

www.**DESISTIR** **NUNCA**.com.br

O caminho é longo, mas a vitória é certa



 /Raphael Gouvea Monteiro

Desistir Nunca

O caminho é longo, mas a vitória é certa

© 2013, Desistir Nunca Ltda.

contato@desistirnunca.com.br

www.desistirnunca.com.br



Todos os direitos reservados. Nenhuma parte desta obra poderá ser reproduzida ou transmitida por qualquer forma e/ou quaisquer meios (eletrônico ou mecânico, incluindo fotocópia e gravação) ou arquivada em qualquer sistema ou banco de dados sem permissão da Editora.

Raphael Gouvea Monteiro

Desistir Nunca

O caminho é longo, mas a vitória é certa

São Paulo
2013

Copyright © Raphael Gouvea Monteiro, 2013

Projeto Gráfico: Raphael Gouvea Monteiro.

Revisão: Karen Marçal de Jesus.

Capa: Equipe Desistir Nunca.

Diagramação: Equipe Desistir Nunca.

Ilustrações: Pedro Henrique – www.phcaricas.com.br .

Imagens Internas: Google.

ISBN: 978-85-913422-1-1

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

Raphael Gouvea Monteiro. Desistir Nunca –
O caminho é longo, mas a vitória é certa.
São Paulo – Desistir Nunca

ISBN: 978-85-913422-1-1

1. Autoestima (Psicologia)
2. Motivacional.
3. Sucesso.
- l. Título.

08-5279

CDD:248.4

2013

Todos os direitos desta edição reservados à

Raphael Gouvea Monteiro – Desistir Nunca

www.desistirnunca.com.br

contato@desistirnunca.com.br

Dedicatória

Durante este livro falaremos muito sobre SONHOS e REALIZAÇÕES... E posso adiantar dizendo que qualquer sonho só se torna realidade quando uma ou mais pessoas ACREDITAM e, acima de tudo, LUTAM por ele.

Desde muito novo e durante mais de 7 anos eu tive um sonho: ajudar milhares de pessoas... Eu queria que minhas palavras alcançassem as pessoas, e que essas palavras, de alguma forma, mudassem o rumo de suas vidas...

Mas a sociedade insistia em dizer que eu estava errado e que meu sonho não se tornaria realidade... E eu quase acreditei nisso... Cheguei a pensar que estava louco... Até que eu conheci uma pessoa que realmente entendeu minhas intenções e, acima de tudo, ACREDITOU EM MIM...

Depois de mais de 10 livros publicados, todas as minhas dedicatórias sempre foram e continuarão sendo para a ÚNICA pessoa que sempre esteve do meu lado, a minha namorada Karen...

Obrigado por me ajudar a transformar este livro em realidade... Você sabe que sem você o Raphael escritor não existiria...

OBRIGADO POR TUDO!!!



Dedicatória

Entretanto, dessa vez, também gostaria de dedicar este livro para outra pessoa... Para uma grande amiga, parceira, sócia e praticamente uma segunda mãe, a Iza!!!

O engraçado é que conheci a Iza pela internet, nós moramos a quilômetros de distância um do outro, nunca nos vimos pessoalmente, mas ainda assim ela é uma das pessoas que mais confio neste mundo...

E eu seria injusto se eu não dedicasse este livro também para você Iza... Pois só você sabe as inúmeras madrugadas que passamos acordados pesquisando, criando conteúdo, testando frases e trabalhando em diversos setores que dão suporte para o projeto deste livro...

Obrigado por sempre me animar e me colocar para cima todas as vezes que eu estava cansado demais... Foram quase 2 anos para chegar ao final deste livro... Obrigado por estar presente desde o início...

Obrigado também pelo carinho, pela confiança que sempre teve em mim...

OBRIGADO POR TUDO!!!





