RUMO AO LUGAR DESEJADO

TIAGO BRUNET

TIAGO BRUNET

Rumo ao Lugar Desejado

Copyright © 2014 por Tiago Brunet
revisão
Daniel Brunet
projeto gráfico
Thiago Felipe Nascimento Todos os direitos reservados, no Brasil, por

MOMENTUM EDITORA
contato@momentumeditora.com.br Tel.: (21) 2437-1907
CNPJ: 09.079.969/0001-74
http://www.momentumeditora.com.br/

Sumário

Agradecimentos

6
Indicações de capa

8
Prefácio

13
Introdução

15
Capítulo 1
O poder do conhecimento

21
Capítulo 2
Coaching multifocal

35
Capítulo 3

Inteligência financeira

51
Capítulo 4
Empreendedorismo no século 21

67
Capítulo 5
Marketing pessoal

87
Capítulo 6
O dom de servir

95
Capítulo 7
Cinco conselhos da nobreza

103
Capítulo 8
A estrada rumo ao lugar desejado

115 Referências bibliográficas

125

Eu vejo o desenvolvimento pessoal como um dos primeiros passos para o desenvolvimento de uma cidade

.....

tiago brunet

Agradecimentos

Tenho que honrar muitas pessoas nesta página. Começo pelo

meu melhor amigo e incentivador: meu pai, Dario. Paizinho, tantos anos se passaram e você ainda é o meu herói. Aprendi muito

contigo e sigo aprendendo. Você foi meu primeiro coach e meu

grande mentor.

Minha mãe, Fani, que é incansável em seus cuidados comigo.

Meu irmão Marcos. Marquinhos, Deus te colocou como um

presente em nossa casa.
Meu irmão Daniel. Dani, sem sua inteligência e conselhos muita

coisa nessa minha aventura como escritor não avançaria. Te amo!
A minha sogra Ivelise, uma amiga fiel.
Agradeço aos meus líderes espirituais, Jonas e Nayra Silva.

Obrigado por nunca desistirem de mim e me ensinarem que a fé é

o nosso vínculo com a eternidade.
Sou muito grato ao Dr. Augusto Cury , um amigo e conselheiro.

Augusto, obrigado por nos dar uma mente livre através de suas

obras, em especial o programa FreeMind.
Dr. Benny Rodriguez, gracias! (vamos de cafeína!)
Ao Lucas e toda equipe da Amar Turismo, que sempre apoia

minhas empreitadas extra-empresa. Vocês fazem parte de tudo!
Agradeço aos mentores que fizeram diferença em minha caminhada. Obrigado a Gustavo Lara (te amo

mucho, papa!), Joaquim José da Silva (não teria como pagar as horas de conselhos e

consultoria que você investiu em mim), Dr. Anthony Portigliatti

(obrigado por acreditar) e Roberto Navarro, grande incentivador.
Obrigado ao Thiago Felipe, amigo de infância que me acompanha há anos nessa caminhada. Thiago você é um designer gráfico

admirável. Seu trabalho me inspira! Thanks!
Agradeço com lágrimas nos olhos à minha esposa, Jeanine Brunet. Amor, você deu sentido ao roteiro da minha vida, colocou

água em meu deserto e hoje desfruto de um paraíso. Você é o

equilibro da nossa família. Muitos têm uma casa, mas você me

deu um lar. Eu te amarei enquanto tiver forças para respirar.

Julia e José, meus filhos, que me fazem entender a cada dia

como o amor pode transformar o mundo!

Indicações de Capa

“Tiago Brunet com sua sensibilidade, exercício profissional e larga experiência em lidar com grupos de viajantes ao redor deste planeta, nos convida através de seu estimulante livro a explorar as incríveis habilidades humanas e o delicado mundo das relações sociais.

Ele è um especialista em viagem para outros continentes e agora ousa explorar o mais complexo dos continentes, a mente humana. Um continente em que todos nós somos eternos aprendizes...”
Augusto Cury
Psiquiatra e escritor com 20 milhões de livros vendidos no Brasil

“O desenvolvimento do autoconhecimento e da autorresponsabilidade nos mostra claramente onde estamos situados e, através do coaching, ele nos serve de bússola para caminhar “Rumo ao lugar desejado”.

O jovem, experiente autor e master coach Tiago Brunet, com graça e sabedoria, consegue fazer de cada página deste dinâmico livro uma ferramenta para atingir resultados e materializar os sonhos de cada leitor. Permita-se ser desafiado por seu conteúdo e chegar ao SEU LUGAR DESEJADO”

Anthony Portigliatti Ph.D

Reitor e presidente da Florida Christian University – Orlando FL - USA

“Tiago Brunet consegue em seu texto reunir suas características mais peculiares. Sua juventude - e, com ela, a garra e determinação - e a experiência de quem, apesar de jovem, soube conquistar, trazendo sabedoria em vivência. Ou seja: através desta leitura, podemos, com exemplos práticos, compreender que o caminho do sucesso está na garra e determinação, somado à sabedoria em construção, e o autoconhecimento. Sempre utilizando a Bíblia como a fonte do verdadeiro conhecimento. Sendo assim, como Tiago mesmo afirma: “Quando você adquire conhecimento, tudo coopera a seu favor.”

Fábio Sousa

Deputado estadual por Goiás, escritor e jornalista

“Bill Gates, Sheldon Adelson, Lui Che Woo, Warren Buffet, Mark Zueckerberg, Jeff Bezos, Ingvar Kamprad, Masayoshi Son, Larry Page e Sergey Brin conseguem um lucro financeiro acima de 10 bilhões de dólares, em média, por ano. Contudo, jamais foram os melhores alunos em todas as matérias em suas turmas de escola. Por quê? Por várias razões, mas principalmente porque aplicaram tudo o que aprenderam na arte de ser feliz, na conquista de seus ideais. Você está diante de um livro, mas pode chamar de obra de arte ou de caminho das pedras. Permita que as palavras de Tiago Brunet façam parte do seu sangue – a partir da primeira página – e você será mais do que uma pessoa rica, será uma pessoa exitosa e feliz.”

Oswaldo Paião

Presidente da Sociedade bíblica Ibero americana e publisher da Abba Press - São Paulo

“A juventude brasileira tem almejado ser protagonista de um processo de transformação social e política em nosso país. Tiago Brunet conseguiu apontar direções e fundamentos que permitem a esta geração avançar com o máximo do seu potencial e clareza em seus objetivos. Este livro chegou na hora

certa!“ **Caio Cunha**
Vereador de Mogi das Cruzes – SP

“Eu tenho o prazer de conhecer o Tiago há alguns anos. Eu conheço sua história, sua origem, mas principalmente o seu desenvolvimento dinâmico e firme como líder, estudante excepcional, marido, cristão e empresário. Sem dúvida, Tiago nasceu para este tempo e acredito que, além de um líder desta geração, ele é um construtor de pontes que levará muitas pessoas de seu estado atual para o lugar desejado.”

Prof. Benny Rodriguez, Psy.D
Master Coach e Coordenador Academico da Florida Christian University - Presidente VIDA 360 Internacional

“Ter esta obra em mãos é receber o mentoreamento necessário para que você possa mapear sua própria vida, e assim ter a chance de alcançar o lugar tão desejado por você.”

Eduardo Reis
Diretor do Instituto Rhiza – Joinville-SC

“Conheci o Tiago Brunet após andar com ele durante 14 dias pelos caminhos do Oriente Médio,

principalmente pela fantástica Jerusalém. Surpreendi-me com sua visão e pela capacidade que ele tem de fazer a leitura do mundo presente e propor um mundo melhor através das suas ações, dos seus atos, de sua vida e, sobretudo, de seus ensinamentos propostos em sua obra Rumo ao Lugar Desejado. Ensinamentos estes que focam a informação, o conhecimento, a sabedoria, bem como a gestão da mente para a construção de uma vida melhor e mais feliz."

Wilson de Matos Silva
Reitor da Unicesumar, instituição com 58 mil alunos em Maringá-PR

"Fascinante e instigador. Um livro que deve ser lido por todos aqueles que estão determinados a realizar os seus sonhos. " **Nerivaldo Lira Alves**
Filantropo, escritor e advogado sênior do Lira Alves advogados.

Prefácio

Tiago é uma pessoa iluminada. Em nossa vida, há pessoas que, quando as conhecemos, fazem a diferença. Seu significado passa a dar um verdadeiro valor à nossa vida. E, em um mundo com tanta dificuldade, pessoas que fazem a diferença passam também, a ser referência na vida da gente.

Essa obra pode transformar sua vida, trabalhando as múltiplas inteligências. Muitas pessoas têm extrema dificuldade em atingir seus objetivos, simplesmente por não terem um alvo, bem claro e específico. Estão abertas a qualquer oferta que aparece, sem princípio e lógica e, principalmente, sem saber o porquê.

Por outro lado, as pessoas que conquistam seus objetivos seja na forma profissional, pessoal ou financeira, são pessoas que têm um propósito bem definido.

Traçar um projeto e ter um algo maior sempre por trás de seu objetivo principal é o que conhecemos como o nosso valor central por trás da meta. É o entender porque faço o que faço. Essa é uma das principais características das pessoas de sucesso.

Ter uma vida de significado em diferentes áreas, a importância da família, da fé, da evolução constante e das finanças em nossa vida.

Hoje vivemos em um mundo de mudança extrema, somos obrigados a nos reinventar a cada instante, a mantermos nossos valores e nossa essência ligados diretamente a nossos objetivos e, assim, caminharmos rumo a nosso lugar desejado com muita prosperidade.

Grande sucesso a todos !

Roberto Navarro
CEO do Instituto do Coaching Financeiro e Matrix Invest

Introdução

Minha história de superação neste traçado no tempo que é a

vida me fez descobrir, praticar e escrever os tópicos desta obra.
Eu te pergunto, seja você uma empresa, instituição ou um indivíduo: como partir rumo ao lugar desejado, para a posição que

tanto sonhamos se, na verdade, não sabemos quem somos e nem

o que queremos? É prioridade descobrirmos nosso potencial, clarearmos nossos objetivos, desbravarmos o futuro que almejamos.
Na vida profissional, sentimental, familiar ou financeira é necessário estabelecer metas e prazo para ver os frutos das sementes

que plantamos. Porém, não é comum ter algo ou

alguém que nos

guie até o êxito. As pessoas andam sem rumo, sem direção. Dificilmente alguém que conheça o caminho e o destino final está

disponível para ajudar. É raro encontrar um cocheiro para essa

carruagem!
Como nação, temos uma dificuldade ainda maior, já que a mentalidade latino-americana é de esperar pelo levante de um super
-herói da política ou de alguma religião para guiar o povo. A esperança nunca está onde deveria estar.
O Brasil deveria despertar rapidamente para a educação multifocal (financeira, emocional, familiar e política), pois o tesouro de

nosso país não está em suas terras e sim nas pessoas que aqui vivem e consolidam a nação dia após dia. Você é o tesouro. O maior

investimento de um país deveria ser em pessoas, depois em coisas.

Bom, comecei a empreender muito jovem. Aos 24 anos, recém
-casado e desempregado, eu tentava abrir meu próprio negócio.

Eu não tinha ideia de quem eu era e nem para onde estava indo.

Tudo é mais difícil que o normal dessa forma. Como começar sem dinheiro no bolso? Como proceder sem

nenhum preparo em administração de empresas? Como empreender sem nenhuma estratégia inteligente? Como fazer algo ser

bem sucedido, seja o que for na vida, sem preparo, auxílio, sem

um conselheiro?
Tudo o que eu tinha era paixão.
Como alguém se arrisca a empreender sem recurso, sem uma

equipe preparada, sem consultoria?

Bem amigos, eu era o retrato do Brasil.
Em nosso país, 54% dos empreendedores, empresários e líderes

de todos os segmentos começaram assim ou ainda estão nessa situação.
O objetivo deste livro é guiá-lo, através de experiências, perguntas e exercícios, a um lugar além das dificuldades e pressões. Para

onde você precisa estar para desfrutar do êxito e da abundância.
Seja nos negócios, na família, na vida pública ou no que você

estiver empreendendo hoje, apegue-se aos conselhos e práticas

desta obra e esteja pronto para diminuir sua margem de erros e

prosperar.
As nuances de nossa vida são totalmente interligadas. Por isso,

sucesso no profissional não nos satisfaz, se a saúde não vai bem.

Êxito na família não nos completa, se as finanças estão cambaleando. Tudo está conectado!
Somos corpo, mente e inteligência existencial (espírito) e somente com o equilíbrio dos três teremos paz e segurança. Essa é a

palavra que os judeus traduzem como shalom.
Empreender é um desafio e, na verdade, só precisamos desta

"prova de fogo" para mostrar quem realmente somos.
Nas próximas páginas, irei compartilhar sobre princípios imutáveis que transformaram homens simples em reis de nações, empregados assalariados em CEO's de multinacionais. Vamos falar

sobre os tipos de educação que nosso país nunca desenvolveu,

como a emocional e a financeira.
Não deixaremos de lado dicas vitais sobre coaching,

mentoring e FreeMind, que irão orientá-lo e elevá-lo a um novo nível de entendimento.
Compartilharemos construtivas experiências pessoais e focaremos em seu desenvolvimento pessoal e profissional.
Anos depois de abrir nossa primeira empresa, a Amar Turismo,

e de ter viajado dezenas de países a trabalho e a estudo, comecei a

me dedicar ao coaching, a palestras de liderança e à Escola de Empreendedorismo Multifocal. O resultado disso foi me associar à

Get Up Consultoria, uma empresa focada em Business, Marketing

e Coaching e treinar centenas de pessoas em quatro continentes.
Com o acúmulo dessas experiências e com a formação acadêmica avançando, decidi colocar no papel minha contribuição para

a sociedade.

Espero ajudar a você jovem empreendedor, micro-empresário,

líder religioso, profissional liberal e pai de família a ter auto-responsabilidade, consciência crítica e principalmente ser gestor do

seu próprio destino.
Minha intenção com este livro é colocá-lo na estrada rumo ao

lugar desejado. Sendo pretensioso, porém humilde, gostaria de ser

o cocheiro da carruagem que o levará até o lugar que você tem

sonhado.
Querido leitor, sua família e amigos precisam de você. Nosso

país precisa de você.
Não se espante com as dificuldades, pois onde há um espantalho, há um campo precioso.

TIAGO BRUNET

.....

“O seu futuro não está escrito nas estrelas e sim nas suas decisões diárias”

Capítulo 1

O poder do conhecimento

Era novembro de 2005, e eu estava meio desorientado, andando pelo Centro do Rio de Janeiro em busca de uma oportunidade para mostrar a algum banco um projeto que eu estava desenvolvendo na área do turismo. A ideia era apresentar um programa revolucionário de financiamento de pacotes turísticos que seria

vendido dentro da própria agência bancária com juros diferenciados para cada tipo de servidor. Naquele tempo era inovador.

Eu estava exausto. Há meses vinha trabalhando nos detalhes do projeto. Mesmo sendo persistente e sempre criando estratégias

para mostrá-lo a alguém que pudesse executá-lo, nada acontecia.

Eu estava desesperançado.

Tinha dias que eu ficava o dia todo plantado em frente à agência do banco tentando avistar um diretor qualquer e simular um encontro casual na esperança de mostrar o esboço do programa

para ele. Eu fazia isso com mais dois amigos que acreditavam neste sonho e, com eles, eu revezava a hora do almoço. Enquanto um comia, o outro vigiava a saída do prédio do banco. E cachorro-quente era o único cardápio financeiramente possível naquela época.

Certa vez, praticamente desistindo, não acordei cedo, como de costume, e deixei no armário o terno "de sair e correr atrás". Naquele dia, fui para o sofá e lá fiquei entregue ao desânimo.

Porém, uma ligação inesperada me animou. Era meu pai me

pedindo para levar um documento que ele havia esquecido em

casa para uma reunião que teria com diretores de um banco no

centro da cidade.

Era minha oportunidade! Levar o documento para meu pai e ainda tentar mostrar minhas ideias para alguém do meio.
Coloquei meu terno, ajeitei o cabelo, peguei a pasta com o computador, as folhas do projeto e fui caminhando até a estação do metrô. Eu já era casado nesta época, estava iniciando a empresa

e não tinha nenhum recurso disponível, nada no bolso. Minha

única opção era pedir emprestado para minha mãe, que morava

no mesmo bairro, o dinheiro da passagem. Foram tempos difíceis.
Ao chegar ao Centro do Rio e entrar no banco, fui abordado

por um dos diretores. Ele me perguntou se era

verdade que eu

tinha uma agência de turismo e possuía um projeto para mostrar

à diretoria. Graças a Deus meu pai já havia adiantado um pouco do assunto com eles, mesmo estando lá por outro motivo. Eu respondi que sim, mostrando todos os dentes da boca de tão feliz

que estava.
Este diretor prometeu que marcaria uma reunião com o próprio banqueiro dias depois. Porém fez uma advertência que me fez pensar muito e tenho certeza que jamais esquecerei as palavras

que me disse: “Garoto, tenha certeza que você tem toda informação que precisa sobre este projeto e que você realmente possui o conhecimento necessário sobre o assunto abordado. Uma pergunta sem resposta e é provável que nunca mais tenhas uma chance como essa.”
A partir deste dia entendi que uma oportunidade não vale de

nada se você não tem conhecimento para aproveitá-la.
Quanto vale uma informação? Quanto custa saber as coisas?
O conhecimento é poderoso. Uma vez adquirido, ninguém

mais rouba de você.
O dono de uma famosa rede de mercados aqui no Brasil, tem

somente o primeiro grau concluído. Na adolescência, dedicou

tempo a aprender como controlar um estoque, pois trabalhando

como entregador observava com atenção como era a dinâmica do

negócio.
Mais tarde como atendente de fornecedores e compradores, absorveu informações de como obter preço de custo e revender a preço de prateleira. Foi promovido a gerente, devido a sua insistência em

não desistir. Nesta função, adquiriu o conhecimento específico de todo este ramo e nunca mais parou de produzir. Com um salário melhor, não comprou um carro, preferiu se inscrever

em cursos e palestras que complementaram seu nível de instrução, que era baixo na época.
Enfim: não ter chegado nem sequer ao segundo grau não o limitou. Antes dos 30 anos de idade, ele abriu sua primeira mercearia. Hoje, aos 52, tem uma rede de supermercados.
Ter entendimento é tão libertador que é provável que os bancos

não queiram que você tenha inteligência financeira, que os políticos profissionais não permitam que você tenha acesso à educação, e a mídia se incomode com os que possuem equilíbrio emocional.

