boazinhas” e nem te falam, só que elas te tiram das listas legais, você nem pode ir nas festas e eventos, por que você não é querido.

O pior de tudo é que você deve ser uma pessoa que não sabe disso. Você não tem bom senso, não tem autoanálise e autocrítica para saber que está fora da jogada. Entenda uma coisa, um chato nunca sabe que é chato. **Você é chato? Sim ou não?**

Você sabe alguma coisa ao seu respeito? Pergunte! Faça as tarefas e descubra.

Você está pronto para avançar na vida? Então pare de ser tóxico.

Desafio!

Identifique pelo menos doze pessoas tóxicas com as quais você convive e faça uma tarefa para cada uma delas. Coloque em frente ao nome da pessoa, qual a toxina nela está mais presente na vida dela.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

11.

12.

Tarefas:

Pergunte para cinco amigos o que eles acham de você.
Amigo 1:
Amigo 2:
Amigo 3:
Amigo 4:
Amigo 5:

Capítulo 24

Você quer se tornar a pessoa mais interessante do seu ciclo de amizade?

Como se tornar essa pessoa? Provoque as suas histórias. Fale isso em voz alta “eu preciso provocar as minhas próprias histórias”. Pare de participar das histórias dos outros o tempo inteiro. Não é proibido participar das histórias de ninguém, mas é necessário provocar as suas. **Quer saber como provocar histórias? Faça tarefas!**

Uma cliente famosa foi fazer o Método IP, ela mora na mesma cidade que eu, em Goiânia, mas ela foi fazer o IP em São Paulo, porque eu provoquei uma história. Qual história? Ela poderia esperar, mas eu falei para ela fazer logo, e aí nós nos conectamos. Ela queria fazer uma sessão de *coaching* comigo, e tem alguns meses de fila de espera, eu pensei “como ela vai para São Paulo comigo, se ela realmente quer essa sessão, nós podemos voltar no mesmo voo juntos” e foi exatamente o que fiz, eu apliquei a sessão de *coaching* com ela nos ares, foi muito bom, ela tomou decisões muito importantes sobre o negócio dela, comprou um terreno, largou o namorado, e outras coisas, e não foram coisas que eu falei para ela fazer, ela mesma criou as tarefas, **no coaching você não fica dando as tarefas pros outros. Preste**

atenção, se você provocar histórias e crescer nisso você será reconhecido pelas suas próprias histórias.

Tem um poder de se tornar invencível, em se tornar interessante, seja o Tony Stark, invencível. Ele sabe quem é, sabe criar histórias, mas também utiliza do poder da vulnerabilidade. Ele sabe qual é o ponto fraco dele, e utiliza a seu favor. **Vulnerabilidade não é mostrar que você é uma manteiga derretida do sertão baiano, mas você tem que demonstrar vulnerabilidade em certos aspectos para não parecer que você é blindado até os dentes.** Você é um ser humano, você é falho, mas precisa aprender a ser vulnerável em diversas ocasiões, senão isso vai te custar muito caro. Use seu defeito a seu favor.

Outra coisa, se você quer ser interessante, invista em conhecimento, se eu fosse você depois desse livro, eu não ficaria nenhum dia da minha vida sem estudar. Quer seja lendo um livro, fazendo um curso, lendo ou assistindo um documentário, eu não sei, mas se envolva com pessoas para discutir de conhecimento, conhecimento é saber. **Segunda coisa, eu nunca mais iria parar de fazer tarefas.** Eu aprendi isso com um juiz de direito que foi meu professor na faculdade e ele falava que enquanto ele estivesse vivo ele iria estudar, ele ia malhar e ele ia trabalhar. **A sabedoria é o fazer, estar sempre envolvido em atividades, isso faz o seu cérebro explodir em novas ideias.**

Quer ser interessante mesmo? Domine alguma coisa, se você dominar duas, três, quatro ou cinco, as pessoas vão ficar impressionadas com você. Você sabia disso? Domine coisas, depois que você passar por esse processo de conhecer, fazer e dominar você vai encontrar paz nisso. Sabe o que vai acontecer? Eu aprendi isso com Salomão, as pessoas vão sair de longe para se conectarem em você.

Se você quer avançar na vida, você vai investir em conhecimento, e vai transformar esse conhecimento em sabedoria fazendo tarefas e você vai dominar (através do hábito), repetir e compartilhar isso de forma incansável para as pessoas se conectarem a você, para sentir essa paz no que mais deseja.

Tem uma história que vale a pena repetir a vida inteira: desde que Israel se tornou uma nação nunca ficou sem guerra, o único período sem guerra foi durante o reinado de Salomão. **Quando você é um cara que estuda, que faz e que domina, repetindo e compartilhando, você encontra uma coisa chamada paz. Era o que Salomão experimentou.**

Você quer realmente ser interessante? Por favor, aplique essas coisas que eu compartilhei com você: conhecimento, sabedoria e domínio.

Se você dominar em mais de uma área da sua vida, várias pessoas vão te procurar, essa é uma geração de valor para que você consiga construir e destravar a sua rede, e fazer com que ela, além de expandir, se conecte a outras redes.

Desafio!

Conecte-se a três coisas que você precisa fazer para provocar suas próprias histórias.