Sumário

Explicações Iniciais, 10

Cronograma do Livro, 25

1º – Sonhando Muito, 32

Priorizando Sonhos, 47

Acreditar na Realização, 59

2º – Enfrentando o Mundo, 65

A Opinião dos Outros, 80

Os Pensamentos Limitados, 92

3º – Transformando Sonhos em Metas, 102

Fatiando uma Meta, 105

Plano de Ação, 112

4º – Definindo Estratégias, 120

Análise de Qualidade e

Deficiências, 134

Aquisição de Conhecimento, 140

Criando um Cronograma, 152

Ação, 156

5º – Durante o Processo, 164

Análise das Estratégias, 170

Aprimorando o seu Olhar, 176

Implementando Modificações, 186

6° - Seu Pior Adversário, 190

7° - Desistir Nunca, 202

Considerações Finais, 210

Agradecimentos Especiais, 215

Fale com o Autor, 218

Site do Livro, 222

FanPage do Livro, 223

Palestras, 225

Explicações Iniciais

“Estamos aqui para fazer alguma diferença no universo.” (Steve Jobs)

Olá meu amigo leitor, tudo bem? Se você ainda não me conhece, eu sou Raphael, mas pode me chamar de Rapha.

Primeiramente, gostaria de lhe dar PARABÉNS!!! Atualmente, existem dezenas de gêneros de livros no mercado com uma infinidade de títulos diferentes, mas ainda assim você escolheu LER UM LIVRO MOTIVACIONAL, um livro sobre DESENVOLVIMENTO PESSOAL.

E uma pessoa que vê o título de um livro chamado: DESISTIR NUNCA – O CAMINHO É LONGO, MAS A VITÓRIA É CERTA e se propõe a lê-lo é uma pessoa, acima de tudo, CORAJOSA e muito DETERMINADA... E, acredite, está cada vez mais difícil encontrar pessoas assim hoje em dia...

Não tenho palavras para lhe dizer o quanto você é uma pessoa ESPECIAL. Parabéns mesmo...



“Grande Rapha! Muito obrigado pelos parabéns! Espero que seu livro me ajude muito, estou precisando...”

Mas quem é você? Eu lhe conheço?



“Sou o Exaustino! Um novo leitor seu. Posso lhe acompanhar no livro? Eu ando muito desanimado e chateado com a vida.”

Claro que pode sim Seu Exaustino!!! Será um grande prazer ter sua companhia durante essa jornada... E

sinceramente falando, deu para perceber que você está BEM DESANIMADO. Entretanto, ao longo do livro, vamos mudar isso juntos...

Continuando o raciocínio... Tanto o Seu Exaustino, quanto você leitor, são pessoas que estão dispostas a encararem CAMINHOS LONGOS, CAMINHOS DESCONHECIDOS E DIFICULTOSOS em busca de uma VITÓRIA, em busca da REALIZAÇÃO DOS SEUS SONHOS... Se isso não fosse verdade, vocês não estariam aqui neste momento lendo este livro.

Acreditem, vocês são uma exceção dentro da sociedade, em outras palavras: PONTOS FORA DA CURVA. Por quê digo isso? Pois, a grande maioria das pessoas se AFASTA DAS DIFICULDADES, se afasta dos caminhos desconhecidos e, conseqüentemente, se afasta também das realizações...

Até mesmo o Seu Exaustino, apesar de estar bem triste e desanimado, ele ainda não desistiu de REALIZAR OS SEUS SONHOS...

E estamos aqui exatamente para falar sobre: **REALIZAÇÕES!!!** Falaremos muito sobre **SONHOS, ESCOLHAS, METAS, CAMINHOS, BATALHAS, DOR, PRAZER...** Enfim, vários temas que tenho certeza de que você gosta.

E desde já quero deixar claro uma premissa:

“As coisas não mudam; nós mudamos.” (Henry David Thoreau)

Não tenha dúvidas de que se alguém pode mudar algo em sua vida, ESSE ALGUÉM É VOCÊ!!! Só você e mais ninguém produzirá os resultados que você deseja em sua vida.

E para começarmos a trabalhar os conceitos que o levará à realização, gostaria de deixá-lo pensando em algumas perguntas:

Quem você gostaria de ser?

Esperam que você seja quem?

Quem você pensa ser?

Quem você realmente é?

Qual o seu sonho?

Essas perguntas são apenas PROVOCAÇÕES INTELECTUAIS, ou melhor dizendo: provocações filosóficas. Na verdade, eu gostaria de que, inconscientemente, você procurasse RESPOSTAS SINCERAS para essas perguntas. Pois, mais cedo ou mais tarde, você precisará dessas respostas, já que serão elas que definirão o rumo da sua vida, ou seja, O SEU FUTURO...