Sabe por quê?
O sistema entraria em colapso.
Se saíssemos da condição de manipulados para pensadores,

bancos poderiam falir, TVs e alguns de seus

programas perderiam

audiência e maus políticos jamais iriam se reeleger.
Pensar liberta!
Estender a educação multifocal a todos pode trazer uma nova

expectativa ao país, dar um novo destino à nação.
É sempre muito bom trocar conhecimento, doses de informações com as pessoas. Procuro passar aos que conheço informações que aprendi durante a vida, pois sei que são dados que podem levá-los a novos sonhos, a uma nova perspectiva. Todos têm algo para ensinar e aprender. É uma troca.
Se homens como Warren Buffet, Bill Gates e o nosso compatriota Eike Batista, perdessem tudo o que tem hoje, em quanto tempo eles ficariam ricos novamente?
Em alguns meses ou em pouquíssimos anos.
Sabe por quê?
Por que eles conhecem o caminho para chegar lá novamente.

Eles buscarão as informações no mapa do êxito.
Esta trilha uma

vez explorada, não sai mais de sua mente.
A diferença entre o rico e o pobre não está no bolso e sim na

mentalidade. Falo em minhas palestras que se tirarmos todos os

bens de um rico e o abandonarmos com a roupa do corpo em um

lugar ermo, em pouco tempo ele se reconstruirá e voltará a ganhar

dinheiro, pois como já disse, a sabedoria que os guiou uma vez ao

sucesso voltará a atuar novamente em favor deles. Não tem a ver

com o fato de já terem sido ricos e serem amigos de outros ricos.

Não. É que eles têm o conhecimento que adquiriram na vida inteira.

“Você

é

responsável

por

todo

conhecimento que adquire, bem

como o modo que o utiliza”

Mas se dermos R$ 1 milhão a uma pessoa com mentalidade pobre, em pouco tempo, ela gastará tudo que ganhou. Tentará, por exemplo, realizar, em poucos dias, tudo aquilo que a vida o privou. Sem estratégia alguma comprará muito, mas investirá nada e voltará a ser pobre.

O conhecimento é algo tão poderoso que fez de Nelson Mandela um homem livre, ainda que atrás das grades.

Existe algo que nos diferencia de homens como o americano

Steve Jobs, ex-CEO da Apple, por exemplo. Se eu tivesse a informação de como produzir o iPhone há 15 anos, Steve não teria chance! Mas... ganha quem tem a informação primeiro.
O entender te diferencia dos outros. Ninguém manipula um

homem sábio. Ninguém “joga” com um conhecedor de causa.
Gostaria que você pensasse e listasse agora, (ainda que mentalmente) decisões precipitadas que tomou, negócios errados que fez ou portas que você fechou, por falta de conhecimento:

_____

_____

_____

Agora relate oportunidades perdidas por que você não tinha uma informação:

_____

_____

_____

Quantos jovens deixaram de seguir a carreira que mudaria a história de suas vidas por que não tinham a informação do que se

tratava a mesma.

Em minha caminhada como educador encontrei muitos pais

afirmando que educariam melhor seus filhos se soubessem como

fazer. Muitos maridos garantindo que jamais deixariam seus casamentos terminarem se tivessem informações de como agir e reagir.

Muitos profissionais declarando que jamais teriam feito a faculdade que fizeram ou estariam no ramo em que estavam se tivessem sido “mentoriados”*

primeiro.

*Mentoriar vem do termo inglês mentoring que, dentre outros

significados, quer dizer aconselhar, guiar, direcionar, liderar.
Caro leitor, conhecer faz toda a diferença.

Já viu um amador tentando vender um imóvel?

A única certeza que você tem é que, por mais que a residência seja maravilhosa, com aquele corretor você não vai comprar. Mas

quando você visita uma casa, ainda que simples, com alguém que

conhece de construção, decoração e, é claro, de vendas, o negócio

é certo.

Vivemos na década mais informada da História e, ainda assim, não temos a informação que

precisamos.
Contraditório!
O que acontece hoje em dia é uma overdose de conteúdo. Seja

via televisão, rádio ou principalmente internet, somos expostos

diariamente a milhares de dados e notícias que nos oprimem em

um nível estressante, mas a informação que realmente precisamos, nunca chega. Informação não é conhecimento. Informação correta executada no tempo correto é conhecimento.
Estudar em uma boa escola, fazer faculdade, tudo isso é importante. É o fundamento para um futuro promissor. Mas, ainda assim, o conhecimento não está limitado a quatro paredes. Acredito que podemos aprender muito mais por meio do método empírico

(conhecimento através de experiências) do que sentado em uma

sala de aula. Por mais que o processo acadêmico, em minha opinião, seja de forte relevância.
Quem para de aprender já começou a morrer.
Devemos aprender sempre, independentemente do patamar em que estamos.

Fontes de conhecimento e informação
Seja lá qual for sua crença ou religião, pense comigo: qual o

livro mais respeitado, lido e antigo do mundo?

A Bíblia.
Estive por cerca de 40 vezes em Israel, a maioria por força do

trabalho, mas algumas destas viagens fiz para estudar. Em Qunran, no Deserto da Judéia, próximo ao Mar Morto, beduínos desavisados entraram há mais de 60 anos, em cavernas da região procurando suas ovelhas perdidas. Porém, encontraram artefatos

históricos que dariam respostas a grandes questionamentos da

humanidade.

Os pergaminhos do Mar Morto, como ficaram conhecidos,

confirmaram, através de rolos fragmentados, dados escritos há

mais de dois mil anos pelos essênios (facção judaica da época do

II templo), que a Bíblia que lemos hoje é a mesma da antiguidade.

Podemos ter em mãos um livro milenar, de sabedoria incomparável, que transmite conhecimento e informação estratégica para o nosso dia a dia. Experimente ler o livro de Provérbios todas as

manhãs antes de sair para o trabalho e analise os resultados em

seu dia a dia.

É muito poderoso!
Em 2012, trouxemos ao Brasil o curador dos pergaminhos do

Mar Morto. Foi uma palestra espetacular, recheada de conhecimento. Amo ver as pessoas aprendendo. Sou apaixonado pelos frutos que o entendimento produz. O Dr.

Adolfo Roitman, um israelense que também é diretor do santuário do livro no Museu de Israel em Jerusalém, ensinou a uma plateia de 700 alunos a importância histórica e arqueológica dos pergaminhos encontrados. Muita gente saiu dali valorizando muito mais o que é conhecido mundialmente como a Palavra de Deus.
Seja na sua vida pessoal, familiar, sentimental, financeira, empresarial, emocional ou espiritual, as Escrituras tem respostas precisas. Por isso, deixo o primeiro conselho para uma fonte pura de conhecimento. Estude a própria sabedoria. Não apenas leia, mas

medite na Bíblia. Ela não é uma religião, ela não pertence a uma

crença. Ela está disponível para todos aqueles que querem ter um

manual prático de vida e sabedoria.

Agora, vamos aos profissionais especializados.

Ser amigo do melhor neurocirurgião da cidade não ajuda muito se você está com dor de dente. Para cada problema ou situação,

procure o especialista.

Se seu problema é financeiro, busque um consultor em finanças. Seu gerente do banco não é indicado para lhe auxiliar neste assunto, pois ele precisará "vender" os seus próprios produtos, por

mais que os juros dos mesmos destruam sua esperança de se levantar um dia.

Se você está com sentimentos e emoções desordenadas, procure um psicólogo. Se você não sabe quem é e nem para onde está indo,

não tem metas nem foco profissional e pessoal, procure um coach.

Seja como for, busque informação e conhecimento em quem é preparado para isso.
Em 2008, sofri de ataques de pânico. O acúmulo de responsabilidades, trabalho e a Síndrome do Pensamento Acelerado (SPA) me levaram a um nível incomum de ansiedade e stress, e isso que

desencadeou um tormento diário em minha vida. Eu podia negar

o que estava acontecendo, eu poderia me envergonhar da doença,

mas busquei um profissional e fui aberto a mudanças. Tive que me

criticar, duvidar de meus pensamentos, analisar meus comportamentos. O orgulho não serve pra nada se o seu objetivo é ser feliz!
Da mesma forma, quando comecei a me analisar, percebi sérios

deslizes emocionais. Antes eu era o dono da verdade. Hoje em dia,

abro mão da razão em prol da reconciliação.
Nos dias atuais, minha vida se resume em contemplar o que é

belo, desfrutar da família e servir às pessoas. Ainda que continue

trabalhando muito, com a agenda sempre lotada, aprendi a priorizar e organizar o que é importante e não só o urgente. Dei-me uma chance de ser o autor de minha própria história.
Outra forma muito interessante de adquirir conhecimento é

participar de palestras e cursos de especialização. Seja on-line ou

presencial, este tipo de atividade mantém sua mente em um constante aprendizado.
Há alguns anos faço parte de um grupo que trabalha para conscientizar a juventude da importância de valorizar a educação multifocal. Através da Escola

de Empreendedorismo Multifocal,

projeto sócio-educativo que iniciamos em parceria com a Get Up

consultoria, temos treinado centenas de estudantes, pais de família, empresários e líderes de todos os segmentos para empreenderem a vida.
Focando em universidades, clubes militares, igrejas e etc, mas

principalmente nas comunidades carentes da cidade, obtivemos

resultados animadores quanto à transformação gerada nos alunos

participantes.
Em uma palestra na comunidade Vila Catiri, que fica em Bangu, na Zona Oeste do Rio de Janeiro, pedi, no final do evento, que três participantes, de forma voluntária, apontassem dentre as oito

matérias ministradas no curso qual tinha causado maior impacto

neles. Para quem não conhece, Catiri, como também é chamado o

sub-bairro, é uma região muito pobre e fica perto de um lixão. Boa

parte das pessoas que estavam nesta palestra vivia do lixo ou tinha

algum parente que trabalhava diariamente buscando o sustento

nas montanhas de dejetos.
Uma senhora de pouco mais de 60 anos, a Dona Vânia (nome

fictício) foi a primeira a querer falar. Ela tinha uma história forte,

mas também triste. Sem delongas e um tanto emocionada, contou

sua trajetória. E respondendo a minha pergunta, disse que a matéria que mais a tocou foi a "excelência emocional".

Dona Vânia relatou que quando pequena morava no interior do estado do Espírito Santo e trabalhava duro na roça com a família. Contudo, ela sempre dizia ao pai: “Um dia vou crescer e ser advogada.” Porém, a mãe dela sempre a contrariava, questionando: “Como

pode filha, uma menina da roça ser alguém importante um dia?”
Dona Vânia contou que aos 15 anos pediu permissão aos pais

para ir trabalhar em uma casa de família no Rio de Janeiro. Chegando à Cidade Maravilhosa, ela encontrou muito trabalho, exploração e abusos, mas, aos 25 anos, conseguiu tempo e dinheiro suficientes para prestar o vestibular e bancar os estudos.
Esta guerreira persistente entrou na faculdade de Direito e se

formou aos 30 anos de idade. Logo após a conclusão do bacharel

conseguiu aprovação na OAB, algo que muitos graduados em Direito não conseguem tão

rapidamente.
Com a carteira da OAB em mãos, ela prestou e passou em um

concurso para trabalhar no governo do estado. Formada e bem

contratada, sentiu que os anos de luta e dificuldades deram mais

gosto à vitória.
Porém, com o passar do tempo, Dona Vânia começou a ter

constantes atritos com seus chefes, discussões exageradas com

seus colegas de trabalho. Começou a assumir responsabilidades

que não eram suas, gerando severas intrigas por onde passava.

Com todo esse desgaste caiu em profunda depressão. Anos depois, considerada incapaz, foi

aposentada pelo estado.
O depoimento dela foi um dos pontos altos daquele encontro. E

depois de abrir o coração ali, diante de um estranho e ao lado de

uns cem vizinhos, ela me olhou fixamente e disse: “Se eu tivesse

assistido a uma palestras dessas anos atrás eu não teria me autossabotado, destruído meu sonho e todos os esforços que fiz para vencer na vida. Hoje estou aqui, morando dentro dessa comunidade carente, mas eu merecia um futuro diferente”.
Amigos leitores, a falta de excelência emocional jogou por terra

todas as conquistas anteriores de dona Vânia. A educação multifocal, teoria que defendo e desenvolvo como missão de vida, engloba várias matérias, dentre elas a inteligência emocional. A

falta de conhecimento nesta área tem destruído famílias inteiras,

separado casais, acabado com sociedades, amizades e todo tipo

de relacionamento. Quem dera dona Vânia tivesse recorrido a um

profissional da área!
Minha luta é para que um dia a população e os governantes entendam que se inserirmos esse assunto nas escolas de Ensino Fundamental formaremos um povo livre emocionalmente. Aí sim, o povo poderá desfrutar e cuidar de sua cidade e será bem-sucedido

em tudo que empreender.
Sem conhecimento você não vai a lugar nenhum. Muito menos

ao lugar desejado!
Reflita sobre sua vida agora. Esqueça suas limitações e descubra

o que você pode produzir com o que tem em mãos. Faça uma lista

do que você pode fazer a partir de hoje para inserir o poder do

conhecimento em você. Seja ele emocional, financeiro, familiar,

político, espiritual ou acadêmico.
Escreva em um papel grande e cole no seu armário os cursos

que você gostaria de ingressar, uma especialização que você anda

sonhando em fazer, uma palestra que você acha importante participar.
Entrar na estrada rumo ao sucesso depende de você. Os fatores

interiores sempre serão mais fortes do que os exteriores.
Lembra-se da história que iniciou este capítulo? Durante a tal

reunião com os diretores do banco e com o banqueiro, foi-me feita uma pergunta que eu não

soube responder. Era essa: “Se o seu programa é tão bom, por que nenhum outro banco lançou algo

parecido ainda?”
Eu não tinha a resposta e fui dispensado da reunião. Não queira

imaginar minha tristeza.
Mas aquele projeto parecia estar numa roda gigante e na noite

daquele mesmo dia, ele voltou a ter mais uma chance. No intervalo da novela das oito, um grande banco brasileiro, colocou na TV

um lindo comercial lançando, em rede nacional, algo bem parecido com o projeto que eu apresentava. Meu telefone não parou de tocar por 15 ou 20 minutos. Todos

que sabiam do meu trabalho ligavam desesperadamente. Inclusive

o diretor-geral do banco que tentamos negociar.
No dia seguinte, por volta das 11 horas da manhã,

eu estava

fechando com aquele mesmo banco, que na manhã anterior rejeitara minha ideia, o contrato que daria início a minha vida empresarial.
Quando você adquire conhecimento, tudo coopera a seu favor.

.....

O coaching é o processo de equipar as pessoas com as ferramentas e o

conhecimento de que precisam para se

desenvolver e se tornar mais

efetivas e eficazes

Capítulo 2

Coaching multifocal

Com a vida empresarial caminhando e me proporcionando

profundas experiências de amadurecimento, decidi buscar desenvolvimento pessoal. Assim, provavelmente, eu teria chance de chegar mais longe do que as pessoas sem essa preocupação. Quem

sabe até ajudar a outros a navegarem nesse oceano imprevisível

que é a vida!

Foi aí que descobri o coaching!
Anthony Portigliatti, Ph.D e reitor da Florida Christian University, onde concluí meu mestrado, foi quem me apresentou a este mundo. Lembro como se fosse hoje de suas palavras há alguns

anos: “Tiago, o coaching tem ferramentas poderosas que podem

confrontar a sua realidade atual".
Dr. Benny Rodriguez, doutor em psicologia e mestre em coaching, foi meu orientador neste processo e também dizia: "O coaching gera mudanças e mudanças acontecem rápido. Pense fora da caixinha!".
Enfim, descobri que meu estado atual estava muito longe do

desejado. Mudando minhas crenças e quebrando meus limites

consegui avançar. Saí do meu mundinho. Cresci. Descobri um

potencial escondido e não consegui guardar isso só pra mim.
Hoje, estamos além das fronteiras nacionais, treinando indivíduos e grupos de profissionais liberais, líderes religiosos, empresários e políticos, com o que um dia aprendi como aluno (coachee).
O coaching é o processo de equipar as pessoas com as ferramentas e o conhecimento de que precisam para se desenvolver e se tornar mais efetivas e eficazes.

GHOUHVXM

OYUR RDYDQoRVHUiLP HQVXUiYHO3HQVDUDQWVGH
UHDJLU UHOWU

DQWVGHVWP DUGHFLVHV HQLP LVR QDGDP DVp GR
TXHDVXXP LUR

FRQWROHIGHVXDYLGD
0 XLWRVVRQKRV REVHUYDYRVHP HWVVmR IUXVWUDGRV
SHDVHP Ro}HV

' HVLXWP RVTXDQGR GHYHUtDP RVDYDQoDU $YDQoDP RV
TXDQGR GHYHUtDP RVEXVFDUFRQVHOKR SDUD R SUy[LP F
SDVVR RGLP RVTXDQGR GHYHUtDP RVFRP SUHQGHUH
DP DU 1mR QRVFROKFDP RVQR OXJDUGR

RXWR HIXOJDP RV QmR GXYLGDP RVGHQRVRV
FRQHLWRVHSUHFRQHLWRV 4XDQGR VRP RVFULWLFDGRV
ILFDP RVHQIXUHFLGRV SRLVQmR VDEHP RVTXHDFUtWLFD
pFRP RXP DVDOWR PHOKRUQmR UHDJLU
4XDQWRVFDVDP HQWRVVHUDP SRXSDGRV TXDQWRV
JRYHUQRVQmR

FDLUDP TXDQWRVJXHUUDVVHUDP HYLWDGDV"

costumava viajar bastante a trabalho e gastava cerca de 20 mil dólares em presentes para a esposa. Isso pode parecer para muitos, um marido bom e interessado. Dar presentes sempre é bom, mas

com a motivação correta. Como Fabio tinha sérias dificuldades de

se expressar, barreiras que não o permitiam sair do cárcere emocional, ele usava os presentes para ter uma ou duas semanas de satisfação na vida afetiva e sexual com a mulher. Porém em seguida o “efeito” do presente passava e a vida voltava a ser o desinteresse

de sempre.
Os presentes eram o combustível para um curto tempo de realização.
Em nossa penúltima sessão, fiz uma estratégica pergunta sobre

o fato de ele gastar tanto para produzir uma reação não natural na

pessoa amada.