Liste cinco coisas que você precisa estudar para aumentar seu conhecimento em alguma área que você sente deficiência.

Liste cinco coisas que você não está praticando e deveria estar.

Liste cinco coisas que você já possui conhecimento e prática suficientes para compartilhar com os outros e continue fazendo até alcançar a excelência.

Capítulo 25

Sua rede já foi construída?

As redes são invisíveis, mas quem é bom em *Networking* enxerga o poder delas. Prestes a produzir um grande evento, eu recebi a ligação de um cara, que me procurou simplesmente porque dois amigos que já iam fazer esse evento comigo falaram para ele. É assim que as suas redes, as suas conexões vão se encontrando, é uma malha de frequência invisível.

Como construí-las? Vamos lá, existe a regra do 7x7, construção de rede 7x7, o que seria isso? São sete áreas onde eu coloco sete pessoas em cada uma dessas áreas, isso é muito bom. Em Provérbios de Salomão diz que “quem tem muitos amigos é sábio”, você sabia disso?

A primeira área que você tem que agir é na espiritual. Você anda com pessoas que têm conexões espirituais com os mesmos valores que você, ou não? A segunda área é pessoal, são pessoas que você traz para dentro do seu lar, que são suas amigas verdadeiras, pessoas para quem pode abrir o seu coração, você precisa de sete pessoas assim. Pessoas de alta confiança, que não gostam de fofoca e tudo mais.

Familiar, sete familiares dessa rede gigantesca de familiares que você tem. Pessoas com quem você pode contar, e que elas podem contar com você.

A próxima área é profissional, são pessoas que têm valores que você queira andar com elas para modelar, você já aprendeu sobre a modelagem e como codificar as pessoas. Essa é uma rede básica para você explodir.

Sabe o que está acontecendo com você? Ao invés de você ter 49 pessoas-base na sua rede, que é o 7x7, você deve ter cinco para cobrir todas essas áreas. Quando as pessoas começam a aprender isso elas reconhecem “eu era um babaca, eu era um zumbi e eu não fazia nada na vida”, isso porque você tem apenas cinco pessoas em sete áreas, as mesmas cinco pessoas em todas as áreas.

Outra área poderosa é a financeira, tenha pessoas no mercado financeiro, um gerente de banco, na XP, pessoas que emprestam dinheiro, se você tiver sete pessoas nessa área você vai criar conexões e tentáculos, quando perceber vai estar conectado e envolvido em muitos negócios.

A próxima área é conhecimento, se conecte a sete pessoas que são intelectuais, que produzem resultados, que gostam de fazer coisas. Existem pessoas na área do conhecimento e você tem que se conectar rapidamente a elas.

A última área das sete é a área social. Você precisa servir de energia para essas pessoas e se conectar para conseguir fazer coisas. Para essa área você vai colocar mais sete pessoas, alguém de uma ONG, do governo, alguém que está cuidando de outras pessoas, que está dando sopa, que cuida de órfãos, outros que cuidam de viúvas e outros que cuidam de usuários de

drogas. Crie uma rede disso para você se conectar.

Se quiser criar mais áreas fique à vontade, as que fizer sentido para você, mas o 7x7 são as áreas básicas para você conseguir construir uma base. Aprenda uma coisa, tudo o que você precisa está atrás de alguém. Se você precisa de uma roupa, existe alguém que fabricou essa roupa para você. Se você precisa de um remédio, alguém inventou um remédio ou uma indústria fabricou pelas mãos de alguém, mesmo que tenha máquinas que também foram feitas por gente, mas tudo o que você precisa está atrás de uma pessoa.

Você não está mais na era das oportunidades, você está na era da atitude, são as atitudes que atraem as oportunidades. Então você vai fazer uma lista formal e depois vai ter uma tarefa, uma só, você vai escolher uma pessoa de cada uma dessas áreas para você se conectar, de preferência a pessoa mais difícil. Se não conseguir vai descer para a segunda, depois para a terceira, mas você vai fazer uma conexão com cada uma dessas pessoas, e devagar, não precisa ir acelerado. Você vai se conectando e substituindo essas pessoas da sua rede. Para ir acrescentando mais e mais pessoas.

Como você vai fazer a manutenção dessa rede? As pessoas que se conectam que não são leais ou não querem as mesmas coisas que você vão saindo naturalmente, continue sempre repondo essa lista. O ideal é que você não fique dez anos com a mesma lista dos 49, você precisa ir imigrando essas pessoas. Se você anda com as mesmas pessoas a vida toda, tem algo errado.

Uma coisa engraçada na Bíblia é que lá nunca ensinou estabilidade para ninguém, as pessoas precisam se locomover em liberdade, foi para isso que Cristo te cha-

mou.

Então o que você aprende? Se solte, deixe as águas do rio fluir. Mas tenha essa base, porque são essas pessoas que fazem você prosperar.

Essas pessoas vão saindo devagar e a manutenção vai garantindo que a sua rede cresça.

Desafio!

Faça uma lista com as sete pessoas com quem você vai se conectar e as sete áreas que citei neste capítulo.
Espiritual: 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
Pessoal: 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
Familiar: 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.