Depois dessas provocações você deve estar pensando:

“O livro começou interessante. Legal... Mas de onde o Rapha tirou essas coisas aqui do livro?”

Tudo que está sendo e será escrito neste livro não são projeções de uma mente criativa e capitalista. Não são palavras que eu tenha criado para vender livros e ficar mais rico. Não!!!

A maioria dos ensinamentos deste livro são PENSAMENTOS DE GRANDES ESCRITORES, FILÓSOFOS, MATEMÁTICOS, POLÍTICOS... Em suma, são princípios criados pelas PRINCIPAIS PERSONALIDADES do mundo. Em outras

palavras, esta obra foi criada com base em dezenas de outras que já li dessas grandes personalidades.

Durante a leitura, você não precisará acreditar em tudo que está escrito, também não é necessário utilizar todos os ensinamentos que este livro apresenta... Portanto, tenha bom senso e aproveite apenas as coisas que você julgar ÚTEIS para o seu SUCESSO e, principalmente, PERTINENTES para a sua FELICIDADE...

E eu gostaria muito de que você pensasse em mim como um GRANDE AMIGO... ALGUÉM QUE ACREDITA EM VOCÊ... E que vai lhe dar alguns “conselhos”, “palpites”, “opiniões” e lhe mostrar pontos de vista do tipo:

“Tenha coragem de fazer uma revolução em sua vida e vá atrás do que dita a sua alma.” (Roberto Shinyashiki)

Eu sou uma pessoa que realmente acredita que podemos desenvolver nossas capacidades, isso inclui todo mundo, ou seja: o Seu Exaustino, você leitor e qualquer outra pessoa que esteja DISPOSTA A EVOLUIR...

Diante disso, este projeto vai muito além de simplesmente ganhar dinheiro com a venda deste livro. Honestamente falando, vender livros até que é bem fácil, difícil mesmo é REVOLUCIONAR, DEFINITIVAMENTE, A VIDA DAS PESSOAS... E é isso que FAREMOS JUNTOS...

Eu confio muito na sua capacidade, na sua determinação e também acredito que:

*“Se todos nós fizéssemos as coisas de que somos capazes, iríamos literalmente espantar a nós mesmos.”
(Thomas A. Edison)*

Muitas pessoas têm um tipo de “preconceito” com livros MOTIVACIONAIS. E, realmente, entendo o motivo disso. Entendo de verdade... Eu me lembro de ter lido em um BEST SELLER do gênero o seguinte pensamento:

“A diferença entre milionários e bilionários era que os primeiros liam seus objetivos umas vez por dia e os segundos, duas vezes. Simples assim!!!”

Depois de ler um pensamento como esse fica fácil de entender por que muitas pessoas têm essa visão preconceituosa que rotula e define todos os livros de autoajuda como INÚTEIS e RIDÍCULOS... Óbvio... Se um dos principais autores do gênero afirma que a diferença entre um milionário e um bilionário é uma simples e única “PENSADA”, realmente fica complicado dar credibilidade ao gênero...

Pois em outras palavras, o autor disse que: se você pensar 1 (uma) vez por dia em seu sonho, você se tornará MILIONÁRIO. Mas, se você pensar 2 (duas) vezes por dia: você se tornará BILIONÁRIO... Desculpe-me, mas eu preciso falar um palavrão:

P███A

Realmente, ao ler algo assim eu também acho ridículo. Pois achar que as pessoas vão acreditar nisso é, em outras palavras, chamar as pessoas de idiotas...



“Realmente Rapha, dá até raiva. Eu mesmo sempre acreditei nesse pensamento e ainda assim não realizei nada. Nem pagar minhas contas eu consigo direito. É tudo ilusão, tudo mentira. Pena que demorei para perceber isso.”

Ainda bem que você concorda comigo Seu Exaustino. Sabemos muito bem que APENAS FICAR PENSANDO não é um caminho REAL para a realização de um sonho. Se todos os livros de autoajuda afirmassem argumentos desse tipo, realmente todos seriam inúteis. O que não é o caso...

Existem livros muito bons do gênero. Livros Fantásticos... E estou comentando esse exemplo, pois na verdade eu quero que as pessoas MUDEM OS SEUS PONTOS DE VISTA SOBRE OS LIVROS DE AUTOAJUDA. Ou que pelo menos que elas deem uma chance para outros autores do gênero...