-Fabio, que reação você espera de sua esposa depois de presenteá-la? O que realmente você deseja quando compra essas coisas caras para ela?
Pela resposta, descobri que o problema não estava na esposa.

Ela apenas não conseguia corresponder a "linguagem de amor"

que o marido usava. Fabio só sabia expressar sentimento por meio

do dinheiro, suas crenças o limitavam ao extremo. Inconscientemente, motivado pelo ambiente em que cresceu na

infância, preferia dar presentes para ter relação, seja emocional

ou sexual com a esposa, em vez de investir tempo e esforço para

encontrar o caminho de seu coração.
Dar presente era mais fácil do que dialogar até encontrar a paz.

Liberar o cartão de crédito era bem mais fácil do que enfrentar o

medo de falhar ou o desafio de corrigir a rota matrimonial.
Dar presentes estava em sua zona de conforto, já que ele era

rico. Porém, se ele tivesse que navegar no oceano das emoções,

estaria entrando em território desconhecido e isso era ameaçador

pra ele.
Ao atender os dois em uma sessão especial, a esposa confessou

que tinha cerca 50 bolsas importadas parecidas, centenas de joias

e sapatos, mas o que ela queria mesmo era atenção, interesse dele

pela vida dela, pelo seu dia, pelos seus sonhos. Ela

queria ser tocada, não apenas para o sexo, mas para se sentir valorizada.
Fábio chegava do trabalho já contando seus problemas, suas

conquistas no escritório ou como foi o almoço de negócios. A jornada diária da esposa não o interessava, ele se quer a beijava ou expressava afeto nessas ocasiões, não estimulava o contato íntimo

(não sexual) de um casal. A distância emocional entre eles era tão

grande, que sexo era raro e quando acontecia era chato. Sim, queridos leitores, a vida sexual é mais emocional do que física.
Tudo que precisamos para sermos felizes é gratuito. E o que

realmente é caro, o dinheiro não pode comprar. Fomos criados

para ter vida abundante (completa) e não podemos aceitar nada

menos que isso.
Forneci a ele ferramentas para trabalharmos de forma multifocal suas emoções e para clarear sua mente para uma tomada de decisão. Perguntei pra ele como a vida e os negócios seriam afetados se ele perdesse ou se separasse da esposa. Como ficariam seus filhos? Para onde ele iria? Sua esposa, sendo tão bonita, já estaria

se relacionando com alguém? E você, pra não ficar atrás, já estaria

com outra pessoa também? Pedi que mentalizasse ponto a ponto

e depois escrevesse tudo que veio a sua mente. Foi um choque!
O corpo (físico/financeiro) dele estava saciado, eu só precisava

reeditar algumas crenças, através de perguntas tão profundas que

gerariam reflexão, respostas e consequentemente, mudanças. Esta

metodologia revolucionou a história do casal. Eles foram orientados através dos exercícios do coaching a construir muitas “janelas light”, a ponto de neutralizar as traumáticas que haviam sido abertas. Fábio e Larissa estão felizes até hoje. Eles aprenderam a arte do diálogo, o poder de questionar seus sentimentos, o dom de se

interessar e valorizar o outro.

Na vida não há prêmios e nem

castigos, somente consequências de

nossas escolhas diárias.

Caso 2-Junior foi traído pelo amigo de infância e funcionário de sua empresa. Uma experiência negativa como essa, encarcera o

Eu (gestor psíquico) e forma janelas traumáticas ou killer, que irão

afetar as decisões e o comportamento do indivíduo

se não forem

neutralizadas. Nunca se é traído por alguém que não seja íntimo.

Essa é a dor da traição. Todos (desde a antiguidade até hoje) já foram traídos de alguma forma e em alguma área, mas ainda assim, não somos treinados em como reagir às traições e frustrações,

mesmo com a certeza de que elas chegarão um dia.

Insisto em dizer que o homo sapiens sendo a única espécie pensante do planeta, não estuda a construção dos pensamentos e o processo de registro da memória que determina nossas crenças,

ações e reações. Esse erro precisa ser reparado.

Temos que entender que a vida é cheia de decepções e descontentamentos. Devemos estar treinados para passar pelas contrariedades e não se entregar as mazelas que aprisionam a mente. Ao contrário, aprender e amadurecer com cada uma delas.

Junior tomado de raiva e decepção, não perdoa o amigo. Essa é a pior coisa que o homem pode fazer, pois ao não perdoar o algoz

você o leva para sua cama todos os dias, imprime em sua mente

um retrato de seu rosto, escuta sua voz nos cantos da cidade, nunca se liberta do tormento da traição. Como diz o poeta e compositor Luiz Arcanjo em sua canção “Perdão”: “perdão é a canção do amor, perdoar é se libertar. É quebrar as correntes de alguém,

é deixar o outro levantar. É abrir mão de toda razão, nunca usar

o trunfo que se tem. Não negar socorro ao seu algoz, dar a outra

face, ir mais além. Se 70 vezes precisar, vezes sete se preciso for,

perde a conta os que querem a paz, quem perdoa rega a flor do

amor... Perdão, sara a ferida da desilusão, acende uma luz no breu

da escuridão, lava a alma de quem não quer mais a mágoa. Perdão

só pode dar quem já cresceu, tem mais razão o que perdoa.”

A dor de uma traição não superada agora trará um impacto

constrangedor no futuro. É impossível apagar os acontecimentos

que foram registrados na memória, mas podemos reeditá-los com

novas crenças e valores que nos levarão rumo ao lugar desejado.

Deixo claro que o Coaching não está relacionado à psicologia.

A terapia foca no passado. O coaching no futuro. A

terapia remedia. O coaching previne.

Cada um tem o seu valor, mas são duas coisas diferentes.

O certo é que você merece chegar ao topo. Não deixe que nada,

nem mesmo suas emoções sejam agentes limitadores. Cresça,

produza, avance, pois ninguém pode dar aquilo que não tem.

Tenha clareza em seus objetivos. Fósforo, lâmpada, refletor, sol...

todos são luz, mas nem todos produzem a mesma claridade. Em

uma conferência que eu ministrava na Argentina, meu amigo e

professor, Gustavo Lara, também palestrante no evento, ensinou

-me que o nível de sua clareza determinará sua projeção. Isso é

impactante!
O processo de Coaching surtirá um efeito poderoso em sua

vida, se suas emoções estiverem bem cuidadas. No teatro da vida

não há tempo para ensaios. Busque já sua liberdade emocional!
Para ter excelência emocional, é preciso fazer algumas perguntas a si mesmo:

- Por que reajo desta forma? Onde está a raiz deste "sangue

quente"?
- Por que não consigo me colocar no lugar da outra pessoa que

está me ofendendo?

Pense nos casos que já passamos no trânsito, por

exemplo. Ou quando o cartão não passa em uma compra e nos exaltamos com

o vendedor como se ele fosse o culpado...

Inteligência existencial
Todos nós temos um propósito em existir. Sabia? É este propósito que nos conecta com aquilo que não é natural.

Estar conectado com o Criador não tem haver com religião e sim

com a finalidade para a qual fomos colocados neste mundo.

O ser humano tem sede de algo mais, às vezes tudo está bem nas finanças, família e emoções, ainda sim um vazio insiste em ficar.

Existem coisas na vida que só são preenchidas e saciadas no âmbito transcendental. O descanso, por exemplo, nem sempre está nas férias ou em uma folga. Existem executivos que acompanhei, que

mesmo depois de 15 dias de férias, voltavam estressados. A estafa

não os deixava e a irritabilidade era constante. O descanso está na

mente e no cumprimento da missão existencial.

Por isso as religiões, seitas e movimentos espirituais crescem tanto no mundo atual. Todos estão em busca de um refúgio. Mas

a paz não é um sentimento, é o estado em que você fica quando

está alinhado e equilibrado com o seu propósito.

Outros exemplos que geralmente não atentamos é a gratidão e

o serviço. Quero dizer, há uma satisfação imensa nesta dimensão,

quando você é grato as pessoas.

Nos esquecemos constantemente de agradecer com palavras,

gestos, presentes e homenagens aqueles que nos ajudaram a chegar onde estamos. Ás vezes, o egoísmo e o orgulho fala mais alto e achamos que conquistamos as coisas somente pelo nosso esforço.

No mínimo, o criador moveu as peças aqui na terra a seu favor.

Seja grato todos os dias. Gratidão não tem prazo de validade.

Sorria para as pessoas que lhe abriram a porta. Diga obrigado aos que lhe deram preferência. Alegre-se sendo grato em tudo, até

nas dificuldades.

Quem sabe a pessoa que lhe ajudou foi a mesma que lhe feriu

tempos depois. Ainda assim, a decisão sempre será sua: perdoar e

ser grato ou levar o vazio existencial dentro de si. O serviço é outra característica da inteligência existencial. Naturalmente falando, ninguém quer servir ninguém. Mas há um poder no serviço. Principalmente quando você serve aos menores

que você. Não existe recompensa em servir aos maiores e bem-sucedidos, pois fazemos motivados por interesses. Servir aos menores, aos que nunca poderão retribuir, é um segredo para o êxtase existencial. Quando você muda a vida daqueles que convivem

contigo, o propósito é cumprido.

Isto acontece quando sua empregada doméstica se torna melhor porque aprendeu com suas atitudes, quando seus funcionários sonham em crescer porque foram motivados por você, quando alguém que passou dificuldades na vida imprime seu nome para sempre na história dela - pois foi você que o serviu e apoiou

quando todos o abandonaram. Quando qualquer pessoa que passa pela sua vida, independentemente

de classe social, cor, credo e opção, tem sua vida transformada pela convivência contigo há

uma recompensa, e essa recompensa é na área existencial. Isso é

impagável.

Não pare de sonhar. Os sonhos

fortalecem o corpo e a mente, diminuindo as chances de derrota.

Quando você chega em um ambiente e faz com que as pessoas

se sintam valorizadas, quando você se interessa pela vida delas,

quando as escuta, seu propósito está em ação. Elas sempre se lembrarão de você.

Quando alguém sai em plena festa de Natal para distribuir alimentos aos moradores de rua, não está resolvendo o problema dessas pessoas, mas

certamente está saciando o próprio sentido de

existir, que sempre, terá sede de justiça.

O que motivou Madre Tereza de Calcutá a revolucionar a Índia, o que levou Nelson Mandela a produzir e fazer a diferença mesmo

após ficar 27 anos na cadeia, não foi um sentimento ou uma emoção, foi algo transcendental.

O mesmo aconteceu com Martin Luther King, Gandhi e outros

grandes líderes mundiais.
Uma pessoa que está com o propósito de vida ativo não conhece

o vazio existencial. Pode ficar triste de vez em quando, mas nunca

pensará em tirar a vida, por exemplo. Uma pessoa espiritualmente motivada não consegue viver para si mesma. Ela foca em uma missão maior, preocupa-se em contribuir para a humanidade, em

deixar um legado para as próximas gerações.
Jesus, o maior coach da História, disse certa vez: "Bem-aventurados os pobres de espírito". Ou seja: feliz é aquele que todos os dias necessita de algo, tem fome, sede e são dependentes em sua

existência, em seu âmbito transcendental... "porque deles é o reino dos céus" Mateus 5:3.
O Criador, vendo nossa pobreza existencial, nos alimenta todos os dias e sacia nossas necessidades. Isso faz a diferença, pois sempre estaremos abastecidos em uma área na qual mais ninguém

pode completar. Segundo a Haward Business Rewiew, a fé foi a

alavanca de 7 dos 10 homens mais ricos e empreendedores do

mundo.
Use-a sem moderação.

Corpo
O corpo é o condutor dos seus sonhos e projetos. Se ele morrer,

tudo acaba. Seu corpo é perecível, mas pode ser aproveitado ao

máximo se for bem cuidado.
A disposição que você precisa para o dia a dia, a força e motivação necessárias para desenvolver projetos podem ser aumentadas pela potencialização do corpo. Muitas pessoas dizem não ter força

de vontade para mudar hábitos, outras dizem que estão sempre

no erro. Bom, erro só se comete uma vez, a segunda vez já é uma

decisão.
Você precisa decidir o que quer para você.
Vamos falar de apenas dois cuidados com o corpo: alimentação

e exercício físico.
Há quase 10 anos convivo e negocio com judeus, já estive em

Jerusalém dezenas e dezenas de vezes. Sou um

apaixonado pela

história de superação e sucesso daquele povo. Eles têm princípios que os mantiveram vivos por dois mil anos de diáspora, sem perder o idioma, a cultura, costumes e religião. Princípios que os

mantiveram vivos 40 anos no deserto, que os salvaram do horrendo Holocausto. Superaram tudo, conquistando lugar de destaque mundial hoje em dia, na tecnologia, ciência e saúde, produção e

exportação, segurança e muito mais. Eles são referência.
Acredito que o segredo do povo de Israel, que está ligado à saúde, é a comida kosher. Anthony Robbins cita em seu livro “Poder sem limites” os benefícios da comida feita da maneira judaica.

Coisas como misturar carne com derivados do leite, comer crustáceos, carne de porco e carne com sangue são proibidas no estilo kosher.
Ser acompanhado por uma nutricionista também é valido. Pois

seguir uma dieta prazerosa é fundamental para não desistirmos

no meio do caminho.
Comer certo é um segredo de longevidade e bem-estar físico.
Acredito que podemos baixar em 35% o número de pacientes nos

hospitais e diminuir o sofrimento que vemos em nosso dia a dia nos

hospitais públicos e particulares de nossas cidades se persistirmos

em uma campanha de reeducação alimentar e incentivo a exercícios físicos em todo o Brasil.
Novamente reafirmo: a educação, seja ela em que nível e assunto for, pode mudar toda uma nação.
Outro segredo é o preparo físico. Há dois exercícios indicados

para a manutenção e potencialização do corpo: a natação e a caminhada/corrida. Correr é difícil no início, depois você não vive mais sem uma boa

caminhada e uma corridinha. Assim, como a

natação é um exercício completo, a corrida trabalha todas as partes de seu corpo, elimina o stress, reduz o peso, renova as células e dá uma tremenda disposição. Estando sempre atentos ao equipamento usado, o tênis certo, por exemplo, administra melhor o impacto da corrida, diminuindo os riscos de artroses e doenças

proeminentes.
Estar no peso ideal e com disposição corporal é fundamental para sua vida de negócios, vida sexual, para sua autoestima e principalmente para sua saúde. Não adianta sonhar e projetar

se estamos nos matando aos poucos, tudo ficará perdido com a

nossa partida. Comece hoje a fazer. Apenas faça! Não podemos

acrescentar dias a nossa vida, mas podemos acrescentar vida aos

nossos dias.
Concluo que, para alcançar o equilíbrio multifocal, é necessário

aprendizado e acompanhamento. O coaching tem o poder para

isso, as respostas já estão dentro de você e, se não estiverem, vamos encontrá-las juntos. O coach irá dirigir a carruagem rumo ao destino final, pois ele conhece bem o caminho e tem as ferramentas pra chegar lá dentro do tempo esperado. Não fique jogado a sorte, conte com o apoio do coaching e palestras do ramo para

alcançar a plenitude. Lembre-se: o futuro sempre começa hoje!

.....

“A paciência é uma virtude de quem sabe o que quer”

Capítulo 3

Inteligência financeira

Falar de dinheiro em nosso país é um dilema. Alguns ganham

muito, outros vivem na miséria. A má distribuição de renda e a

péssima administração governamental geram transtornos que

agridem a população. Não importa ser rico ou pobre, todos saem

perdendo.

Sempre culpamos os políticos, a polícia, a camada de ozônio e

etc... Mas nunca assumimos a responsabilidade da mudança.
Sim, caros amigos, nada será transformado só por colocarmos

a culpa no governo, no vizinho, no diabo... Nós somos os donos

do nosso futuro.
A mudança da nação depende da tua transformação. Mude

você primeiro, e isso refletirá no país inteiro.
Há alguns anos fui a uma palestra sobre educação financeira.

Porém o método aplicado era tão rigoroso, e eu era tão jovem, que

acabei não entendendo ou aceitando a filosofia proposta.
Porém, tempos depois, vi um anúncio na internet de uma palestra grátis sobre inteligência financeira em um shopping do meu

bairro. Não perdi a oportunidade. Desmarquei um compromisso

menos importante que minha saúde financeira e fui ao evento.

Lá conheci o orador da noite, o homem que me apresentou este

método simples, porém disciplinado, de se educar financeiramente. Semanas depois dessa palestra, comecei a fazer cursos de especialização na área. Fiquei tão apaixonado pelo tema que cheguei a me formar em

Coach Financeiro pelo Instituto do Coaching Financeiro. Aprendi

princípios que me ajudaram a melhorar minha realidade.
Quem quiser dar um up grade em suas finanças a partir de hoje,

leia atentamente este capítulo, pois além de compartilhar o que

aprendi, agreguei minhas experiências pessoais e casos que atendi

e orientei como coach financeiro.
Prosperar é uma decisão. É o encontro dos seus

sonhos com a

disciplina.