Profissional: 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
Financeiro: 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
Conhecimento: 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
Social: 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.

Capítulo 26

A lei da atração está ativada em você?

A lei da atração nada mais é do que Física Quântica, eu já recomendo que você estude sobre isso. Essa matéria é uma área da física que muitas pessoas não gostavam de jeito nenhum, mas agora estão sendo obrigadas a gostar e estudar, porque já está sendo comprovado cientificamente. **A lei da atração é o seguinte: a forma que você coloca o seu cérebro para recepcionar alguma coisa, ele vai agir mediante aquele comando.**

Existe um campo gravitacional, um campo energético em volta de você, que se você estiver na frequência certa você atrairá aquilo que a sua frequência está buscando.

Eu gosto de usar o exemplo do rádio, você usa o seu rádio AM ou FM. Você tem a sua estação de preferência, você vai ouvir a sua estação em outra rádio, em outra frequência? Não tem como. Então se você deixar na estação certa, algumas vezes na estrada quando tiver algumas baixadas, vai chiar e falhar um pouco, mas depois volta novamente, mas se não estiver na estação certa você não vai ouvir nunca.

O seu cérebro é um “frequenciômetro”, ele precisa estar sintonizado naquilo que você quer. Você está querendo ouvir a rádio da riqueza, mas está na rádio da pobreza, vai ouvir sobre pobreza. Não existe outra saída. O que você quer? Você quer realmente crescer? Quer mudar seus resultados e explodir na vida? Coloque na frequência *Networking*, continue avançando e conectando com pessoas que você deseja.

Se você ainda não fez o curso **“O pior ano da sua vida”** (um dos meus cursos on line), eu recomendo que você faça urgente. Se você fez, vai se lembrar da segunda aula **“O poder de escrever as coisas”**. **É um curso de metas, objetivos e alvos bem definidos. O que você aprende com isso? Que quando você escreve, você está sintonizando a rádio, a lei da atração faz isso.**

Você com certeza já ouviu a história de Jó, ele era um cara rico, próspero, família abençoada, e então o Diabo pediu a cabeça dele, Deus falou “toca o terror aí, pode fazer tudo, só não mata ele”. Foi interessante que, no final da história, muitas pessoas não entendem porque Jó passou por isso. **No final do livro está escrito uma frase do próprio Jó “aquilo que eu mais temia me sobreveio”, está aqui um segredo teológico da história de Jó, ele temia que aquelas coisas acontecessem e é exatamente por estar sintonizado nelas que elas aconteceram.**

Quando vier um pensamento ruim na sua cabeça, seja ridículo para cortar a frutificação dele. Tire o seu cérebro da frequência errada. Quando vier o medo de não prosperar ou de não se conectar com alguém, tire o cérebro dessa frequência e coloque “eu vou porque eu sou um fracassado mesmo e eu preciso ter essa experiência para chegar mais perto do meu sucesso, estou aprendendo com isso!”. Não tenha medo,

porque o medo é atrativo, é uma frequência que você disponibiliza no seu cérebro para atrair essas coisas.

O seu cérebro vibra 12 vezes por segundo, é uma explosão atômica por segundo, criando um campo. Se você é negativo você vai atrair negatividade e pessoas do mesmo campo gravitacional. **É interessante o quanto a Física Quântica atrai, o quanto a ela faz com que você consiga as coisas.** É óbvio que você que não estudava Física Quântica achava que a fé é uma coisa. A Fé é comprovada na Física Quântica. É você imaginar e atrair.

Com o que você vai usar a lei da atração? Se você quer se conectar com uma pessoa, você vai imaginar “eu quero a atração de tal pessoa, eu quero que ela venha até mim”.

Um dia eu precisei achar o número de um telefone no meu celular, e eu não lembrava o nome do cara, daí eu fiquei tentando lembrar o nome dele, como não consegui eu pensei “ele podia tanto falar comigo”. Sabe o que aconteceu? Tinha muitos meses, talvez mais de um ano que eu não falava com esse cara, daí ele me envia uma mensagem falando “aqui é o Dieguinho que está falando, eu estou vendo o seu Instagram...”.

Tem um cara, que hoje é meu sócio na Plataforma Internacional, o Fellipe Fernandes da Alemanha, ele atraiu na mente dele que eu iria para lá, eu tentei tirar ele de todas as maneiras, eu não aceitava isso de jeito nenhum, porque eu não queria ir para a Alemanha. Eu estou surfando aqui no Brasil, está muito bom, mas sabe o que aconteceu? Lá vou eu para a Alemanha porque o cara mentalizou. Ele cercou minha equipe, cercou todo mundo, ficava ouvindo todas as lives e tudo mais e falou assim “você vai ser meu sócio, você vai vir pra cá”, qual foi o resultado? Nós abrimos uma empresa e hoje somos sócios na Alemanha, na Plataforma

da Europa toda. Tem lógica uma coisa dessas? Eu nem quis, eu nem fiz, eu não estava nem aí pra isso, mas ele atraiu com a Física Quântica.