Honestamente falando leitor, não estou aqui para lhe contar mentiras. Pois se eu lhe contar alguma mentira você irá perceber...

Entretanto, a verdade é que algumas pessoas acham que TUDO É MUITO FÁCIL. Ou seja, gostam de imaginar que TUDO CAIRÁ DO CÉU...

Por isso alguns livros que falam para as pessoas ficarem APENAS PENSANDO vendem muito. Pois, a verdade é que a grande maioria das pessoas acha que TUDO É FÁCIL... Elas SONHAM COM FACILIDADES...

E como você tem muito bom senso, você sabe muito bem que isso está longe de ser a realidade. Ou talvez, até seja a realidade de apenas ALGUMAS pessoas no mundo, mas de forma nenhuma é a realidade geral... Por sinal, o nosso amigo Franklin disse algo que é totalmente REAL e PERTINENTE para o que estamos conversando neste momento:

“Se alguém disser que pode enriquecer por outros meios que não seja o trabalho, não o escute, pois é um impostor.” (Benjamin Franklin)



“Nossa em Rapha! Fiquei até arrepiado com essa frase... Realmente, nada acontece sem muito trabalho...”

Realmente, uma frase bonita, forte e acima de tudo VERDADEIRA...

E para encerrarmos esse assunto, eu gostaria de fazer uma retratação, pois, realmente, não gosto de criticar pessoas... E acabei de fazer uma crítica bem forte... Porém, eu gosto das coisas bem TRANSPARENTES e SINCERAS... E por isso preciso lhe dizer que não estou aqui para lhe ILUDIR... Estou aqui, realmente, para lhe ajudar a transformar sua vida e a REALIZAR OS SEUS SONHOS... Esse é o meu objetivo real.



“Mas Rapha, por que você quer nos ajudar a realizar os nossos sonhos, se você não nos conhece? Por que esse altruísmo dá sua parte?”

É bem simples Seu Exhaustino: estamos neste momento criando um relacionamento de amizade aqui dentro do livro. E amigos fazem o que um pelo outro? AJUDAM UNS AOS OUTROS... E acima de tudo, os amigos estão juntos nos momentos mais difíceis de suas vidas...

Eu quero que a nossa amizade, nossa parceria, seja de muito sucesso. E este livro é a forma que eu encontrei de estar dando uma “mãozinha”... Pois este é o meu sonho: **AJUDAR AS PESSOAS A REALIZAREM OS SONHOS DELAS...**

E para que isso aconteça, não posso mentir para você... Então, neste livro eu só trabalharei conceitos REAIS,

VERDADEIROS e SINCEROS. Resumindo, o princípio que sigo neste livro é:

“Magoe-me com a pior verdade, mas não me iluda com a melhor mentira.” (Marcelo Gonçalves)

Coloquialmente falando: eu não vou “passar a mão na cabeça” de ninguém, não serei “o cara bonzinho” que vai falar para você que a vida é fácil e que você vai realizar os seus sonhos com belos pensamentos... Não!!! Não farei isso de forma nenhuma. Muito pelo contrário, eu serei bem honesto com você:

“O caminho é longo, mas a vitória é certa.” (Autor Desconhecido)

Se você acredita em realizações fáceis, pode fechar este livro agora mesmo. Sério, não estou brincando!!! Pois se você pensa que as coisas são fáceis na vida, realmente este livro não foi feito para você...

Este livro é para pessoas que acreditam que o TRABALHO É A PRINCIPAL FORÇA REALIZADORA. Resumindo: VOCÊ SOFRERÁ MUITO PARA REALIZAR OS SEUS SONHOS... MUITO MESMO...

NÃO SERÁ NADA FÁCIL, mas acredite, VALERÁ A PENA... E se você também tem isso em mente, saiba que: ESTAMOS JUNTOS!!!



“Pô Rapha. Senti firmeza viu. Eu que já li vários livros motivacionais e de autoajuda, hoje percebo que a maioria deles me iludiu com palavras bonitas.”

Isso mesmo Seu Exhaustino, estamos aqui para fazer algo realmente efetivo e concreto...

Durante a leitura deste livro, você transformará o seu modo de pensar e, conseqüentemente, mudará suas atitudes...

Há anos eu estudo muito o tema: DETERMINAÇÃO.