SEGURANÇA – INDEPENDÊNCIA – LIBERDADE

A - Segurança

Se você perguntar a alguém de seu convívio se ele quer ficar

rico, certamente ouvirá um sim!
Então, pergunte a ele: Mas o que é ser rico?
Provavelmente você receberá essa resposta:
- Ah... ser rico é andar de carrão novo, ter minha casa própria,

uma casa de praia, ter um bom plano de saúde, fazer uma viagem

internacional nas férias, colocar meus filhos em uma boa escola,

ter um seguro de vida etc...
Bem amigos, isso não é ficar rico, isso é o que

chamamos de

segurança financeira. É essa condição que todos os brasileiros

deveriam estar, ou seja, tranquilidade nesta área para poder empreender a vida com paz. Poder viajar com a família, ter direito a

bons hospitais, andar com um carro novo que não quebre na rua

prejudicando o trânsito e envergonhando a família, ter um lazer

anual - merecido ao trabalhador - é segurança e não riqueza.
Precisamos lutar para que a inteligência financeira chegue às escolas do país, assim evitaremos que a próxima geração passe pelo

que passamos.
Ter segurança financeira nada mais é que sua renda principal

ser o suficiente para cobrir suas despesas e ainda sobrar ao menos

10% para investimentos mensais.
Renda principal: é a sua receita familiar, a quantia que você produz mensalmente por meio de seu trabalho principal.
Renda extra: é a receita que entra de tudo aquilo que você gera

por fora do trabalho principal. Ex: aulas particulares, hora extra,

marketing multinível, comissões sobre negócios realizados e *etc.*
Renda passiva: é aquela que você já criou, e independente de

seu empenho futuro, ela é certa. Ex: royalty de livros, direitos autorais, aluguéis, franquia, previdência *etc.*
Sem trabalho nunca vamos ter segurança, mas com excesso

de trabalho não temos tempo para pensar e alcançar

a liberdade.

Quem pensa prospera!
O equilíbrio entre corpo, mente e espírito é uma chave para o

sucesso financeiro.

B - Independência
Quando você está seguro, gasta menos do que ganha na renda

fixa e investe o que sobra. Quando sua renda extra está a todo vapor e a renda passiva começa a acontecer, você pode sonhar com

a independência.
É questão de alguns anos de dedicação, disciplina e força de

vontade para que este sonho se realize.
O que é ser independente financeiramente?
É quando seus investimentos geram lucros maiores que sua

despesa.
Ou seja, nunca mais você trabalha pelo dinheiro, agora ele

trabalha pra você. Muita gente está devendo por causa dos juros

compostos, mas com educação financeira os juros irão prosperar

você.
Exemplo:
Se você ganha dois mil reais por mês, então deveria ter um custo de vida de mil e quinhentos reais. Assim investiria quinhentos

reais todo mês em uma renda variável (bolsa, debêntures, ações,

imóveis) e em 28 anos seria um milionário. Se você tem cerca de

30 anos de idade, faça as contas.
Mas se você ganha mais que isso, as possibilidades aumentam.

Quantos jogadores de futebol, artistas e empresários você conheceu que eram milionários e hoje estão vivendo em escassez?
Estes homens e mulheres tiveram muito, porém nunca usaram

a inteligência para se protegerem e se tornarem independentes.
Provérbios 2:11 “o bom senso te guardará, e a plena inteligência

te protegerá” (BKJ atualizada)
A independência financeira é a garantia que você um dia terá

tempo e recursos para fazer o que sempre quis e realizar seus sonhos. É hora de entrar na estrada rumo ao lugar desejado!

C - Liberdade
A liberdade vem quando depois de conquistar segurança e independência, não nos conformamos e queremos continuar produzindo. Somente alguém com uma missão de vida chega neste

patamar, se for só por dinheiro o nível de insatisfação fica insuportável. Acreditar que você se torna livre para poder libertar a

outros é fundamental para chegar neste nível.
Se suas despesas são pagas todo mês pelos seus investimentos e

agora você tem tempo livre para produzir, por que não?, além de

investir mais, multiplicar as rendas abrindo novos ativos?
O estágio da liberdade é quando gastar, nunca mais interferirá

em seu orçamento, projetos e sonhos.
Uma dos problemas da nação é que somos bombardeados pela

mídia consumista e nunca pela educação. Os bancos querem nos

dar cada dia mais empréstimos e crédito. O comércio quer que

cada vez mais compremos o que não precisamos e, sem equilíbrio,

partimos para o shopping ou viagens sem nenhum freio, sem nenhum programa para o futuro.
Se você ganha R$ 2 mil por mês e passa a ganhar três mil e

duzentos, a iniciativa comum é de aumentar o custo de vida, melhorar o carro, redecorar o apartamento, pois essa é a filosofia que

nos foi passada.
Conte nos dedos as pessoas de seu relacionamento que, caso

recebesse mil e duzentos reais a mais no salário, usariam este aumento para investir, pois possuem um planejamento de se tornar

independente em médio prazo. Vasculhe o porão de suas memórias. Lembrou-se de alguém?
A educação financeira será disseminada no Brasil e em poucos

anos construiremos um país rico, não só de dinheiro, mas de sonhos, que a partir daí poderão ser realizados.
Se nosso soldo aumentar vamos investir mais e não gastar mais!

Não troque cinco anos de prazer por cinqüenta de privações.
As decisões que tomamos hoje refletem em nossas gerações.
Passos inteligentes rumo ao lugar desejado:

1 - Pare de gastar mais do que ganha

Somente quem gasta menos do que ganha e investe a diferença,

prospera. O ser humano tem o péssimo hábito de gastar mais do

entra mensalmente. Como coach financeiro, já aconselhei pessoas, que ganhavam mais de 40 mil reais por mês e ainda assim viviam endividadas. Cheques devolvidos, cartão de crédito e cheque

especial sempre atrasados, gerando juros abusivos.

Quem está rumo ao lugar desejado não precisa provar nada

para ninguém, pois já sabe onde vai chegar.
Um dos principais motivos de as pessoas sempre estarem devendo é terem um carro - que não precisam e que não podem

pagar - só para mostrar para os outros quem elas ainda não são.

Confuso, não acha?
Comprar a “casa dos sonhos” em 36 anos de parcelas astronômicas que provavelmente não serão honradas apenas para impressionar familiares ou inimigos é uma atitude constante entre

as pessoas que atendo.
A principal causa do gastar mais do que se ganha são as mazelas

emocionais. Pessoas que não desenvolveram ainda a inteligência

emocional podem descontar frustrações e perdas em compras e

gastos desnecessários.
Gostaria de reforçar que suas emoções controlam tudo. Na verdade, nunca precisamos de dinheiro, precisamos das coisas que o

dinheiro compra. Mas o que nos torna felizes e completos não está

à venda e é conquistado com outra moeda. Uma moeda rara neste

século: o amor!
Conquiste primeiro tudo que o dinheiro não compra e depois

busque a prosperidade. Assim seu equilíbrio emocional te proporcionará anos de paz e muita alegria.
Reavalie suas motivações em comprar as coisas. Interrogue você

mesmo. Pratique a mesa redonda do eu. Questione-

se. Duvide de

suas vontades. Só assim você será o dono de si mesmo.
Suas vontades não podem controlar você. Você controla suas

vontades.
Mude radicalmente!

Escreva nas linhas abaixo suas últimas aquisições fora de suas

possibilidades:

_____

_____

_____

Agora assinale abaixo o motivo dessa compra desnecessária:

( ) falta de educação financeira
( ) falta de excelência emocional

( ) vontade
( ) sonho

Nenhum dos citados acima, o motivo é:

Você precisa entender que o dinheiro que perde e gasta hoje,

nunca mais volta. Se você ganhar mais no futuro será outro, mas

nunca o mesmo dinheiro.

Você gasta R$ 300 em um jantar para impressionar amigos, mas

não investe R$ 200 em uma consultoria financeira ou em um curso do tema?

Mude sua forma de pensar sobre dinheiro. Repense suas crenças sobre o assunto. Existem pessoas que possuem uma séria limitação nesta área, pois pensam que por não serem prósperos,

nunca serão. Então, gastam sem planejamento o pouco que tem.

2 -Aprenda a investir

Existem no Brasil algumas dezenas de ótimos investimentos.

Colocar dinheiro na poupança NÃO é um deles. Tem gente que

diz que nada é mais seguro que a poupança, porém quando o então

presidente Fernando Collor, no início dos anos 1990, bloqueou o

dinheiro da população, foi o dinheiro que estava aplicado onde?

Quando a presidente Dilma mudou a regra de juros dos bancos,

qual foi a área mais afetada?
Sim, a poupança.

Não existe segurança total quando falamos em investimento.

Porém há caminhos menos arriscados para garantir um futuro financeiramente saudável e melhor.
Hoje, a bolsa de valores está se popularizando cada vez mais. No

entanto, somente cerca 545 mil brasileiros têm o costume de aplicar

na bolsa. Já nos Estados Unidos, mais de 40% do país são constantes

neste tipo de investimento. Alguns brasileiros tendem a investir em

imóveis, o que é ótimo, mas ampliar o leque de opções é muito interessante para quem sonha com a independência financeira.
Certa vez, almoçava com um mestre financeiro, e ele citou algo

impactante: “Um bom network te leva onde o dinheiro jamais te

levará”.
Isso é profundo, pois nos ensina a investir mais em pessoas do

que em coisas.
Formar um bom network (rede de relacionamentos e contatos)

está muito mais ligado à sinceridade e serviço das relações interpessoais do que às superficialidades de um aperto de mão por interesse.
Seus melhores investimentos sempre serão em amizades.
Enfim... alguns cursos de investimentos financeiros estão disponíveis na internet ou em escolas e institutos especializados no

assunto. Se o tema lhe interessa e você acredita que pode ser um

investidor e com isso prosperar, não perca tempo.
Junte-se à turma!
Agora, vamos conhecer um caso financeiro real.
Usarei como

sempre um nome fictício.
Case financeiro – Júnior é um microempresário e sua empresa

aparentemente crescia a cada ano. De repente, diante de uma situação alarmante de perigo de falência, ele me ligou e marcou uma

hora para que eu avaliasse a situação e prestasse uma consultoria.
Começamos pelo mapeamento básico de sua vida financeira:

ativos, investimentos, renda principal, renda passiva, fluxo de caixa, despesas, receitas, dívidas passivas, previdência e seguros.
O diagnóstico veio rápido. A situação de Júnior era a cópia fiel

do que muitos empresários e cidadãos comuns estão vivendo em

seu dia a dia. Meu cliente lutava para chegar ao sonhado patamar

da segurança financeira, ou seja, que sua renda principal, proveniente de sua empresa, pagasse todos os seus custos e despesas.

Porém Júnior em sua falta de educação financeira e má administração emocional adquiria coisas que só quem está no estágio da

liberdade poderia obter.
Ele podia andar com um bom e novíssimo carro nacional, mas

a pressão dos amigos e da sociedade para se mostrar próspero o

fez comprar em 60 parcelas caríssimas um lançamento importado.
Este erro clássico acontece quando entra um dinheirinho a mais

e achamos que podemos realizar algum sonho pendente e assim

frustramos anos de prosperidade no futuro. A etapa de realizar

sonhos não é enquanto estamos construindo segurança financeira.
A busca pelo prazer imediato está em todos os níveis do ser

humano, mas na vida financeira, parece-me que é ainda maior.

Se Júnior economizasse o valor das 60 parcelas, investindo o valor na bolsa, por exemplo, nos mesmos cinco anos que ele estaria

quitando o carro, agora já desvalorizado, ele poderia comprar dois

iguais à vista!
Encerrei o caso, fazendo um planejamento de médio prazo para

saldarmos dívidas, prestações e compromissos adquiridos para

obter o superficial. Depois blindamos a vida financeira de Júnior,

dividindo bem o que se pode e o que não se deve fazer em cada
etapa financeira. Colocamos metas e prazo para chegarmos à

independência e, em um futuro, próximo conquistar a liberdade

financeira.
Com foco no problema, sem fugir da tensão que a situação

proporciona, pois é isso que nos amadurece, podemos em pouco

tempo zerar nossas pendências atuais e começar a construir um

futuro de paz e tranquilidade.

Os três estágios de todo ser humano:
NECESSIDADE – ABUNDÂNCIA - SUPERABUNDÂNCIA

Necessidade é o estágio que muitos de nós vivemos.

Não está

conectada ao financeiro, pois cada um tem uma necessidade diferente. Mas este é o patamar em que geralmente começamos a

empreender. A necessidade é uma plataforma não fixa, ou seja,

você pode avançar um dia para a próxima fase. Mas afirmo que

a necessidade é necessária para amadurecer conceitos, fortalecer

os objetivos e alinhar as estratégias. Este estágio te leva à reflexão,

a conhecer a si mesmo e, principalmente, a definir seus sonhos.

Quando somos “promovidos” passamos para a abundância, a

zona mais perigosa de todas, pois começamos a

experimentar coisas que potencializam quem realmente somos.

É nessa fase que muitos caem e não se levantam, nesta fase muitos mostram as mazelas escondidas pelos anos de aperto. Muitos

na época da necessidade não usaram a dor para construir um caráter inabalável, usaram-na para intensificar mágoas, vingança e

ódio no coração.

A abundância é um trampolim que te joga de volta para a necessidade ou te projeta para o próximo nível. Tudo vai depender

de suas reações e comportamentos diante de uma fartura que você

nunca teve. Seu comportamento é fruto de seus pensamentos e

seus pensamentos são construídos pelo que você vê, escuta e sonha.

Sua Inteligência emocional e financeira serão suas maiores aliadas nesta fase.
Quando se é aprovado na abundância, a superabundância é inevitável. É algo parecido com a liberdade financeira. Esse pode ser

um estado fixo, pois dificilmente alguém que construiu as pontes

para chegar até lá regride para algo inferior.
Outra coisa interessante é saber que as pessoas com quem você

anda determinarão o estágio em que você ficará. Um provérbio do

homem mais sábio do mundo dizia: “Ande com os sábios e serás

sábio”. Aprenda a andar com pessoas que vão lhe ensinar, mentoriar, transmitir experiências e conhecimento.
Esse é o caminho que escolhi para nunca parar de crescer. Adoro almoçar com pessoas que já venceram os desafios em que estou enfrentando

atualmente, amo tomar café com sobreviventes

de crises e quebras, invisto tempo escutando a vida de homens e

mulheres que foram muito além do lugar que estou. Lembre-se sempre do que é correto e não do que é conveniente.

Pois O QUE você faz nunca será mais importante do que COMO

você faz.
A inteligência financeira é adquirida, não nasce com você. Homens ricos podem se tornar pobres sem ela, pobres podem se

transformar em referência de vida vencendo com ela.
Minimize seus erros, maximize suas qualidades!
Para ter recursos financeiros, primeiro preciso saber o quanto

eu quero. O que paga minha qualidade de vida. A forma como

você ganha este dinheiro, irá determinará se sua vida é saudável

ou destrutiva.
O como é mais importante do que o quanto.
Tenha certeza de que a segurança financeira representa boa

parte da sua qualidade de vida!
Saber como ganho, como gasto e como invisto definem essa segurança. A sabedoria sempre será seu melhor investimento, pois

ela determina o que você faz com seu dinheiro.
Uma coisa é você ser rico, outra coisa bem diferente é você ter

padrão de rico. Tem gente com muito status e pouco extrato. Muitos casamentos se desfizeram por problemas financeiros, muitas

amizades foram quebradas por isso. Quantas famílias se destruíram por discussões de herança ou ações!
A cada dia que passa, percebo que o dinheiro é um

ótimo servo

e um péssimo senhor, e o amor a ele é a raiz de todos os males

desta terra.
Finalizo este capítulo contando uma experiência pessoal.
Sempre fui gastão. O ditado “dia de muito, véspera de nada” se

aplicava exatamente a mim. Eu não conseguia controlar os impulsos de comer em um bom restaurante ou de comprar algo em uma

promoção, mesmo que não estivesse precisando daquele produto. Minhas emoções me controlavam. Eu só queria aquele prazer

imediato que uma comprinha proporciona.
Para resolver isso, primeiro tive que lutar contra o maior inimigo que tenho, eu mesmo. Aprender a dominar minhas vontades e

governar meus sentimentos não foi um desafio fácil.

Comecei a aplicar no meu dia a dia os princípios da educação

financeira, tais como:
* Fazer uma planilha semanal de gastos (fiquei surpreso em

como eu gastava muito com coisas que não calculava. Desde o

guaraná na rua até um corte de cabelo).
* Proibi-me de comprar a prazo, seja no cartão, cheque ou qual

tipo de financiamento. Enquanto não estivesse consciente financeiramente, comprometi-me que só iria comprar algo que tivesse

dinheiro disponível para comprar.
* Substituí prazeres. Por exemplo: Troquei almoço em churrascarias por uma boa carne feita em casa. Saí da academia por um

tempo e comecei a fazer caminhadas e corrida no calçadão. Cortei

até os cafezinhos na rua, que às vezes totalizavam R$ 30 em um

único dia, pelo café do meu escritório etc...
Não é que você tenha que viver se privando para sempre, mas

quem está rumo ao lugar desejado precisa saber o que quer. E

deve pagar o preço para chegar lá!
Em alguns meses, ainda que sofrendo pelo controle, consegui

ver resultados aparentes.
Hoje, não sou seduzido pelos meus olhos, um comercial de TV

não me influencia mais. Uso a inteligência que o conhecimento

nos dá para investir naquilo que me dará um retorno e não para

gastar em algo que nunca me trará benefício algum.

Para mudar meu bolso, tive que mudar minha mente.
Hoje sei do quanto preciso para viver em paz e em quanto tempo, planejando, trabalhando e investindo, posso chegar a esse objetivo. Agora, minha disciplina será o termômetro dessa conquista.
Caros leitores, agora só depende da gente. A economia da sua

cidade e do país não mudam se a sua não mudar.
Saúde financeira

é essencial para uma vida feliz.
Não defendo que todos devem ser prósperos e ricos, mas sim

que todos devem ser saudáveis financeiramente.
Não sei se dinheiro traz felicidade, mas tenho certeza que a pobreza traz tristeza.

A maioria dos problemas financeiros vem pelo seu comportamento com o dinheiro. Dinheiro é mais

emocional do que racional.

.....

“suas palavras tocam onde suas mãos não alcançam”

Capítulo 4

Empreendedorismo no século 21

O brasileiro é, sem dúvida, um dos povos mais empreendedores do mundo. O verão chega e cada um já inventa um negócio para fazer dinheiro. Haja vista a criatividade em nossas praias neste período. O Brasil é único. Aqui uma sala da casa vira salão de beleza, um quintal vira restaurante.