O que você quer? Quando você perceber que você está perto de pessoas, que é só chegar e abrir a boca para falar, você vai surtar ao pensar quantas oportunidades que você achava que não eram suas e estavam todas do seu lado. **Entenda isso: a Física Quântica vai atrair pessoas para o seu lado.**

O que a Física Quântica tem? Estude a Física Quântica para você tirar benefício disso, para você parar de ser um mendigo de atenção nos ambientes que você chegar. Mas você precisa ter valor em excesso, transbordante, aí as pessoas vão se conectar até você, porque você é uma alma livre, que tem sabedoria, domínio e paz.

Desafio!

Liste 10 coisas que você deseja atrair para você.

Liste 10 coisas que você deseja atrair para você.

Capítulo 27

Quantas pontes você já pavimentou?

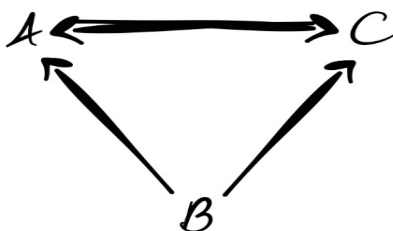
Se você já está saindo e fazendo o *Networking*, você está fazendo coisas com as quais ainda não está preparado. Tenha calma. **Não faça isso, dê tempo de maturar o negócio. Você está querendo que a árvore já cresça com os frutos, calma, leia devagar e repita, repita e repita.**

Deixe-me te contar uma história: um dia uma pessoa que se diz concorrente minha, me pesou a mão no ombro, e falou comigo quando eu comecei a minha escola de Negócios, Inteligência Emocional e de Desenvolvimento Pessoal, a escola de sabedoria que é a Plataforma Internacional. Ele falou assim para mim “eu piro pra você, eu gasto muito dinheiro para ter cliente, com o Google AdSense, plataformas AdSense e eu vejo que você não gasta dinheiro, você usa seu *Networking* para trazer seus alunos” e eu falei “é isso mesmo”, daí ele falou “pois é, seu *Networking* vai acabar, porque todo *Networking* é limitado” aí eu pensei “esse cara só pode estar me abençoando, porque não é possível que ele veio me falar isso, será que ele quer me deixar mal?”. Eu fiquei mal cinco segundos, sabe o que aconteceu? Naquela hora que ele falou isso, eu peguei a minha apostila do Método IP e escrevi “A ponte”. Produzi um ação com o que ele me falou.

Falar que o *Networking* é limitado significa “eu não estou fazendo mais nada”, mas quando ele falou isso eu pensei “vou abrir uma ponte por dia”. **Você precisa abrir uma ponte por dia, ou seja, se conectar a novas pessoas. Eu abro ponte para os outros, e quando eu abro eu ganho crédito para que essas pessoas abram pontes para mim. Se eu abro uma ponte por dia, eu deixo uma ponte pronta para pavimentar pessoas para o meu lado, esse é o segredo, e é isso que você tem que fazer.**

Eu vou te explicar através de um triângulo como funciona a ponte. Existe uma pessoa A que quer falar com C, dificilmente essas pessoas conseguem falar uma com a outra, então tem o B que é você. O A tem relacionamento com você e o C também, o que vocês vão fazer? **Não é só ligar para o A e dizer que C quer falar com ele, é criar um interesse, essa é a palavra-chave “interesse”.**

O A que é a pessoa que quer se conectar com C vai falar comigo, e eu que sou o B vou transferir para C o relacionamento que eu tenho com A, criando interesse de C por A, fazendo isso C e A vão se conectar e eu sou a ponte dessa conexão.



Você quer ser minha ponte? Eu já sou a sua ponte, aonde você quiser se conectar você pode chegar junto que nós vamos conectar. Quando você abre ponte para alguém essa pessoa vira

sua ponte automaticamente, quantas pontes você tem? Foi aí que eu percebi e mudei a minha rota em relação a *Networking*, é só construir ponte o tempo inteiro. Se todos os dias você acordar e fizer uma ponte, mesmo que seja mínima, várias pessoas vão chegar até você.

Comece a pavimentar pontes, porque você ganha créditos no mercado de construção civil e outras pessoas vão construir várias pontes para você.

Esse é o segredo, a construção de ponte. Quando eu construo uma ponte eu transfiro o meu relacionamento para a pessoa, e eu não perco nada, eu só transmito isso para ela, é um crédito que eu uso.

Se conecte a outras pessoas fazendo pontes para ela, esse é o segredo do investimento, e nós somos todos sócios em construção civil, em construir pontes.

Construa pontes e seja a ponte de outras pessoas.

Desafio!

Construa pelo menos cinco pontes novas em várias áreas da sua vida. São pessoas com as quais você abrirá novas conexões.

Capítulo 28

Quantos patrocinadores você tem?

Neste capítulo vamos falar sobre os patrocinadores. Você tem os seus?

Patrocinadores são pessoas que você tem de altíssimo nível no seu Networking, na sua rede e que promovem você.

Os patrocinadores são pessoas que gratuitamente falam bem de você, são pessoas que estão aliançadas com você em um altíssimo nível, que independentemente de você errar ou fazer as coisas certas, elas vão te promover.

Eu sou patrocinador de várias pessoas, inclusive automaticamente quando eu vejo que alguém é meu patrocinador eu já viro patrocinador dela também. Agora, existe uma questão de virtudes e valores. Os patrocinadores só vão promover você se tiver por você respeito e honra.