Já li centenas de livros, centenas de artigos, assisti a dezenas de palestras e vídeos, enfim, sempre faço tudo que posso para aprender sobre COMO AMPLIAR A CAPACIDADE DO SER HUMANO... Sou apaixonado pelo tema...

Sei exatamente as coisas que funcionam, as que não funcionam... Conheço bem as palavras que iludem e as que desiludem... As que são “bonitas”, mas que não resolvem, e também conheço as que são “feias”, mas que têm o poder de mudar vidas, enfim...

E para ficar mais palpável, vou lhe dar um exemplo real. Quero lhe contar sobre dois momentos da minha vida, em outras palavras: vou comparar minha vida quando eu tinha 18 anos com minha vida agora com 26.

Quando eu era adolescente eu praticamente não lia NENHUM LIVRO POR ANO, só TIRAVA NOTAS BAIXAS e VERMELHAS... Resumindo: eu era um PÉSSIMO ALUNO...

Diante do meu desleixo com os ESTUDOS e com a minha VIDA, eu tive a “incrível” capacidade de REPROVAR NO TERCEIRO ANO DO ENSINO MÉDIO. Isso mesmo que você leu... Eu me lembro de que eu fui a única pessoa do colégio inteiro que repetiu o ano... E, depois de ler isso, aposto que você pensou:

“Que BURRO!!!”

Burro, talvez... Pois, além de não querer estudar eu era uma pessoa muito REBELDE. Vivia RECLAMANDO DOS MÉTODOS EDUCACIONAIS, DOS PROFESSORES e, principalmente, DA VIDA... Em suma, eu vivia RECLAMANDO de TUDO...

Eu achava injusto eu ter nascido POBRE e SEM OPORTUNIDADES... Na verdade, eu achava tudo injusto, tudo estava errado...

Depois de algum tempo, com 20 anos eu fiz SUPLETIVO e terminei meu ensino médio... Eu não fazia nada pelo mundo, eu não fazia nada pelas pessoas, eu NÃO FAZIA NADA POR MIM MESMO...

Enfim, por algum motivo, naquela época, UM LIVRO MOTIVACIONAL parou em minhas mãos... Eu me lembro até hoje: sentia como se aquele livro me desse “tapas na minha cara”... Cada frase mudava meu pensamento, cada parágrafo era como um tapa ou um: ACORDA!!! E daquele momento em diante eu comecei a QUERER MUDAR a minha vida...

Depois desse momento de sinceridade, humildemente, preciso fazer um comparativo com a minha vida agora com 26 anos...

Atualmente, eu já fui aprovado VÁRIAS VEZES no PRINCIPAL VESTIBULAR DO PAÍS (FUVEST) inclusive em MEDICINA e também já fui aprovado em MEDICINA em várias universidades federais pelo Brasil, e também em vários outros cursos em faculdades públicas. Nesse momento, aposto que você já ficou um pouco intrigado pensando:

“Como um cara que foi reprovado no ensino médio e que fez SUPLETIVÃO conseguiu passar em MEDICINA VÁRIAS VEZES EM UNIVERSIDADES PÚBLICAS? COMO?”

Você pensou isso, certo? Normal, eu também pensaria...



“É verdade Rapha, confesso que também pensei a mesma coisa. Fiquei até um pouco chocado... Eu que nunca repeti nenhum ano no colégio, era um bom aluno, fiz uma faculdade particular e um curso mais fácil.”

Muitas pessoas ficam chocadas mesmo... E a verdade é que, se eu não tivesse repetido o terceiro ano, muito provavelmente eu nunca teria passado em uma faculdade pública... Pois foi a **MINHA QUEDA QUE ME DEU CONSCIÊNCIA** e que ajudou a **ME LEVANTAR...** Foram **OS LIVROS QUE EU LI, OS PRINCÍPIOS QUE EU ME BASEEI, OS CAMINHOS QUE SEGUI...**

E fazendo uma análise simplista, se eu só tivesse conseguido passar em uma faculdade pública eu já me consideraria um vencedor diante da minha história de vida. Pois eu já estaria absurdamente **ALÉM DE TODAS AS EXPECTATIVAS...**

Mas as mudanças não pararam por aí... Quanto mais eu conquistava, mais eu queria conquistar... E também já fui aprovado em **CONCURSOS PÚBLICOS** como o da **PETROBRAS** e de **Prefeituras**.