Dentre os grandes cientistas, pensadores, empresários, educadores e esportistas estão os brasileiros. Mesmo que ainda não sejamos reconhecidos internacionalmente em todas estas áreas. Mesmo que ainda não tenhamos ganhado nenhum prêmio Nobel. A força de nosso povo é imensurável.

Somos uma nação admirável e não podemos deixar que os últimos anos de vergonha e desamparo retirem a glória de quem somos. Somos um país de

tamanho continental, de beleza incomparável, nossas cidades são comentadas pelo mundo, o Rio de Janeiro é nosso! Somos uma terra de povo simples, mas feliz. As tragédias naturais e muito menos a desgraça da política nacional não conseguiram arrancar o sorriso do nosso rosto.

Em breve, a educação multifocal tomará os quatro cantos dessa terra dourada e outras nações verão que um filho deste solo realmente não foge à luta, ao trabalho, ao estudo e às conquistas. O nível de preparação de nossas crianças e jovens dará ainda mais ousadia para avançarmos.

Todos reconhecerão que somos um gigante pela própria natureza.

Nosso povo vai empreender como nenhum outro. Estamos lutando para criar as bases para esta demanda, semeando conhecimento através de nossos seminários e treinamentos.

E assim será o empreendedorismo do século 21. A força, o carisma, o conhecimento multifocal e a resistência do nosso povo nortearão decisões e

negócios internacionais.

Uma população informada e próspera de entendimento não se vende. E se o povo não se vende, os políticos não têm a quem comprar. Dá para melhorar o país, não?

Hoje estamos entre as oito maiores economias do mundo, nosso Produto Interno Bruto, o famoso PIB, cresce a cada dia – às vezes menos que o esperado, mas cresce –. As nossas expectativas são boas. Porém, algo tem me preocupado dia e noite: como chegaremos a este lugar sonhado e desejado se não existem escolas populares de empreendedorismo, se a carência de informação e conhecimento neste segmento é tão crítica? Se as escolas primárias e de ensino fundamental não possuem matérias competentes sobre o assunto?

Tenho me esforçado para levar entendimento aos que não tem acesso a isso. Eu e meus pares temos gastado dias servindo à comunidade e à coletividade, trazendo o mundo para o Brasil e levando o Brasil para o mundo.

A primeira vez em que ouvi a palavra internacionalização, eu estava em Orlando, na Flórida, em uma aula da universidade em que concluí os estudos.

Esta palavra não surtiu um efeito imediato em minha mente, mas na medida em que o professor, que era latino, abordava a capacidade que alguns povos tinham de se internacionalizar, eu me lembrava dos meses em que vivi na Europa quando era mais jovem. Pois por lá, as crianças já crescem aprendendo novas culturas, idiomas e convivem diretamente com pessoas dos quatro cantos do planeta. São internacionalizados!
Nosso professor citou uma estatística na qual o brasileiro aparecia como o número 1 na lista de pessoas com mais capacidade de se adaptar a uma nova cultura, regras e leis. A psicoadaptação era mais rápida e recorrente no povo do Brasil. Sabendo disto, as grandes multinacionais começaram a buscar executivos e CEO's brasileiros para seus projetos internacionais. O Brasil começa a se internacionalizar.

Você ainda não enxergou o potencial que tem só por ter nascido neste país!
Agora preste atenção: só entra em palácios quem tem qualidade para estar diante de reis.

A oportunidade tem o hábito de andar disfarçada

Lembre-se sempre do que é certo e não do que é conveniente, pois o seu caráter determina o nível do seu empreendedorismo.
Vamos aos princípios, que na minha ótica, podem lhe fazer ser bem-sucedido em seus empreendimentos.

1-Entender antes de empreender

Uma armadilha de nossa mente é achar que já sabemos como fazer (vamos falar sobre isso com mais detalhes no capítulo “Os cinco conselhos da nobreza”).

Por mais experiente que você seja nunca deve tomar uma decisão sem acompanhamento de um ou mais

mentores, conselheiros da área e, se possível, dos amigos e família.

Empreender pode roubar seu tempo, uma das poucas coisas nessa vida que é irrecuperável. Por isso, não erre ao começar a sua vida de empreendedor. Isso pode lhe custar anos que jamais voltarão. E isso é muito pior do que perder dinheiro.

Avalie, estude e analise antes de empreender.
É provável que hoje você esteja em um lugar que não é o desejado ainda. A primeira coisa a fazer é visualizar aonde você quer chegar, desenhar o caminho até lá, contar com pessoas que sabem como percorrer este caminho e ter certeza que o destino pretendido é realmente o seu sonho.
Um pequeno aviso: para tudo isso você terá que desenvolver humildade. Uma qualidade que está em falta nos dias de hoje. Nos momentos de crise e contrariedade podemos revelar o quão orgulhosos somos. Desenvolver a humildade te dará um grande suporte para chegar ao topo. Com as vitórias, vem o orgulho. Com o orgulho, vem a queda.
Certa vez, eu estava em São Paulo aplicando uma

sessão de coaching. E a cliente, já chorosa, contava que tinha perdido seis anos da vida fazendo uma faculdade que não queria e abrindo um negócio baseado nessa formação.
Eu perguntei: Mas por que você fez esta faculdade e abriu este negócio?
E ela: Li em uma revista que essa seria a tendência do século 21.
Como alguém em um mundo tão competitivo e escasso de recursos abre um negócio apenas porque leu em uma revista?
A ideia pode até nascer lendo uma revista, mas para empreender é necessário entender.

Exercício
Gostaria que você listasse três tipos de negócios que você amaria empreender:

_____

_____

Agora, explique o quanto você entende de cada empreendimento e qual deles você tem mais expertise?

_____

_____

_____

O seu negócio escolhido dentre os três acima é o que oferece maior rendimento ou maior satisfação?

_____

_____

_____

2 - Montar uma equipe eficaz

O maior treinador de líderes que a humanidade conheceu não começou seu empreendimento, sua missão, sem primeiro formar uma equipe. Ele selecionou 12 homens da Galileia para começar um projeto que dividiu a História. Doze homens despreparados, mas com gana de aprender.

O maior empresário do início dos anos 1990, em minha opinião, foi o americano Steve Jobs. Ele morreu em 2011 e, ainda assim, a empresa dele, a Apple, não parou. A equipe de Jobs estava preparada para agir e empreender com ou sem ele.

Uma equipe eficaz funciona como uma blindagem para proteção e como uma máquina para produção.

Investir em pessoas é uma das tarefas mais árduas do líder. É extremamente cansativo e frustrante treinar alguém, investir tempo e recursos nela e depois sofrer uma decepção com a mesma. Porém não há outra rota para a formação de um staff. A persistência deve ser sua maior aliada.

Ninguém constrói nada sozinho. Você pode ser o melhor engenheiro do mundo, mas precisará de um pedreiro. Você pode ser um grande arquiteto, mas encanador, eletricista e um pintor são essenciais para a execução de seu trabalho. Uma equipe bem formada, bem treinada, pensando e sonhando como você, dará frutos que vão permanecer por gerações.

Agora, não se iluda. É pouco provável que os membros de sua equipe cheguem preparados. O rei Davi, de Israel (1.000 a.C), quando era jovem teve que fugir da perseguição do rei da época, Saul. Escondeu-se em uma caverna chamada Adulão. Lá se juntaram a ele os endividados, os marginalizados, aqueles que ninguém queria. Davi formou com destes homens rejeitados o exército mais poderoso da História. O exército de Israel.

Com uma equipe treinada e capacitada seus sonhos chegam mais rápido. A equipe completa aquilo que

o líder não possui. No meu caso, por exemplo, sou especialista em organização relacional e criativa, mas não domino administração ou gestão de sistemas. Por isso, minha equipe vem comigo completando tudo aquilo que não sou capaz de preencher.

Idéias geniais não funcionam em sistemas ruins.

Quando explico a minha equipe que somos um, mesmo sendo muitos, explico o significado da palavra Ehad (em hebraico) que significa unidade múltipla ou composta. Como assim?

Imagine um cacho de uvas. É apenas um cacho, porém é formado por várias uvas reunidas.

3 - Foco em resultados

A árvore se conhece pelos frutos, e uma pessoa se conhece por seus resultados.

Quantas pessoas você conhece que trabalham há anos, são esforçadas, tiveram oportunidades na vida e ainda assim não tem nenhum fruto para mostrar? Pessoas que não possuem resultados à vista.

Normalmente, aqueles que empreendem somente por causa das “oportunidades” que aparecem, não são treinados para o sucesso e não planejam o caminho até lá. A falta da visão holística do negócio faz com que muitos caiam e nunca alcancem o lugar desejado.

Caros leitores e leitoras, foco é uma palavra muito falada e pouco praticada. Focar no que você deseja, não se distrair com as “oportunidades” do caminho, entrar na carruagem rumo ao seu destino exige determinação.

Com foco em suas metas e objetivos, o planejamento fará sentido e o impossível começa a ser viável.
“Sorte é o que acontece quando a oportunidade encontra o planejamento” - Thomas Edison (1847-1931)
Um executivo com um currículo invejável, hoje em dia, não substitui um gerente, ainda que sem formação acadêmica, mas que gera excelentes resultados. O que todos esperam é que a árvore dê frutos. Uma árvore que não produz só serve para ser

cortada e ter sua madeira vendida para a indústria de móveis.

Como definir se meus resultados são positivos ou negativos?

Um negócio que só dá resultados financeiros é um negócio pobre. O lucro é a forma mais antiga de avaliar resultados, porém no século 21 isso está sendo julgado por outros fatores, tais como: missão, valorização do consumidor, sustentabilidade *etc*.

Nunca se abriu e fechou tantas empresas como nos dias de hoje. Isso acontece porque os empreendedores confundem lucro com resultado. O resultado é a consequência de uma ação planejada para atingir um alvo. Você sabe que seus resultados são positivos quando a conseqüência de tudo que você empreende é ecológico. Quero dizer: bom pra todo mundo!

Quando você apenas lucra financeiramente, por mais que pareça bom, o resultado pode ser negativo. Construa valores que lhe farão trabalhar para contribuir com as pessoas, melhorar a humanidade. Assim, o lucro apesar de importante não será a essência do seu empreendimento.

4-Desenvolver liderança

Martin Luther King, Mahatma Ghandi, Mandela e outros grandes líderes não nasceram como tais, ninguém nasce liderando. Os grandes exemplos que passaram por esta terra permitiram que as adversidades da vida, a falta de recursos, a oposição e o "desencorajamento" das pessoas moldassem neles um caráter de líder.

Liderar é influenciar. Liderar é assumir a responsabilidade. Liderar é arriscar sem medo.
Liderar é tomar decisões. Liderar é amar pessoas.
Liderar é guiar. Liderar é apascentar.
Liderar é doar.
Não há como empreender sem liderar!
Gostaria que você respondesse as perguntas abaixo.
Aprendi parte deste questionário em um treinamento para líderes em Chicago, nos Estados Unidos, com um grande líder americano.
Meses depois, apliquei o exercício abaixo em algumas aulas de liderança que ministrei no ano de 2011. Foi revolucionário o que aconteceu na vida dos alunos. Uma nova perspectiva sobre o que é

liderar foi disseminada nestas aulas.

A rota pode ser linda, mas qual é o destino? Não empreenda sem saber para onde você está indo.

Exercício:
A-Qual foi sua maior decepção na infância?
B-Qual foi a pessoa mais apaixonante da sua vida?
C-O que você faria se ganhasse na loteria?
D-Onde você passaria três semanas de férias se dinheiro não

fosse problema?

E-Entre todas as pessoas que estão vivas, com quem você mais desejaria ter um jantar de três horas. Por que com ela?
(Hybels, Bill – Courageous leadership. 2002)

Acredite! As suas respostas vão revelar que tipo de líder você é! Cada resposta apontará para uma característica sua.
Essas perguntas foram estrategicamente elaboradas

para trabalhar áreas fundamentais da liderança. Uma revela como um acontecimento do passado traz impacto nas suas reações no futuro. Outra mostra que tipo de recompensa você gosta de receber quando é bem-sucedido em algo, outra detalha suas motivações e o tipo de pessoa que você quer se tornar e etc...

Quando perguntei à turma (eram cerca de 200 alunos) com que pessoa, que estivesse viva naquele momento, eles gostariam de ter um jantar de três horas. As respostas foram as mais variadas.

Mas muitos citaram “meu pai”, “minha amiga da faculdade”, “meu líder espiritual” *etc.* Tentei aguçar ainda mais a inteligência deles e os estimulei a pensar. Afirmei que essas pessoas eles poderiam jantar a qualquer hora, mas o tal jantar era uma oportunidade única. Seria a chance de jantar com alguém que por meio de algumas respostas poderia mudar o rumo da trajetória de cada um.

Mais do que aguçar, eu dei uma ajudinha para a eles. Se, no dia daquela aula, eu pudesse escolher alguém para estar jantando por três horas, escolheria o Steve Jobs (que era vivo na época). Faria, dentre outras, a seguinte pergunta: “Steve, como pode uma

empresa ser tão influente a ponto de seus clientes fazerem filas quilométricas um dia antes dos lançamentos de produtos, sendo que alguns chegam a acampar em frente às lojas Apple para serem os primeiros a comprar?

Como pode, Steve, enquanto milhões de empresas pagam para as pessoas usarem sua marca como divulgação, os clientes Apple usam os adesivos da maçã em seus carros, janelas e equipamentos para "tirar onda"?

Formidável seria ter três horinhas com pessoas assim. Quantas perguntas eu teria para fazer!

Na Escola de Empreendedorismo Multifocal (um treinamento em formato de workshop com duração de oito horas) aplico este exercício e semanas depois chegam os depoimentos em meu e-mail e redes sociais contando como a vida de cada um melhorou depois deste check-up multifocal. Descobrir a sua liderança modifica seus hábitos, aperfeiçoa seu comportamento e consequentemente potencializa seus resultados.

Desenvolver sua liderança vai acelerar a conquista em seus empreendimentos!

Empreender tendo o coaching como metodologia
VISANDO o **Futuro**
CONSTRUINDO **Soluções**
PROVOCANDO **Resultados**

◆ Visar o futuro é uma característica daqueles que sonham. Quem não sabe o que quer jamais avista o futuro. Uma das coisas que amo no trabalho como consultor e palestrante é fazer as pessoas visualizarem o que está por vir. Fazê-las fechar os olhos e mentalizar o que está pela frente.

Sem uma clara percepção de futuro nenhum empreendedor alcança metas. Objetivos ficam inalcançáveis caso a pessoa tenha dificuldade de sonhar e vislumbrar os próximos anos. ◆ Construir soluções é a parte obrigatória da caminhada. Certamente teremos contrariedades enquanto estivermos na estrada rumo ao lugar desejado.

Conte com isso:
- Você será caluniado
- Você será invejado (o invejoso não quer apenas o que você

tem, ele quer ser você)
- Pessoas irão trabalhar arduamente para não vê-lo vencer.
- Muitos projetos seus não serão aceitos.
- Você vai querer sucumbir ao desânimo e desistir muitas vezes.
- Os problemas nunca virão sozinhos. Eles sempre virão em

grupo.

Um negócio que só da lucro financeiro é um negócio pobre. A riqueza está na missão.

Tendo isso em mente, prepare-se para vencer cada obstáculo construindo soluções.
A falta de planejamento e resistência fez muitos heróis caírem. Mas com você não será assim. Anote agora os pontos citados acima que mais te abalariam e comece a criar soluções emocionais e existenciais (relativos a seu propósito de vida) para resistir a cada um deles.

Exercício:
Mentalize você sendo caluniado. Alguém do seu circulo de relacionamento inventando algo sobre você. (lembre-se que somente os íntimos traem, os de fora só decepcionam).

Agora treine sua mente para reagir de forma construtiva. Estatisticamente nunca adiantou revidar, devolver ofensas ou ficar retraído e sofrendo com as feridas. Quando for invejado, compreenda que nem todos desfrutam de saúde emocional. Quando trabalharem contra você, perdoe. As pessoas não são ensinadas pelas escolas tradicionais a reconhecerem o trabalho do outro e sim a criticá-lo. Quando negarem seus projetos, não desanime, a História mostra que os vencedores perderam muito para ganhar. Quando os problemas vierem em bando esteja certo que sua família e amigos estão a postos para trazerem equilíbrio.

Provocar resultados é função daqueles que sabem quem são.

Quando você tem o futuro visualizado e construiu soluções para não parar na estrada, é hora de

provocar os resultados!
Um empreendedor sem resultados é uma árvore sem frutos. Não serve para muita coisa.
Para cada etapa exigisse um resultado.

Os resultados te definem

Há alguns anos, recebi um relatório informando que éramos uma das 10 empresas de turismo no Brasil que mais levavam turistas à Terra Santa, Israel. Com este resultado em mãos, foi questão de tempo para novas oportunidades surgirem, fornecedores abrirem portas, novos e nobres clientes se aproximarem e nossa marca se consolidar.
Por outro lado, você pode ter o melhor pneu para sua carruagem rumo ao lugar desejado, mas sem calibragem você não terá força pra chegar.
"Calibrar" está conectado ao resultado final. Para ser claro, o melhor pneu do mundo, vazio, não dará o resultado esperado, ainda que você esteja em uma Ferrari. Esteja certo que todos os detalhes estão listados e verificados para os resultados chegarem com segurança.

Hábitos e costumes definem sua cultura

Para provocar resultados, você precisa ter hábitos e costumes que geram o fruto esperado. Não se planta melancia esperando colher abacate.
O que você faz no dia a dia, a forma como você reage a situações, suas manias, escolhas e repetições resulta no que chamamos de cultura. Ter uma cultura empreendedora é a maneira mais recompensadora de obter resultados. Mas para isso, você precisa ter hábitos (diários) e costumes (permanentes) que produzam o esperado e te coloquem na estrada rumo ao lugar desejado.
Acredito que 65% dos jovens empreendedores arranjam boas desculpas para a falta de disciplina própria. Hábitos desordenados e costumes nocivos acabam traindo o futuro de paz, prosperidade e segurança que todos esperam.
No capítulo 1, quando falamos sobre o poder do conhecimento, reforcei o valor da informação. Com base nisso, conto agora uma experiência que vivenciei em Israel, em 2012.
De um país em que 55% do território é deserto e que a fonte de água potável é limitada, não se pode esperar muita produtividade. Mas como sempre, o povo judeu surpreende.