Um dos patrocinadores mais poderosos que eu tenho é o **Pedro Victor**, mais conhecido como DJ PV da Sony Music, no

cenário gospel é o DJ mais poderoso do mundo.

A **Karen Tzelikis**, a executiva que fez eu virar homem na Brasil Telecom, e eu cheguei a vários lugares por ter me conectado a ela, e ela sempre me patrocinou.

Lorena Vieira, uma empresária, foi minha cliente de *coaching*, ela se conectou a mim em processo de Coaching. É minha grande amiga, e me conectou a várias mulheres e várias pessoas vieram a mim por conta dela, então ela é uma pessoa que me patrocina nisso e eu também faço isso com ela.

O **Sidney Gonçalves** é um grande amigo meu que me conecta a muitos famosos, porque ele é amigo de uma galera, então ter conexão com esse cara é muito importante para mim.

O **Anderson Tikin**, é um cara que me conectou com mais famosos e também me colocou na TV, ele só fica falando dessas coisas, e eu fico pensando “gente, aonde eu vou parar com isso?”.

Divino Carvalho o meu sogro, me patrocina para uma grande rede de empresários que eu lidero hoje e com quem eu tenho amizade, ele é mais um patrocinador que eu tenho.

O **Tarcísio Rivas** é um amigo meu de Rio Verde, as primeiras turmas que eu fiz e explodi foi tudo culpa desse cara, ele me conectou na cidade de Rio Verde aonde eu fui ganhando musculatura e até hoje ele está conectado comigo e é um grande irmão.

Juliano Marçal é outro amigo. Ele me projetou nas áreas políticas, onde eu tenho programa de rádio, já escrevemos um livro juntos e crescemos em várias áreas.

O **Fellipe Fernandes** da Alemanha, que abriu a porta na

Europa, hoje é meu sócio, e já me conectou com várias pessoas.

Samuel e Fabíola Melo, uns dos principais portais que eu tive em SP.

Victor Azevedo e Dênio Lara Júnior, me conectaram a grandes líderes cristãos.

Eu poderia falar de muitas outras pessoas aqui, isso só para que você entenda que precisa ter no mínimo 12 patrocinadores, pessoas que te aprovam socialmente, e falem de você porque realmente acreditam em você.

Eu, particularmente, acho que tenho mais de 300 patrocinadores, mas os que eu vejo que estão comigo para o que der e vier, são essas pessoas que eu citei.

Mencionei esses patrocinadores não para ser injusto com os demais, mas para honrá-los, e para mostrar para você como que eu explodi em todas essas áreas, tendo parceiros e pessoas que acreditam em mim.

Entenda uma coisa: se você tiver patrocinadores, e quando digo isso, não estou falando de pessoas que investem dinheiro em você e sim energia, você explodirá na vida.

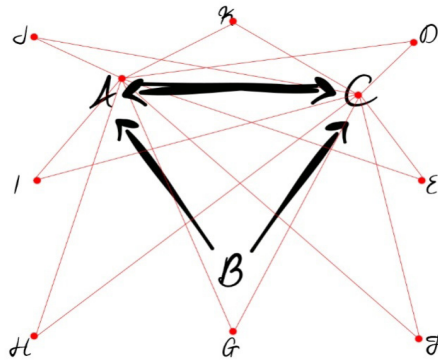
Patrocinar alguém, não envolve apenas dinheiro, porque a maioria dessas pessoas não colocaram o dinheiro deles em meus negócios, mas eles fizeram mais do que isso, eles colocaram o nome deles empenhados para sustentar uma imagem que eles sabem que é verdade sobre mim.

Então se você tem essas pessoas, você tem tudo. Você pre-

Capítulo 29

Como colocar uma pessoa em seu circuito?

O que significa fechar o circuito? O circuito é uma trilha, um desenho que você faz em uma placa com diodo, já viu? Você entende de informática, entende de hardware? As pessoas que são boas nisso, elas fazem os circuitos para conectar capacitores e transistores. Tem como você criar trilhas. Vou usar novamente o desenho do triângulo para você entender. O ponto A quer chegar no C e usa você que é o B. Você é o ponto A e quer encontrar o C e usa o B que é a ponte, eu sou sua ponte, não funcionou, pode acontecer, o que você vai fazer? Vai fechar o circuito, encontre os pontos D, E, F, G, H, I, J e K e vai tentado através de cada um desses até chegar no C.



Nós fizemos isso com a Carol Dias, ela tem 6 milhões de pessoas no Instagram, não foi só conectar para encher o saco, foi para ter amizade. Então o primeiro cara que falou de mim para ela foi um ex-namorado dela que é amigo dela até hoje, e ela falou para ele “tá bom, um dia eu vou conectar com esse cara”. Depois o Sidney Gonçalves que também é amigo dela, fechou ela de um lado, depois uma amiga dela foi na palestra, e aí várias pessoas. A pessoa que você deseja se conectar, vai fazer conexão com você. Qual foi o resultado? Hoje nós somos amigos, já gravamos vídeos juntos e vamos produzir eventos juntos, por quê? Porque se você fechar o circuito, a própria pessoa cansa e pensa “todo mundo fala desse cara, só eu que não conheço”.

O Fellipe Fernandes da Plataforma Europa é incansável! Ele conhece todo mundo que está a minha volta, ele é o cara mais poderoso em fechar circuito que eu conheço, ele faz isso o tempo inteiro, e eu só fui para a Alemanha por causa dele.

A Thati Maciel que trabalhou comigo, conhece todo mundo porque usa muito bem esse fechamento de circuito. Um dia, voltando de um velório em Curitiba ela já se conectou a uma pessoa que me conhecia há mais de 10 anos, da época em que eu fui executivo da Brasil Telecom.

Uma pessoa bacana que eu conheço lá de Brasília é a Juliana Dutra, ela trabalhava em uma indústria farmacêutica poderosa, ela conhece todo mundo, porque todo mundo que está orbitando em volta de mim ela procurou se conectar. Hoje ela está crescendo na área de consultoria de estilo.

Então existem pessoas que aprendem a usar a órbita. Preste atenção, você é um satélite e tem várias coisas em volta de você, você precisa de conectar em volta da pessoa que você quer chegar para fechar o circuito, isso é uma das coisas

mais poderosas em *Networking*. Se não funcionou com um ponto, abra outro, abra vários pontos até chegar no Z. E quando chegar no Z não acabou, aí você começa a misturar letras e números, tornando o circuito infinito.

Não pense que acabou na primeira conexão. Se você quer conversar com um bilionário, não chegue falando de negócio, porque ele não quer ouvir, você vai ter que fechar circuito, se você tentar ir direto nele ou usar uma ponte talvez você não consiga prosperar porque ele não vai dar muita atenção. **Experimente fechar os circuitos com as pessoas que vocês têm em comum.**

Existem pessoas muito profissionais nisso. Quando você fecha essas conexões, as pessoas ficam no meio delas, é impossível sair de lá. Preste bem atenção, se você for profissional em *Networking*, você está lendo esse livro para isso e está perto, você precisa agir rapidamente.

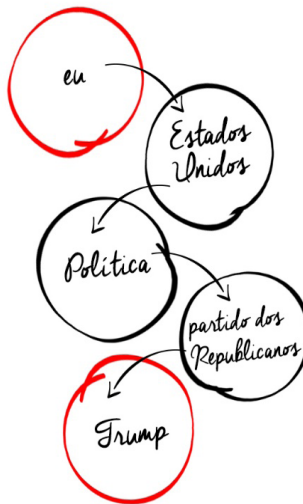
Uma garota da minha equipe se encontrou com o Daniel Goleman pessoalmente, um mentor que eu tenho que é PHD em Harvard da Inteligência Emocional, ela pediu para ele “Goleman, me dá um conselho” ele olhou para ela e falou “Aja rapidamente”. Meu conselho para você é: **não fique ensaiando, aja rapidamente.**

Eu me conectei a todas as pessoas que eu quis na vida. Tem um aluno meu do IP que está me desafiando, falou que vai pagar a minha viagem quando a gente for nos Estados Unidos para conectar ele com Warren Buffett, e você pode me perguntar: “É fácil?” e eu respondo para você “Sim, é fácil!”. O cara anda num carro manjado, um Cadillac 2010, mora na mesma casa, você acha que é difícil se conectar com um cara desse? Vai ser rápido. Então no dia que tiver uma turma minha do IP nos Estados Unidos eu

vou para essa missão.

Quem quer que seja, que você deseja se conectar, você consegue. Você está a uma distância de cinco ciclos de amizade dessa pessoa, antes da internet eram sete, e agora pela primeira vez vamos experimentar quatro por conta de Instagram e grandes redes sociais que explodiram no mundo.

O que significa esses ciclos? Por exemplo, eu quero me conectar com o Trump, o presidente dos Estados Unidos, a primeira coisa que eu tenho que fazer é me conectar a alguém que mora nos Estados Unidos, depois eu tenho que me conectar com alguém que entende de política, em seguida eu vou me conectar com alguém do partido dos Republicanos, que é o partido dele, e logo eu estou conectado a ele. Existem outras formas de chegar até ele, posso usar outros ciclos que estão em volta dele.



Se você quer se conectar a Jorge Paulo Lemann, por exemplo, você vai ter que usar investidores para chegar até ele.

Com quem você quer conectar? Não interessa, seja quem for, só não faça como um aluno meu de Rio Verde que falou assim “já que você é o bom no *Networking* eu quero falar com o DJ Alok” o DJ mais famoso do Brasil, e eu respondi “beleza, qual é o propósito?”. A primeira coisa para a conexão, é necessário saber qual o propósito, e ele falou “não, eu só quero subir lá no palco”, aí eu falei “meu filho, você acha que eu vou gastar minha energia só porque você quer tirar uma foto com o Alok no palco?”.

Eu poderia usar um ciclo que é o DJ PV e chegaria lá rapidamente, mas tinha que ter um propósito. Mas diante da falta de propósito dele, eu pedi que ele entrasse no site e enviasse uma mensagem para o Alok dizendo que ele tinha um sonho de ficar vendo ele lá do palco. **Sem propósito, sem conexão.** Aprenda isso!