Voltando da região da Galileia, subindo para Jerusalém víamos do lado direito e esquerdo inúmeras plantações de banana, abacate, manga, oliveiras, videiras, tâmaras e etc.. Não era possível entender como uma terra desértica dava tantos frutos. Não compreendíamos o porquê de um território tão limitado pela natureza dar tantos resultados.
Então, nosso guia e professor, o arqueólogo israelense Eli Bar David, começou a destrinchar o segredo deste sucesso. Ele fez uma pergunta bombástica ao grupo de estudantes que estava conosco.
- Qual a diferença entre o inferno e o paraíso?
Todos ficaram cochichando. Alguns atônitos, apenas refletindo.
Eli então responde: A água.
Você coloca gotas de água neste inferno que é o deserto e é questão de tempo para virar um paraíso. Israel desenvolveu uma técnica de irrigação por gotejamento que faz a terra seca produzir, tanto que são hoje grandes exportadores de frutas, legumes e flores para a Europa e o Oriente Médio.
A água sempre foi simbolismo de vida e

conhecimento. Gotas de conhecimento transformam sua vida desértica em um paraíso frutífero.

Empreendendo em Israel

Depois da vitória que obtive fechando meu primeiro contrato empresarial, aquele que contei no capítulo 1, a vida não ficou fácil. Contudo, seguiu me ensinando por meio das contrariedades como amadurecer. Cerca de um ano e meio depois desta conquista o banco faliu.

Foi um desastre! Tivemos que recomeçar.

As contas não paravam de chegar e os recursos se esgotaram em definitivo.

Novamente, eu me via na situação degradante de não ter nem o dinheiro da passagem (lembrando que, nesta época, eu ainda não tinha educação financeira).

Certa manhã, meu primo Lucas, colaborador na Amar Turismo à época, telefonou dizendo que chegara o dia da famosa feira da ABAV, a Associação Brasileira dos Agentes de Viagens, no centro de convenções RioCentro, na Barra da Tijuca.

O problema era que a entrada da feira custava um

pouco mais de R$ 100 e isso impossibilitava nossa ida. Eu via a oportunidade de estar no meio empresarial do turismo e, ao mesmo tempo, ficava triste, pois aparentemente nada dava certo comigo. Sei que as pessoas nesta época não me viam assim, até achavam que eu estava bem. Pois a maioria de nossos fantasmas e medos são irreais, estão em nossa mente, somente nós vemos e sentimos. Todo aquele sentimento de derrota era sentido somente por mim.

Lucas então me liga dizendo que conseguiu os ingressos com um amigo de outra agência. Seria nossa chance?

Fiquei radiante!

Só que nos deparamos com um segundo problema. Como chegar até o local da feira se não tínhamos recursos para a locomoção?

Não desisti. Liguei para meu pai perguntando se ele me emprestaria o carro dele. Ele disse que sim, porém estava sem gasolina.

“Nãooo!! Do que adianta?”, gritei ao telefone.

Eu e meu primo catamos o que tínhamos no bolso. Acredite, eram apenas R$ 7. Colocamos “tudo” de combustível e fomos a menos de 40 km por hora

para não consumir muita gasolina. Chegamos antes das 10h da manhã no centro de convenções e foi quando recebemos a notícia que a feira só começaria às 14h.
Foi desânimo total.
Não tínhamos como voltar por falta de combustível e se ficássemos teríamos que nos privar de almoçar.
Foi o que fizemos. Lembro que nunca murmuramos. Ríamos da nossa falta de “sorte”.
Lucas e eu ficamos por horas sentados na escada conversando sobre o futuro e planejando que um dia realizaríamos os projetos que tínhamos desenhado.
Às 14h, o portão se abriu e pra nossa surpresa cada stand tinha um lanche grátis. Nosso problema com alimentação estava resolvido.
Animados novamente, começamos a andar pelos corredores, pegando panfletos, conversando com pessoas do meio, entendendo sobre novos roteiros e conhecendo mais deste mercado que até então era muito limitado para nós.
Foi andando por um desses corredores que um homem falando um inglês torcido veio em minha direção e perguntou: Você já conhece a Terra de Jesus?

Respondi que não. Na verdade, já tinha escutado falar de Israel, principalmente nos sermões da igreja que frequentava. Mas fazer turismo na Terra Santa era novidade.
Passei a tarde toda naquele stand, não quis saber de mais nada. Estava fascinado. Aquele homem sem saber estava mudando o rumo de minha vida. Encerramos a conversa com uma proposta da parte dele. Tiago, quer ir a Israel conhecer os lugares por onde Jesus caminhou? Eu sorri, desconfiado, mas respondi que sim.
Menos de uma semana depois eu estava em um avião rumo à Terra Prometida, Israel, com tudo pago. (a passagem aérea foi comprada pelo meu avô Waldemar - que Deus o tenha! -, que me emprestou o dinheiro acreditando no meu sucesso. Nem contarei como convenci vovô a me emprestar essa grana. Seria outro livro!).
Foram seis dias que mudaram minha história. No último dia de viagem, aquele mesmo homem da feira se revelou o dono de um império naquela nação. Hotéis, frotas de ônibus, escritórios, lojas e toda a estrutura que você puder imaginar. Ele então me desafiou: com tudo o que foi visto, creio que

você é capaz de trazer um grupo de brasileiros no próximo ano para conhecer essa terra.
Eu repliquei: “sim, darei tudo de mim para conseguir isso.”
Voltei para o Brasil e, em menos de três meses, já estávamos saindo com dois grupos. E, antes daquele ano virar, levamos mais um grupo - três no total. Eu não queria parar de produzir. Visitava formadores de opinião, líderes religiosos e de outros segmentos, apresentando Israel como um novo e enigmático destino histórico, turístico e espiritual.
Depois de 2007, minha vida nunca mais foi a mesma.
Eu tinha apenas 26 anos e precisava convencer grandes líderes do Brasil a confiar pessoas e dinheiro em minha empresa para formarmos os grupos. A única coisa que eu tinha a meu favor era conhecimento.
Eu estudei sobre a Terra Santa de manhã, tarde e noite. Li centenas de livros, assisti vídeos, fiz treinamentos in loco, uma pós-graduação em História de Israel e acabei escrevendo o livro “Terra Santa - Manual do Peregrino”, em parceria com Nayra Pedrini.

Hoje levamos cerca de cem grupos de brasileiros todos os anos para conhecer essa terra inesquecível. Estamos como empresa em Buenos Aires, na Argentina, Orlando, nos Estados Unidos, e representados em várias cidades do Brasil.
O sonho de empreender algo significativo se juntou com disciplina e conhecimento. A partir daí, nada mais era impossível.
Dentre tantos motivos para ter alcançado o sucesso, gostaria de citar uma estatística publicada por uma famosa revista de negócios americana. A publicação dizia que 92% dos homens bem-sucedidos financeiramente eram casados.
Isso quer dizer que ter uma família traz equilíbrio e sanidade. Nos meus momentos de crise, de tristeza e desânimo, Jeanine se mostrou uma conselheira, ajudadora, incansável em me animar. Na verdade, creio firmemente que a figura da mulher faz desse mundo um lugar mais equilibrado.
Com o nascimento de nossos filhos, tive todos os motivos do mundo para nunca desistir.
Valorize sua família. O empreendedor precisa desta base para poder avançar.

Momentos de reflexão estimulam a criatividade.

.....

“insistimos em ficar dando opinião enquanto o mundo se muda com exemplos”

Capítulo 5

Marketing pessoal

e corporativo

Para chegar ao lugar desejado, ao patamar que você sonhou, é

necessário: uma estratégia, um diferencial e um foco.
O que resume os três itens acima é o marketing. Se falarmos de

uma empresa ou instituição, o marketing corporativo é a ferramenta que te impulsionará a um destino próspero. Tratando-se de uma pessoa como você, o marketing pessoal é a chave para isso.
Conheci pessoas extremamente talentosas que não avançaram

na vida particular, pública ou profissional por uma

total falta de

estratégia de marketing. Não falo de técnicas para fingir ser quem

não é, e sim de preparação e assessoria para comunicar corretamente quem você realmente é ou quer ser.
Mostrar seu potencial de forma clara, de maneira que todos

compreendam aonde você quer chegar é a essência do seu marketing.
Quando vi o discurso de Barack Obama na convenção do Partido Democrata em 2004, nos Estados Unidos, fiquei impactado.

Ele era praticamente um desconhecido aos olhos do mundo. Mas

a roupa, a dicção, a forma como movia as mãos, o olhar fixo e as

palavras estratégicas que tocavam o coração do povo impressionaram não só a América, mas nações

inteiras. Poucos anos depois, ele assumiria o cargo mais poderoso do mundo: o de presidente

dos Estados Unidos da América.
Ter a consciência de que um mínimo detalhe faz diferença pode

garantir um voo seguro para o lugar desejado.

Marketing pessoal
Nesses anos de trabalho, foram muitos candidatos a emprego

que eu e meu RH entrevistamos e dispensamos logo no primeiro

momento devido à falta de apresentação pessoal, linguagem corporal ou imposição vocal.
Lembro bem de um caso. Em um dos processos de seleção que

fizemos, tivemos uma candidata que era de meia idade, mas se

vestia como uma adolescente. Além disso, mascava

chiclete, usava gírias e, a cada minuto, soltava um palavrão, embora a conversa não fosse nada informal. Era uma entrevista de emprego. E, repare

só: a vaga aberta era para gerente de vendas, e o nosso mercado é

o de viagens à Terra Santa, ou seja, o turismo religioso.
O salário oferecido para esta função era bom, mas aquela candidata não possuía o mínimo de marketing pessoal para preencher a vaga, embora o currículo dela fosse maravilhoso. Contudo, ficou

claro que a apresentação pessoal, às vezes, fala mais que um título.
Uma pessoa que está destinada ao pódio da vitória vai se preparar para chegar lá. A primeira impressão ainda é a que fica. Sendo assim, cuide para que o seu marketing seja excelente e impactante.
Não falo só de roupas combinando ou arrumadas, cabelo cortado ou bem feito, unhas limpas e um belo sorriso. Mas também do aperto de mão seguro, do olhar cativante, da mente munida de conhecimento para entrar em conversas de bom

nível e de uma voz ativa e constante. Um famoso escritor da área de desenvolvimento

pessoal, o americano Napoleon Hill (1883-1970) chama isso de

magnetismo pessoal!
A linguagem corporal também é muito analisada. A pessoa que

senta de qualquer forma, que não concentra o olhar enquanto o

interlocutor está falando, que estala dedos e rói unhas durante

reuniões (e coisas do tipo!) transmite maus sinais do seu corpo

para os presentes.
Em um mundo tão competitivo você precisa se destacar. Reitero que detalhes fazem a diferença. Detalhes como a voz, a dicção, o português correto e a clareza nas explicações e frases. Coisas que

parecem superficiais, mas te promovem ao lugar desejado.

Marketing Corporativo

Em 2011, eu e minha equipe resolvemos reestruturar a marca,

slogan e posicionamento de mercado da empresa.
Foi um desafio!
Estávamos em franco crescimento e, como CEO (Chief Executive Office) da companhia, resolvi inovar, o que era um risco, já que tudo estava dando certo como estava. Mas uma das funções

de um diretor-executivo é avistar o futuro, olhar o que outros não

estão olhando. É ter uma visão 360 graus. Eu vi o futuro e resolvi

morar nele.
Contratamos profissionais qualificados e ficamos meses desenvolvendo a nova logomarca, novo slogan, site, material gráfico *etc.*

Foram dias excitantes.
O resultado foi que depois de meses e meses de brainstorm (palavra em inglês que significa tempestade de ideias) com minha equipe e com os profissionais contratados, nossa empresa deixou

de ser uma simples agência de turismo para se tornar uma gestora

de projetos que transmite conhecimento através de experiências.

Ainda que por meio de viagens.
Com isso, nosso posicionamento no mercado saltou e saímos

do patamar dos concorrentes.
O marketing digital e o domínio das mídias sociais foram fundamentais para o processo, pois conseguimos disseminar para o Brasil com certa rapidez nossa identidade e filosofia.
Consolidamos clientes antigos, ganhamos novos, além de ilustres admiradores e consumidores de nossos produtos.
Definitivamente, sou uma das pessoas que acredita

no poder do

marketing e em minhas palestras e treinamentos invisto um tempo

dividindo com o público a importância deste setor em nossas vidas.
Gostaria que você pensasse agora nas mudanças imediatas que

você precisa fazer em sua postura e apresentação pessoal. Liste

abaixo as suas três principais deficiências nesta área:
1.

_____

2.

_____

3._____

Agora, escreva abaixo as atitudes que você tomará para gerar

essa transformação:

_____

_____

_____

_____

* Faça estes dois exercícios também para o corporativo.

Nunca mais desperdice uma oportunidade. Às vezes, saímos

pela manhã para os afazeres do dia a dia sem entender que é justamente neste dia que vamos nos deparar com a grande chance.

Medite pela manhã e saia de casa para brilhar, mesmo que, inicialmente, você esteja indo ao mercado comprar leite.

Fatos não deixam de existir só por que você não acredita neles.

Mesmo que você não acredite ou não entenda o poder do

marketing, ainda assim ele existe.
O americano Philip Kloter, conhecido como o papa do marketing, cita em seu livro “Marketing 3.0” que hoje em dia os clientes e consumidores em geral estão mais conscientes do que nunca.

O que quer dizer que eles sabem o que querem e não é qualquer

“comercialzinho de TV” que os motivará a comprar ou investir

em algo.
O marketing desta década está voltado não mais ao produto e

sim ao consumidor.
As pessoas, enfim, estão se tornando mais importante do que

as coisas. Ao menos no ponto de vista promocional. Então, seja

qual for seu planejamento para divulgar um produto, um evento,

uma empresa, um projeto ou até mesmo você, concentre-se no

consumidor.
Valorize a pessoa que vai adquirir o que você está apresentando.
Quando fundamos a Get up Consultoria, tínhamos a intenção

de servir pessoas, empresas e instituições na área de business,

marketing e coaching. Mesmo tendo excelentes consultores empresariais, financeiros e coaches especializados, a área de marketing sempre foi a mais procurada. Todos querem promover algo, vender mais, consolidar uma marca, gerar mais recursos.
Os modelos mentais são os filtros que nos fazem enxergar o

mundo. Quero dizer que se alguém é religioso, por exemplo, antes

que uma informação chegue a sua mente e seja

processada em seu

cérebro, ela passa por um filtro, neste caso o da religião, e a pessoa

entende a informação conforme seus padrões e parâmetros, da

forma como ela vê o mundo.
Por isso, seu marketing pessoal ou corporativo, nos dias de hoje,

deve estar totalmente voltado à mentalidade do público-alvo!
Invista em uma consultoria de marketing e se prepare para os

resultados. Se você ainda não pode se dar ao luxo de ter uma consultoria, faça cursos gratuitos na internet, baixe vídeos sobre o tema.
"Corra atrás" para que seu conhecimento nesta área faça a diferença.
Vamos seguindo juntos rumo ao lugar desejado!

Somos seres humanos em construção.

.....

“risco não se evita se administra.

Já nascemos, já estamos em risco”

Capítulo 6

O dom de servir

Um grande líder usa o poder para servir.
Como falado no capítulo Coaching Multifocal, servir às pessoas

preenche um vazio existencial como poucas coisas na vida fazem.

E ainda digo mais: mostra para todos os que convivem contigo a

sua grandeza.
Se você realmente quer conhecer alguém, entreviste primeiro

a família dele, amigos próximos e colegas de trabalho. Essas são

as pessoas que veem quem ele é verdadeiramente. Se este alguém

é amado e respeitado pelos próximos, tenha certeza

que ele é um

líder servidor.
Está claro na sociedade atual que maior é aquele que tem mais

dinheiro, poder, que é chefe, que manda nos funcionários e exerce

autoridade opressora. Mas este tipo de pessoa se perde em altivez

e jamais encontra a estrada rumo ao lugar desejado.
Torna-se insaciável e sempre quer mais.
Esta falta de saciedade gera transtornos psíquicos e existenciais,

às vezes, irreparáveis.
Já o servir gera recompensas inesperadas.
Jesus, que para mim é o exemplo mais perfeito de líder e ser humano, disse certa vez: “Quem dentre vós quer ser o maior? Então

que seja o servo de todos” (Marcos 9:35)
Servir te promove.

Quem não lidera a si mesmo não pode liderar uma família, quem não

lidera bem sua família não está apto para liderar em esfera nenhuma.

Faça mais do que a sua obrigação!
Davi, que viria a ser rei de Israel, era apenas um pastor de ovelhas quando seu pai pediu que ele levasse pão e queijo aos irmãos

que estavam na linha de batalha contra os filisteus, um povo inimigo.
O jovem pastor então pegou a bolsa com os mantimentos, o

estilingue que o protegeria contra ataques de animais no caminho

e foi em direção às trincheiras.
Chegando lá, percebeu que um gigante do exército filisteu estava ameaçando e afrontando o exército de Israel. E houve então

uma espécie de acordo para decidir aquele

confronto. A proposta

aceita pelos dois lados era que cada nação enviasse seu melhor

guerreiro para uma luta. Quem vencesse, ganhava a guerra para

sua nação. Assim, muitas vidas seriam poupadas. Davi, que era apenas um adolescente franzino, perguntou aos

soldados israelitas:
- O que darão ao homem que matar este gigante?
E um deles respondeu:
- A mão da filha do rei em casamento, bens e riquezas e isenção

de impostos para toda família -, disse um dos soldados.
Davi se animou, pediu permissão ao rei Saul e partiu para a

luta. Mas quem o mandou fazer isso? O pai dele o tinha dado outra missão. O rei não havia pedido

nada ao pequeno Davi, muito

menos Deus.
A história é bem conhecida. Davi derrubou o gigante usando o

estilingue que levara. Uma pedra certeira na testa matou o inimigo que ainda teve a cabeça cortada pelo corajoso jovem. Daquele

dia em diante Davi nunca mais saiu de evidência em Israel. Esse

ato o promoveu em toda nação, encheu-o de bens e mudou o destino de suas gerações.
Fazer mais do que é pedido é o segredo de uma promoção, seja

ela em qualquer área.
Em Lucas 17:9-10, o próprio Jesus cita este segredo:
“9-Porventura um senhor terá de agradecer ao servo porque

este fez o que lhe havia ordenado?

10-Assim também vós, depois de haverdes feito tudo quanto

vos foi ordenado, dizei: somos servos inúteis, porque fizemos somente o que devíamos fazer.”
Está ficando cada vez mais difícil. Agora não basta apenas servir para ser o maior, mas também fazer mais do que foi pedido

para não ser inútil.
A história de Davi e Golias e as palavras de Jesus nesta passagem revelam a nobreza do servir e o quanto isto pode mudar sua

vida e sua descendência.
Transformar o dia, o trabalho, a vida de uma pessoa através do

serviço a nivela com os nobres, transpassa o entendimento egoísta

de alguns.
Já tivemos funcionários que só cumpriam o horário que eram

pagos para trabalhar, mas queriam ser promovidos. Também já

vimos pessoas que queriam melhorar de vida apenas cumprindo

com suas obrigações. Somente quem serve fazendo mais do que o

esperado se destaca entre a multidão.
Desenvolva, por mais que custe, a habilidade de servir. No final

das contas, as pessoas lembrarão de você não pelo dinheiro ou

poder que teve e sim pelo quanto você serviu, amou e contribuiu

com a humanidade.
Como cidadão, sirva a sua cidade. Como religioso, sirva sua

instituição. Como ser humano, sirva a Deus. Como pai ou mãe,

sirva sua família. Como político, sirva à comunidade. Como líder,

sirva a todos.
Disse acima que considero Jesus o maior exemplo de líder e ser

humano por causa de seus ensinamentos e afirmações. Eis uma

delas:
“Pois não vim ao mundo para ser servido, e sim para servir”.
Este é o modelo, esta é a meta. Tão grande, mas se tornando

pequeno, para fazer que os pequenos se tornem grandes.
Tenho uma teoria que o serviço e a sua network (rede de relacionamentos e contatos) te levam aonde o dinheiro não pode

levar. Falei sobre isso em outro capítulo.
No prédio onde está a sede da empresa, temos direito a certa

quantidade de vagas no estacionamento. Porém, toda vez que eu

chegava para estacionar era uma confusão. Um guardador de carros da rua, o famoso “flanelinha”, estacionava veículos que quem

não trabalhava no prédio lá dentro. E assim, ele nos privava o direito de estacionar. Diariamente, debatíamos sobre isso, o nível de

estresse aumentava a cada manhã. E aquela situação estava ficando insustentável.
Mas um dia, eu saía da empresa direto para um casamento. Eu

vestia terno e gravata, e minha mulher um vestido longo. Tínhamos passado no escritório para assinar uns documentos e, de lá,

iríamos para a cerimônia. Quando tentamos sair percebemos que

chovia muito, mas muito mesmo. Tentei chegar até o carro e percebi que o pneu estava furado. Fiquei

preocupado, pois já estávamos atrasados. Além disso, eu me sujaria todo, ficaria molhado

para cumprir a missão de trocar o pneu. E, no fundo, nem mesmo

sabia se conseguiria fazê-lo.
E no meio daquele monte de sensações, surgiu aquele flanelinha. Ele se aproximou de mim e disse: “Fala, chefe! Deixa comigo

que eu te ajudo”.
Ainda que um pouco contrariado, eu permiti. Até porque aquele, definitivamente, não era momento para ostentar orgulho, já

que a necessidade era grande.
E ele, com um sorriso no rosto, trocou o pneu em poucos minutos. Satisfeito com o serviço e, tenho que admitir, com o socorro

fui até ele agradecer e dar uma boa gorjeta.
Quando o homem viu o dinheiro, foi logo dizendo: “Meu chefe,

guarde seu dinheiro. Como eu disse, vim te ajudar. Se eu aceitar

o dinheiro estaria prestando um serviço. E eu só gostaria de servi-lo".
Nossa! Como muitos dizem por aí, foi um "tapa na cara". Aprendi muito com o episídio.
Depois daquele dia, eu e ele convivemos bem. O líder é aquele

que serve!
Nos campos de colheita as máquinas podem cuidar de tudo.

Em um jardim, somente o jardineiro pode dar beleza às flores.
Servir não é ser a máquina, mas o jardineiro.
O complexo é que as máquinas no campo economizam serviço

humano e potencializam os lucros. Já o jardineiro no jardim trabalha muito mais e, dificilmente, gera lucro semelhante aos das

colheitas dos campos. Mas a metáfora é

esclarecedora. Para servir

com excelência teremos muito mais trabalho e nem sempre poderemos aguardar retorno.
Estamos em um ciclo vicioso de sermos servidos, queremos que

tudo venha a nós e, às vezes, confundimos atividade com progresso. O real progresso não está no excesso de atividades e de pessoas

a nossa volta, está em conquistarmos dia a dia nossos objetivos

servindo aqueles que estão em nosso caminho.
Servir é uma fonte inesgotável. Quanto mais ajudamos às pessoas, mas portas se abrem.
.....

“devemos ser agradecidos as pessoas

que nos ajudaram a encontrar

o caminho”

Capítulo 7

Os cinco conselhos da nobreza

A nobreza é notável. Os nobres são preparados desde pequenos para prosperarem, governarem e projetarem coisas nobres. Assim como a atual realeza de nações como a Inglaterra são referência para o mundo, há mais de 3.000 anos a dinastia de Davi, rei de Israel, era o modelo.

Darei destaque a um dos filhos dele, Salomão, que a História qualifica como o homem mais rico e sábio que já passou pela Terra. Este sábio rei tinha características muito interessantes. Dedicou-se a estudar e observar o mundo, filosofou mui profundamente sobre assuntos que iremos discutir nas próximas linhas.

Para mim, o mais importante é que os textos aqui citados foram retirados da Bíblia, que independentemente de sua crença ou religião, é o

livro mais antigo, mais vendido e mais respeitado do mundo. Segundo a fé cristã, são palavras inspiradas por Deus.

Compartilharei agora cinco ferramentas poderosas que encontramos no famoso livro de Provérbios, escrito por Salomão, que usei como base da minha trajetória na vida.

1-Deixar as coisas ilícitas
Provérbios 28:13 (BKJ)
"Quem camufla ou esconde suas faltas, jamais terá sucesso e

prosperará, mas quem as reconhece, confessa e abandona, receberá compaixão e misericórdia de Deus."

Não tem jeito. Tudo que está escondido um dia será revelado. Os escândalos no Congresso Nacional, na polícia, no Judiciário, nas empresas quem sonegam impostos, nas famílias, escolas e instituições religiosas são a prova disso. Nada fica oculto.

Mas o que interpreto neste conselho de Salomão é

que não temos chances de receber a verdadeira prosperidade e sucesso enquanto tivermos coisas camufladas em nossa vida, negócios e relacionamentos. O antídoto para este vírus é RECONHECER, CONFESSAR e ABANDONAR.

Faça isso mentalmente. Pense agora em pelo menos duas coisas que você por algum motivo escondeu e que, na verdade, estão lhe impedindo de prosperar.

Como vou tratar algo que não identifico? Como irei confessar o que não reconheço? Como vou abandonar se acho que não tem nada demais?

O que você precisa deixar para trás hoje?
Não podemos continuar rumo ao lugar desejado sem destruir este obstáculo primeiro. Precisamos estar certos de que nada será empecilho para o sucesso. Quando fiz a minha lista anos atrás, tive que escrever e confessar coisas que me constrangiam. Verdadeiramente é difícil trazer à luz o que está no escuro. Chega a doer.
Mas não há outra forma de tratar esta questão. Depois que zerei as pendências da lista, nunca mais parei de crescer como pessoa.

O rei de Israel era um visionário. Ele queria deixar para as próximas gerações esta instrução infalível. Quem desvia dinheiro público que confesse e abandone a prática, quem sonega impostos faça o mesmo. Quem vive de mentiras, reconheça e só fale a verdade, quem engana a esposa ou seus amigos que deixe de fazê-lo.
Somente vivendo uma vida de renúncia alcançaremos o sucesso completo, e isso sempre será através da misericórdia e da compaixão de quem é maior do que todos nós.
A inteligência existencial faz parte de todo ser humano. Ela está sempre pobre e necessitada, sempre há um vazio a ser completado. Por isso, busque a sabedoria que nutre o seu vazio existencial. Esse conhecimento está à disposição dos homens, porém não vem daqui.

2-Bom nome
Provérbios 22:1 (BKJ)

“A boa reputação e um bom nome valem mais do que muitas posses; e desfrutar de uma boa estima vale mais que prata e ouro”. Uma vez um amigo me

perguntou: “Tiago, você não tem medo de um dia falir, tendo em vista que seu principal negócio é levar grupos para Israel, uma terra pode entrar em guerra a qualquer momento?”

E eu respondi: “Amigo, não tenho temor algum, pois se as fronteiras em Israel fecharem e eu não puder mais trabalhar levando meus grupos turísticos e de estudo, vou vender paçoca para minha carteira de clientes e posso prosperar novamente. Quando se tem um bom nome, o que menos importa é o produto que você está vendendo”.

Acredito com todas as minhas forças que o nosso nome é um patrimônio. Somos julgados, aplaudidos, questionados ou honrados pelo nome que construímos. Conheço empresários que fecharam alguns negócios sem terem dinheiro no momento do acordo, mas o nome deles era suficiente para dar segurança aos envolvidos.

O bom nome é uma moeda valiosa.
Portas são fechadas quando um nome é mal falado.
Oportunidades escorrem pelas mãos quando seu nome está manchado por algo do passado ou

presente.
Valorize seu nome. Recupere-o, caso ele esteja perdido. Sempre há esperança enquanto há vida. Construa mais do que uma boa reputação, desenvolva a integridade. Todos só lembram de como uma pessoa terminou.
Como termina é sempre mais importante do que como começa. Essa é a imagem que vai se perpetuar. Então comece hoje a construir um fim glorioso.

Reputação x Integridade

José, filho de Jacó, o homem que deu nome a nação dos judeus, Israel, foi vendido ao Egito como escravo por seus irmãos invejosos.

Passou de tudo que um escravo passa. Abusos, fome, sede, cansaço extremo, raiva da vida e etc... Porém, com o passar do tempo, ele conseguiu um trabalho na casa de Potifar, um respeitado político da época. Este poderoso homem viu que José tinha potencial, nobreza educação, capacidade de produzir e, acima de tudo, afinidade com uma força sobrenatural. Entretanto, a esposa deste nobre

senhor, começou a desejar aquele jovem serviçal. Certa vez, José entrou em casa e se deparou sozinho com a esposa de Potifar. A mulher, então, tentou agarrá-lo. Em fração de segundos, José precisou decidir se manteria sua integridade ou se deitaria com ela.
José preferiu a primeira opção: saiu correndo e deixou a mulher para trás.
Rejeitada, ela espalhou aos quatro cantos que o jovem tentou seduzi-la. Quem conhece a história, sabe que José sofreu muito

Reputação é o que os outros pensam de você, integridade é o que você é e faz quando ninguém está te olhando.

por conta disso, mas deu a volta por cima. Mas o interessante é que ele preferiu continuar sendo íntegro.

3-Ser bom no que faz
Provérbios 22:29.
“Já observaste uma pessoa boa no que faz ou zelosa em seu trabalho? Ela será promovida e andará com

reis e não com pessoas de baixo calão ou obscuras".

Esta é uma chave poderosíssima. Faça uso dela sem moderação. Ser bom, especialista no que você faz, te promove rapidamente entre os de grande posição. O mundo carece de mão de obra qualificada, empresas especializadas, pessoas peritas.
Certa vez, eu e minha mulher fomos procurar um apartamento

para comprar. Chegamos ao stand de vendas e logo uma jovem veio nos atender. Pareceu-me enrolada, descabelada e afoita, mas deu boa tarde e perguntou o que procurávamos.

Não perdi tempo e fui direto ao assunto, informei as características e tamanho do apartamento que queríamos e expliquei: "Vamos ter filhos e queremos aumentar nosso espaço sem perder o aconchego. Mas tenho apenas uma hora disponível para ver as opções. Hoje ainda tenho uma série de reuniões com fornecedores. Você poderia nos atender rapidamente?", perguntei.

Ela disse que si, foi até o interior do stand, demorou

uns 10 minutos e voltou com algumas chaves na mão. Ele entrou em nosso carro e foi nos indicando o caminho.

No trajeto, comecei a estranhar a demora para chegar no empreendimento. A vendedora sorria, meio que sem graça. Cerca de uns 25 minutos depois, chegamos ao local onde o prédio era erguido. Descemos do carro e, para nossa surpresa, ela descobriu que a chave estava errada. Eu fiquei impaciente. Já tinha avisado à vendedora sobre a importância do tempo.

E logo me veio à cabeça uma frase dita por um professor americano de economia que conheci: "Tempo é dinheiro para quem tem dinheiro. Para quem não tem dinheiro, tempo é apenas temp o".

Ela sugeriu voltarmos ao stand para pegar as chaves corretas. Mas eu e minha mulher não topamos. Fomos ver outro apartamento, que ficava a uns 40 minutos de onde estávamos. Tudo isso por conta de um erro de planejamento da corretora. Se tivéssemos ido primeiro no mais longe teríamos tempo para visitar os próximos ao stand antes de

anoitecer.

Enfim, duas horas e meia se passaram quando entrei no primeiro imóvel do dia. Já estava escurecendo e não conseguíamos ver nada. Ela então ligou a lanterna do celular e tentou mostrar o apartamento com a luz do seu telefone. Eu sorri... para não chorar!

Fomos embora decepcionados.
No outro dia, procurei outra central de vendas. Lá, fomos recebidos por um senhor de terno que prontamente nos atendeu. Expliquei que meu tempo estava curto e perguntei se ele podia nos mostrar imóveis que atendessem nosso projeto. O vendedor, em dois minutos, colocou-nos no carro dele e nos levou a um apartamento a sete minutos de onde estávamos.
Primeiro nos levou à área comum, mostrou as vantagens do condomínio, a segurança da recepção e os benefícios de criar filhos naquele ambiente com mais de 100 opções de entretenimento. Depois subimos para ver o apartamento.
Ao entrarmos, ele já foi detalhando a qualidade do

piso, o investimento da construtora no acabamento dos banheiros, a facilidade de fazer uma obra remanejando um dos quartos para ampliar a sala e ainda oferecendo as vantagens do financiamento com a construtora.

Num determinado momento, minha esposa ficou parada olhando para uma das portas. É que a porta impedia que o quarto das crianças ficasse como ela tinha planejado. Atento, o corretor, como se lesse a mente dela, foi logo dizendo: “Se a senhora quiser, eu substituo ou retiro a porta por nosso custo.”

Minha mulher adorou.

Enfim, compramos!

Quem é perito no que faz não volta pra casa sem boas notícias.

Quem é especialista no que empreende prospera mais do que os outros.

Incentivo-lhe a ser o melhor em tudo que você empreende.

Certa vez, fui palestrar em uma comunidade carente do Rio de Janeiro e quando comecei a falar sobre a importância de ser especialista, um jovem se levantou e questionou: “Como seremos bons se não temos nenhum recurso ou preparo para um dia

chegar lá?”
De pronto, eu respondi: “Você sabe misturar leite condensado com chocolate em pó?”.
Ele riu, como quem diz: “Claro que sei”.
Então contei a história das duas meninas do interior de São Paulo que faziam brigadeiro tão bem, com tanta perícia, que foram para Nova York produzir estes doces e suas variações. Três anos depois, a loja delas, uma delicatessen, de produtos finos, era uma das mais frequentadas de Manhattan.
Você pode misturar leite condensado com chocolate em pó e terá algo doce e gostoso. Mas se você fizer isso com perícia, poderá se destacar entre milhões de pessoas.

4-Conselhos
Provérbios 15:22.
“Onde não existem conselhos fracassam os planos, mas com a

cooperação de muitos conselheiros há grande êxito”.

Preciosos leitores, como pode uma pessoa casar, escolher uma faculdade, abrir um negócio, investir em algo sem antes se aconselhar?

O casamento, teoricamente, é para a vida toda. Mas pessoas tomam essa decisão sem conselhos, sem aprender com a experiência de outros. Muitos acabam fracassando.

Outros abrem e investem em empresas sem consultar ninguém do ramo, sem conversar com os pais, os líderes espirituais ou quem é referência para eles.

Ter um grupo de conselheiros é um dos maiores segredos para uma vida rumo ao lugar desejado. Confesso que não dou um passo sem consultar meus pais, meus líderes espirituais, meus amigos chegados, minha equipe e colegas especialistas na área na qual preciso de conselho.

É importante ressaltar que não havendo conselhos os planos fracassam. Por quê?
Porque o homem mais sábio que já existiu estudou a vida, o ser humano e tudo que acontece debaixo do sol e a conclusão que ele chegou é que “os planos realizados mediante sábios conselhos tem bom êxito”. O trecho está em Provérbios 20:18 (BKJ atualizada).

No capítulo 24:6 (BKJ atualizada), ele afirma que "quem parte para a guerra necessita de orientação estratégica, pois com muitos conselhos se conquista a vitória".
Nós estamos em guerra. Todo o dia a batalha é diferente. Às vezes é na saúde, na criação dos filhos, na vida conjugal, nas finanças, nas emoções e por aí vai...
Mas com orientação estratégica e muitos conselhos conquistamos a vitória!
Não desista dos seus sonhos. Prossiga! Porém não dê um passo sem conselhos.