É mais simples do que você imagina, você só precisa praticar para ganhar autoridade.

Desafio!

Faça uma lista das pessoas com quem você precisa se conectar e o motivo pelo qual você deseja se conectar a cada uma delas.

Capítulo 30

Você já está multiplicando?

Se você conseguiu chegar até aqui e conseguiu fazer todas as suas tarefas, você já está prosperando em *Networking*, se você não fez as tarefas, não vai dar em nada, acredite! As tarefas são importantes!

A multiplicação, o único sinal da matemática que está disponível para os sábios e prósperos. Multiplicação é o que tem dentro de você e que te fará explodir e transbordar até o ponto de afetar outras pessoas.

Deixe-me te dar uma dica: saia dessa leitura fazendo algo por você, porque os “fazedores” prosperam. Eu vou te falar de uma lei, a lei que nunca vai passar enquanto a Terra existir, é a **lei da sementeira**, você tem que plantar para colher muitas vezes mais. Você tem feito isso? **Existe um poder na sementeira e existe um poder na colheita, e só conhece a colheita quem faz sementeira.**

Vou compartilhar com você uma das histórias que eu mais gosto, a da maçã. Todas as maçãs que eu já abri na vida nunca bateu o mesmo tanto de semente (isso mostra que eu abri poucas),

quando eu falo abrir, é para pegar a semente mesmo. Das poucas que eu abri, uma vez deu onze, outra oito, outra três, outra cinco, ou seja, é válida aquela frase “ninguém sabe quantas sementes tem em uma maçã”, não sabe porque não abriu. Na maioria das vezes vai dar um valor diferente. Mas para descobrir eu preciso abrir, e mesmo que eu descubra quantas sementes tem dentro dela, eu nunca vou descobrir quantas maçãs podem vir depois de plantar essas sementes. É impossível a um cálculo humano precisar quantas maçãs virão depois de abrir uma e plantar uma semente.

A semeadura e colheita nunca tem fim. Se você investir dinheiro em lavoura você se assustará. A lavoura plantada numa terra boa, com semente boa e boa manutenção, qualquer pessoa pode ficar rica em cinco anos de plantar e replantar, e colher e replantar, é insuportável. Se você continuar crescendo e reinvestindo e expandindo a sua terra, não existirão limites para você.

Entenda uma coisa, você só vai avançar no *Networking* quando você multiplicar e transbordar isso para os outros, é o que eu estou fazendo agora, **eu me sinto leve em transmitir isso para você, porque quanto mais eu ensino, mais as pessoas vão adiante fazendo novas redes, e elas lembram de quem abriu o caminho para elas.**

Assim como o fluxo das águas, quando eu libero o rio os peixes sobem as águas. Quando tiver pessoas a sua volta, não segure nenhum tipo de informação, você não é prospero porque você estava rodeado de pessoas que não sabiam o que era *Networking*. Como agora você aprendeu, passe isso adiante e faça com que outras pessoas façam a mesma coisa. Se você fizer isso, você vai achar um oásis.

O que eu sugiro, de verdade, se esse assunto foi muito novo para você, ou se as tarefas estão em um nível difícil, eu recomendo que você retome desde o início e vá tópico por tópico relendo devagar, porque existe uma ansiedade em quem quer ler rápido demais. As pessoas querem tomar um pó mágico e já sair pulando, não faça isso. Aqui não tem mágica, só tem uma coisa que se chama tarefas.

Se você assistir 1.000 cursos online comigo você vai ter a mesma impressão “quem é esse cara, é um chato que só fala de tarefas” esse é o segredo, faça só as tarefas. Não tem milagre, eu não sou seu milagre, você também não é o meu milagre, você só precisa fazer. Lembra do tema “Ser, Fazer e Ter”?

Começe AGORA a FAZER!

Desafio!

Faça agora uma lista de pessoas com quem você começará a multiplicar o que aprendeu neste livro.

Capítulo 31

Você sabia que existe uma chave que destranca todas as portas mas não abre nenhuma?

Seja bem-vindo ao fim e segundo a Palavra **“o fim é melhor que o começo”**. O fim de todas as coisas é melhor, porque sempre no fim você bate um alvo, e está aqui mais um alvo da sua vida, ler mais um livro, e foi uma honra para mim passar esse tempo com você, eu espero que você passe mais tempo comigo repetindo e repetindo essa leitura até que isso comece a transbordar através de você.

Você sabe por que você se conecta às pessoas? Porque o Criador ama conectar as pessoas, ele fez as pessoas à imagem e semelhança dEle. Em Gênesis está escrito “façamos o homem à nossa imagem e semelhança”, o que significa, “eu vou fazer alguém tão bom quanto eu”. E nesse momento você pode me dizer: “mas só Deus é bom!” com certeza, você é cheio de falhas e Ele não, mas você é imagem e semelhança dEle.

O dia que você destravar todas as falhas humanas, todos os erros, sabe o que vai acontecer com você? Você não vai errar em mais nada, você vai chegar na perfeição, esse dia existe.

Tem que errar em tudo o que você puder, e aí você pode me perguntar: “eu tenho que errar em tudo, tipo fumar maconha para saber?”, é claro que não. O erro que me refiro é se conectar com gente que faz isso, e que tem a vida atrasada. Ao ver a vida que a pessoa leva, você não vai querer ser igual.

Quanto mais você falha, mais você cresce, mas escolha não falhar nas mesmas coisas. Estava ridícula essa sua vida de não conectar com ninguém, aprenda a se conectar com pessoas novas.

Coloque prazo para as conexões que você deseja fazer. Não pense em negócios em primeiro lugar, pense nas pessoas, você vai colher poderosamente.

Releia esse livro, não é uma brincadeira, não fique com devaneio de coisas que você ouviu, vá fazer até chegar na colheita, repita isso até gerar domínio. **Lembre-se do caminho “conhecimento, sabedoria e domínio”.**

Foi um prazer enorme estar aqui com você, te servir de forma a multiplicar o que está dentro de mim, porque um dia alguém multiplicou isso e ofertou na minha vida, como estou fazendo na sua. **Se você entender o poder da multiplicação, nunca mais você volta atrás.**

Espero ter te ajudado, se você não fez as tarefas eu não posso fazer nada por você, mas se você fez as tarefas você está bem próximo de um novo nível na sua vida.

Valorize a única coisa que Deus valoriza, sabe o que é? Relacionamento. *networking* traduzido em uma só palavra, significa relacionamento. A chave mestra para o universo chama-se relacionamento, ela destrava qualquer porta, a do inferno, a

do céu, qualquer porta do mundo que o homem pode inventar.

O relacionamento é uma chave que destranca qualquer porta, mas não abre, pois para abrir, você precisa ativar uma coisa dentro da pessoa que você se conecta, que se chama: confiança. Esse é o segredo que fará alguém abrir a porta pelo lado de dentro e deixará você entrar.

É por isso que o mestre disse “Eis que estou à porta e bato, se você abrir, entrarei e terei amizade com você”, parafraseando o versículo bíblico de Apocalipse 3:20.

Se você aprender o que eu te ensinei vai fazer com que pessoas tenham conexão de confiança com você e elas vão abrir essas portas e você terá um relacionamento real com elas.

Volte na capa do livro e veja qual é a inspiração? É um astronauta. Pessoas são astronautas e elas podem ir no mundo em que elas quiserem. Você não precisa fazer parte daquele mundo ou nascer lá, você só precisa adaptar-se para entrar. Por exemplo, o próprio Deus, vestiu roupa de astronauta, quando através de Jesus veio na terra fazer coisas humanas. Ele se reduziu a um embrião e vestiu roupa de astronauta. O que precisamos para avançar é ter trajes especiais para conectar com qualquer pessoa no mundo, sendo extraterrestre ou quem quer que seja.

Quais são esses trajes especiais? Quem vai nadar, usa roupa de banho. Quem vai cavalgar, usa calça e butina. Quem vai esqui na neve precisa de equipamento adequado e roupas para enfrentar o frio. Para cada ocasião é necessário um traje. O astronauta usa uma roupa específica pois ele está saindo completamente da órbita dele. A respiração dele vai mudar, e ele precisa portanto de um traje especial, e espacial inclusive.

A chave mestra só cabe na sua cabeça, a fechadura é a sua própria mente. A porta é apenas a sua janela mental, com este livro você acabou de adquirir uma chave para destravar coisas dentro da sua cabeça e agora é só se aproximar da pessoa que você quiser, transbordando valor e assim que ela ativar a confiança em você ela abrirá a porta por dentro.

Não se esqueça do versículo que citei de Apocalipse 3:20 “Eis que eu estou à porta e bato; se alguém ouvir a minha voz e abrir a porta, virei a ele, e cearei com ele e ele comigo”. Ele quer ser seu amigo e te levar a construir novas pontes com quem também é amigo Dele.

Lembre-se até o último dia do seu respirar, de amar a única coisa que Deus ama, que são as pessoas e não as coisas, é por isso que você vai se conectar a pessoas de valor e que te levarão a transbordar o que você já tem dentro de você.

Estamos Juntos, um beijo do Titi.

Desafio!

Olha para capa deste livro e descubra se sua chave mestra acionou o seu cérebro. Se sim, ou não, RELEIA todo o livro, focado principalmente em realizar todas as tarefas.

A primeira coisa que você aprenderá neste livro é que cada pessoa é única e conseqüentemente tem o seu próprio território mental, que chamamos de "mapa mental".

O mapa não é somente o território em si, mas a forma com que nos comunicamos com os outros através dos nossos cinco sentidos, crenças e visualizações. Ao utilizarmos os nossos cinco sentidos, criamos o nosso próprio mundo.

Cada ser possui um universo particular composto de suas próprias emoções, autoconhecimento, confiança, otimismo ou pessimismo.

Este livro te levará a um novo patamar de relacionamento com os outros. Você poderá descobrir os segredos de como conquistar a confiança e se conectar a qualquer pessoa que você queira.

Por isso a partir desta leitura, você deixará de ser apenas mais um, neste universo e passará a descobrir em si mesmo e nos outros um poder que você ainda não conhece, mas que está dentro de você.

Existe um grande segredo em ter a chave mestra, pois ela é a chave que destranca a todas as portas, e você ao adquirir este livro terá esta chave em suas mãos.