5-Amar a repreensão
Provérbios 13:18.
"Quem despreza a correção cai no escândalo e na pobreza, entretanto, quem acolhe a repreensão é abençoado com honra."

O ser humano em geral odeia ser contrariado. Resistimos quando alguém nos corrige, somos avessos à repreensão. A humanidade poderia ter progredido muito mais ao longo dos últimos séculos se, como indivíduos, fossemos repreensíveis.

Se entendermos a benção que é ser corrido poderemos reduzir nossa margem de erros e aumentar nossas chances de sucesso.
Sofrendo muito aprendi o valor da repreensão.
Hoje, com toda humildade, posso dizer que amo ser corrigido. Tenho prazer quando um de meus mentores me chama para um café e, sinceramente, diz tudo o que ainda está errado em mim.
Sinto-me privilegiado quando meu pai - mesmo eu já tendo saído de casa há mais de 10 anos para me casar com Jeanine - me telefona para me chamar atenção por alguma coisa que falei. Sou um felizardo!
Aprendi a crescer com a dor da correção, com a vergonha da repreensão.
Quem despreza isso cai no escândalo e na pobreza.
Que forte essas palavras de Salomão, pois são duas coisas que ninguém quer experimentar.
Na maioria das vezes resistimos quando somos contrariados, pois as pessoas que o fazem, fazem sem sabedoria. Geralmente gritando, acusando ou até oprimindo. Mesmo assim, blinde suas emoções e retenha o que é bom nessas colocações. Ainda que, às vezes, exageradas.

Você não muda pelo que escuta. Você muda pelo que acredita!

.....

“o que realmente é caro na vida não se compra com dinheiro”

Capítulo 8

A estrada rumo ao lugar desejado

Queridos leitores, estamos chegando ao final desta estrada rumo ao lugar que sempre sonhamos. Você está prestes a alcançar um novo estágio da sua vida. Uma nova fase. Onde as coisas começam a acontecer, onde os projetos começam a andar. É bem provável que, com a prática dos tópicos deste livro, em pouco tempo, suas vitórias sejam vistas por todos e, principalmente, comemoradas por você.

Há uns poucos anos, eu jamais imaginaria que seria possível atravessar essa estrada com curvas tão acentuadas que é a vida, quanto mais chegar ao lugar que nos completa e realiza. Mesmo ainda estando nessa busca, sinto-me mais preparado. Estou confiante. Já avancei mais que ontem. Amanhã estarei ainda mais longe. Contigo também será assim!

Todos nós atravessaremos a estrada (muitas vezes esburacada e mal sinalizada) no casamento, nos negócios, na vida sentimental, nas finanças, na família. Infelizmente, nem todos estarão treinados para enfrentar este caminho e seus desafios. Minha missão continuará sendo informar e transmitir conhecimento às pessoas que estiverem por perto. Tentando melhorar a vida de todos que puder. Eu conheço bem o valor do saber e acredito que isso pode salvar uma nação.

O conhecimento vale mais que o ouro!

Você pode se considerar uma pessoa de sorte, pois, dentre bilhões de habitantes deste planeta, este "mapa de navegação" está justamente em suas mãos. Ele servirá para lhe preparar para esta jornada. Vai te dar o norte e mostrará os sinais que garantem uma viagem segura e sem perdas.

Como o sucesso não permite atalhos, seu trabalho como líder (de si mesmo e de outros), a partir de hoje, é ser uma bússola, e como empreendedor (de negócios ou da vida), um canivete suíço. Habilidade será a palavra-chave para essa nova etapa.

Ferramentas corretas serão o trunfo dessa conquista.

Habilidade + Ferramentas corretas: serviço bem executado

Você aprendeu nas páginas deste manual um pouco mais sobre educação financeira, empreendedorismo, marketing e outros assuntos que agregam um valor inestimável para sua corrida ao pódio. Pratique os exercícios, cumpra os princípios.

Desenvolva as habilidades que o farão agüentar firme nessa viagem, pois, como falei acima, pegar um atalho não é opção. Esteja preparado para os conflitos diários. Os reais e os mentais.

Quantas vezes, nas dezenas de caravanas que liderei pessoalmente na Terra Santa, conflitos irremediáveis surgiram. Somente desenvolvendo e aplicando os conselhos que coloquei neste livro, pude superar tamanha pressão.

Lembre-se que onde há um espantalho, há um campo precioso. O medo sempre estará ali,

funcionando como um “espanta sonhos” à frente do jardim florido. Por isso, é importante que você não seja servo das culpas do passado e nem escravo das preocupações do amanhã.

Depressão: excesso de passado Ansiedade: excesso de futuro

Agora você foi equipado com a excelência emocional. Por isso, aceite o limite das pessoas, ame muito e exija pouco. Prepare-se para realmente ser feliz e completo.

Entenda que admitir um erro pode ser seu maior acerto. Normalmente, o poder da reconciliação estará em suas mãos. Perdoar e pedir perdão são as escolhas de quem já cresceu por dentro.

Que recompensa teremos em amar somente os que nos amam?” Jesus de Nazaré

A maneira como você enfrentará a partir de hoje as rejeições, perdas, conflitos e críticas gerará

maturidade ou angústia, segurança ou traumas, um líder ou mais uma vítima.

Na verdade, você pode não ser culpado por nada, mas será responsável por tudo.
Treine seu olhar para fazer do pouco, muito.
Precisamos aprender a desfrutar do caminho, ainda que tortuoso, e não só do destino final. Afinal, a vida é uma só.
Mesmo que a estrada seja longa, não desanime. A paciência é uma virtude de quem sabe o que quer.
Aliás, você já descobriu quem é você e para aonde está indo? Se sim, invista em seu presente e mude o seu destino! O que foi motivo de vergonha no passado pode virar um código de honra no futuro.
Assim aconteceu com os grandes líderes mundiais.
Assim pode ser com você.
Seja sempre um vendedor de sonhos, construtor de amigos, promotor da qualidade de vida e acima de tudo um pacificador.
Enfrente a contrariedade, porém mantenha a integridade. Pois só é digno do poder quem não negocia seus valores para alcançá
-lo. Use as dificuldades como alicerce da sabedoria.

A mente não possui a tecla delete. Por isso, escrever sua história corretamente é essencial para sua liberdade física, emocional e espiritual

Diminuindo a margem de erros

Um importante ponto nesta etapa final é avaliar sua margem de erros.
No decorrer desta estrada, rumo ao lugar desejado, quais foram os seus erros mais frequentes? (escreva abaixo ou apenas mentalize)

_____

_____

_____

Quais foram as áreas reincidentes?
( ) Financeira ( )Emocional ( ) Familiar ( )Física ( ) Espiritual ( )Sentimental ( )Profissional

Nenhuma das respostas acima. No meu caso, a área reincidente foi:

_____

_____

Lembre-se que erro só se comete uma vez. A segunda vez já é uma escolha.
Gostaria de reforçar que somente diminuindo a margem de erros teremos chances de sucesso nesta empreitada. Quantas vezes você quase alcançou seu objetivo, porém acabou cometendo o mesmo erro de sempre e perdeu a oportunidade da conquista?
Posso citar várias pessoas que começaram uma nova dieta e levaram a sério por duas semanas. Porém, ao perceberem os primeiros resultados positivos, inexplicavelmente, começaram a ir a rodízios e em outras comilanças, que sequer frequentavam antes da dieta.
Mas se os resultados eram positivos, não seria mais lógico continuar a dieta?
E os “nervosinhos”, que às vezes, muito próximos à vitória entregam tudo por uma resposta mal criada ao serem contrariados?
Quantos empreendedores vivem seus altos e baixos, porém ficam muito mais no baixo, pois sempre cometem os mesmos erros de planejamento ou controle financeiro?
Quantos artistas de TV você já viu perderem papéis em novelas ou filmes por um erro grotesco na vida

pessoal ou profissional?
Nesta nova fase de sua vida não há margem para erros.
Amo ver as mulheres ocupando posições de destaque. Quantas guerras seriam evitadas se elas estivessem no comando das nações envolvidas? Certamente elas nunca enviariam seus filhos para o campo de batalha.
Nossas cidades não estariam tão sujas, porque elas sabem cuidar muito bem de um ambiente. Elas se relacionam melhor, são mais sensíveis e possuem o tal do "sexto sentido", que faz toda a diferença. A meu ver, elas erram menos que nós, os homens.
Quando minha esposa me alertava: "Tiago, cuidado com este rapaz, eu não gosto dele". A princípio eu rebatia: "Que isso amor, um rapaz tão legal, está me ajudando e blá blá blá".
Mas depois de ela acertar inúmeras vezes nestas análises e eu me decepcionar bastante com as pessoas, passei a ouvi-la muito mais. Mulheres!
Precisamos identificar as áreas de nossa vida que temos errado ou nos sabotado. Depois disto, podemos planejar a remoção do erro encontrado.

Antivírus

Já reparou que para quem trabalha com o sistema operacional Windows em seu computador está sujeito a muitos vírus?

Basta abrir um e-mail ou um vídeo e... buuum! Lá está ele, instalando-se em seu PC. Eles danificam todo o sistema, enviam imagens desagradáveis, deixam sua máquina tão lenta que pensamos em jogar tudo no lixo.

Vírus são combatidos com precaução quanto ao que se abre e vê. Já o antivírus é a arma para reduzir as chances deste mal entrar. Em certos casos, somente formatando o computador você poderá usá-lo novamente. Mas, infelizmente, todos os dados são perdidos, com exceção do dono precavido que faz um back-up diário ou semanal.

Crie o seu antivírus. O sistema de proteção que não deixará que erros se instalem em sua memória. Não espere chegar ao ponto de ser formatado e ter que começar tudo do zero.

Agora existem sistemas como o IOS da Apple que

são impenetráveis. Nenhum vírus conseguiu subsistir até hoje nestas máquinas.

Nosso objetivo deve ser blindar nosso sistema operacional a ponto de nos transformarmos em um IOS. Um sistema impenetrável.

Os melhores profissionais só trabalham com os computadores que não “dão pau”. Entendeu? Seguindo a linha de raciocínio desta metáfora: não permita que os vírus invadam seu HD.

Ambição x Ganância

Há alguns meses, eu estava no interior de São Paulo, desfrutando de um precioso tempo de mentoriamento com um grande pensador e educador de nosso país.

Para minha surpresa, enquanto tomávamos um café, ele sugeriu que eu deveria ser mais ambicioso. Foi um choque! Sempre vi a ambição como algo ruim, um sentimento que faz as pessoas passarem por cima das outras.

Ao ver o repúdio expressado em minha linguagem corporal, ele sorriu suavemente. Mas prosseguiu afirmando: “A ambição só é saudável quando o

propósito é contribuir com a humanidade".
Neste dia entendi que podemos ter ambições na vida, se o objetivo principal é a coletividade e não o individualismo.
Já a ganância, sim, é um dos grandes males deste mundo. Todos querem ter mais. Muitos atropelam os princípios, a ética, os valores e as pessoas, para alcançarem o que querem. Ser ganancioso nunca prosperou ninguém. Tendo em vista que a prosperidade não está ligada somente ao dinheiro, precisamos dos sentimentos mais nobres da terra para alcançá-la.
A palavra ganância deve estar fora de nosso dicionário. Já a ambição, com a motivação correta, deve ser estimulada. Não cometa o erro de desejar o que é dos outros! Cada um foi criado para algo específico e tem uma missão específica. Sendo assim, ninguém está no lugar de ninguém.
Sinto que, cada vez mais, você está rumo ao lugar desejado!

Nós não podemos acrescentar dias à nossa vida, mas podemos acrescentar vida aos nossos dias.

Ninguém sabe o quanto vai viver. Ninguém marca o dia em que fechará os olhos para este espetáculo aqui na Terra. Afinal, a vida é apenas uma gota no oceano da eternidade. Breve e passageira.

Sendo assim, aprenda a desfrutar cada etapa da vida. Tem gente que acha que só será feliz quando conseguir o tal emprego, a tal promoção, quando comprar o carro do ano, quando tiver a casa dos sonhos. Caro leitor, a felicidade não está em coisas, ela está dentro de você, nos pensamentos que você constrói. A forma como você vê o mundo é o que determina a tua plenitude.

Quem não desfruta do arroz com feijão, nunca se alegrará com o caviar. Nada que você adquira nesta terra poderá oferecer a tão sonhada felicidade, pois este sentimento deve ser desenvolvido em você desde agora. Conquistas estão ligadas à realização, não à felicidade.

Aproveite a vida do jeito que ela se mostra para você hoje. Seja grato pelo que você tem neste momento. Sorria, pois quem é fiel no pouco que tem, muito ainda terá.

O lugar desejado

Não se engane. Nem sempre o lugar desejado é o seu destino final. Infelizmente, conheci pessoas que chegaram lá, mas não ficaram muito tempo. O destino acabou sendo outro.

O lugar desejado exige um comportamento diferenciado para aqueles que querem morar por lá. Neste lugar de abundância e honra, os moradores precisam ter algumas características.

Quando você vence, sentimentos inesperados surgem; feridas cicatrizadas abrem. O impressionante do Homo Sapiens é que isso acontece perdendo ou ganhando. Somos complicados e complexos!

Se você não for líder de si mesmo, suas emoções irão te governar. E aí, você se torna imprevisível. Para permanecer no lugar desejado você precisará cumprir estes princípios:

1-Para ser honrado você precisa aprender a honrar

Já conheceu pessoas que querem sempre ganhar presente, mas nunca presenteiam ninguém?

Então... A lei de ouro é: fazer pelos outros, o que você gostaria que fizessem por você.
Isso nunca sai de moda e serve para todas as áreas.

2-Andar uma milha a mais
"Se alguém te obrigar a caminhar uma milha, vá com ele duas".

Jesus de Nazaré
Esteja sempre preparado para fazer mais do que lhe foi pedido.
Um coração disposto deixa muitas portas abertas. Quando os vencedores chegam a esse lugar tão desejado, concluem que agora devem ser servidos por todos. Mas o que vai lhe
manter no topo é continuar servindo.

3-Não abandone a humildade

É típico quando conquistamos algo, depois de tanta luta e labor, achar que chegamos porque merecemos, porque demos todo nosso suor, por isso ou por aquilo. Geralmente, esses vencedores acabam abandonando a humildade. Mas sem ela, você assina a garantia de ser expulso do lugar que você se

esforçou tanto para chegar.

Um homem como Ayrton Senna não virou herói nacional apenas porque pilotava bem carros de Fórmula 1. E sim, porque sendo um vencedor glorioso, nunca abandonava a humildade.

4-Valorize mais as pessoas, fale menos de você

Quando você chega ao lugar desejado, você já passou por tanta coisa e venceu que agora quer ficar o tempo todo falando sobre suas vitórias. Mas ninguém fica do lado de um egocêntrico. Se você conquistou muitas coisas, as pessoas que estão ali te escutando também conquistaram.

Dê preferência a elas.
Escute muito, fale pouco. Só conte as conquistas que forem ajudar aos outros. Delete o sentimento de contar vantagens. Você não pode alimentar complexos estando neste lugar.
Elogie, valorize e escute a todos ao seu redor. Faça isso sempre.

5-Ame

“Ainda que você entregue todos os seus bens aos pobres, e o seu próprio corpo para ser queimado, se não tiver amor, de nada valerá” Paulo de Tarso
O amor sempre vai ganhar, sempre vai permanecer. Quando os conflitos vierem para lhe tirar do lugar desejado, sua arma secreta será o amor.
As pessoas perdem muito tempo discutindo sobre racismo, homofobia, direitos das mulheres etc... Não existe negro ou branco, gay ou hetero, gordo ou magro, existem seres humanos.
Se somos todos da raça humana, o que nos define é o amor. Um poder exclusivo de nossa espécie, tal como a arte de pensar.
Sua crença limitante sobre amar acima de tudo pode lhe dar um prazo de validade no lugar desejado.
Não julgue. Expor suas ideias é mais eficaz do que as impor.

Espero lhe encontrar no lugar desejado!

Referências Bibliográficas

NAVARRO, Roberto. **Coaching Financeiro**, a arte de enriquecer. Momentum Ed. 2013

CURY, Augusto. **FreeMind**. Tese do doutorado pela Florida Christian University, 2013.

CURY, Augusto. **Teoria da Inteligência Multifocal**. Sextante Editora, 2011.

CURY, Augusto. **Pais inteligentes formam sucessores e não herdeiros**. Saraiva, 2014.

KOTLER, Philip. **Marketing 3.0** . Campus Editora.

KING, James **Bíblia.** Abba Press. São Paulo, 2013.

HYBELS, Bill. **Liderança corajosa**. Ed. Vida, 2002.

MAXWELL, John C. **O livro de ouro da liderança**. Thomas Nelson, 2011.

BRUNET, Tiago e PEDRINI, Nayra. **Manual do Peregrino**. LAN, 2012.

BURTON, Kate. **Coaching com PNL pata leigos.**

Alta Books Ed., 2012.
PAIVA, Luiz Augusto, MANCILHA, Jairo e RICHARDS, John. **Coaching passo a passo**. QualittMark Ed., 2011.

WHITMORE, John. **Coaching para aprimorar o desempenho**. La Selva, 2009.
MARQUES, José Roberto. **Leader Coach**. Ser Mais Ed., 2012. ROBBINS, Anthony. **Poder sem limites**. BestSeller Ed. 2013 HILL, Napoleon A LEI DO SUCESSO Ed. Leya 2012

Tiago Brunet
tiagobrunet@hotmail.com

Twitter: @TiagoBrunet Facebook.com/tiago.brunet
Skype: tiago.brunet

www.momentumeditora.com.br

Table of Contents

Agradecimentos
Indicações de Capa
Prefácio
Introdução
Capítulo 1 O poder do conhecimento
Capítulo 2 Coaching multifocal
Capítulo 3 Inteligência financeira
Capítulo 4 Empreendedorismo no século 21
Capítulo 5 Marketing pessoal e corporativo
Capítulo 6 O dom de servir
Capítulo 7 Os cinco conselhos da nobreza
Capítulo 8 A estrada rumo ao lugar desejado
Referências Bibliográficas