Depois de um tempo, me tornei **ESCRITOR, EMPRESÁRIO, PALESTRANTE** e **CONSULTOR**. Tenho diversos sites monetizados e sociedades em sites de educação e lojas virtuais...



“Nossa Rapha! Estou realmente chocado!!! Como você conseguiu fazer essa revolução na sua vida? Como? Você mudou da água para o vinho...”

É justamente para isso que estamos conversando aqui no livro Seu Exaustino...

Mas, antes, preciso fazer uma ressalva: este livro não é uma biografia minha não... Eu apenas comparei esses dois momentos da minha vida para lhe dar um exemplo real de mudança...

Depois de várias conquistas em minha vida resolvi mudar de rumo, pois eu sentia que eu PRECISAVA FAZER ALGO IMPORTANTE PELAS PESSOAS... Eu havia conquistado uma confiança incrível, algo que me dizia que da mesma forma que eu consegui revolucionar a minha vida eu TINHA O DEVER de também conduzir milhares de pessoas para uma REVOLUÇÃO PESSOAL...

Atualmente, já tenho mais de 10 livros publicados e, humildemente, posso dizer que meu dever vem sendo cumprido com sucesso...

Fazendo a diferença em um mundo indiferente...

Lutar Sempre Vencer um Dia Desistir Nunca!!!

Raphael Gouvea Monteiro
151.944 curtiram · 197.683 falando sobre isso

✓ Curtiu

Essa imagem acima é a capa da minha FanPage no Facebook. Atualmente, já são mais de 150 mil pessoas que REVOLUCIONARAM ou que estão REVOLUCIONANDO suas vidas...

Estamos aqui para TRANSFORMAR SONHOS EM REALIDADE... PARA REVOLUCIONAR VIDAS... E o mais legal de todo o processo é receber mensagens assim:



Gabriel Rocha

VELLLLLLLLLLLLLLLLLLLLLLHOOOOOO PASSEIII EM
MEDICINAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA!!!! 😊
VALEU POR TUDOOOOOOO, ABRAÇÃO

Jovens que ODIAVAM ESTUDAR, que não acreditavam no poder da educação, dos livros e da leitura passaram a REALIZAR SONHOS INCRÍVEIS... E de uma juventude problemática passaram a ter um FUTURO PROMISSOR, BEM SUCEDIDO E CHEIO DE REALIZAÇÕES...

E posso dizer que os jovens são os mais difíceis de ajudar, pois a maioria deles ainda não entende todas as necessidades da vida, ou seja, não têm o peso e as responsabilidades de um adulto. Além disso, são mais “rebeldes” e têm um desejo inerente de serem INDEPENDENTES... E isso faz com que eles não escutem qualquer pessoa...

Mas você pode estar me perguntando:

“Por que você está falando e me mostrando essas coisas Rapha?”

Pois eu quero que você seja o próximo a me mandar mensagem dizendo: RAPHA!!! REALIZEI O MEU SONHO...

Porém, não será nada fácil, no decorrer do livro, ainda trabalharemos muito...

E quero que saiba também que você não é apenas mais um leitor de um livro que eu escrevi. Já o considero como um amigo. Porém, amizade é uma conquista, é uma relação que deve e precisa ser fortalecida com muita sinceridade, afeto, respeito e companheirismo... E, acredite, fortaleceremos muito a nossa amizade até o final deste livro...

Veja que no cabeçalho das folhas pares do livro tem o logo do Facebook e o meu nome... É só você colocar o meu nome lá na busca do Facebook que aparecem meus perfis e minha FanPage e você consegue falar comigo diretamente...

É realmente isso que almejo: CRIAR RELACIONAMENTOS... Gostaria muito de ampliar nossa amizade, talvez até criar projetos e sociedades juntos... Quem sabe...

Muitas vezes pensamos que os OPOSTOS SE ATRAEM, mas isso é uma realidade apenas dentro da física. Pois, na química da vida, a realidade é outra: SEMELHANTES SE MISTURAM... Ou seja, PESSOAS FORTES ATRAEM PESSOAS FORTES, da mesma forma que, pessoas fracas atraem pessoas fracas.

Pare, pense e seja honesto: você prefere estar com uma pessoa desmotivada ou motivada? Triste ou alegre? As respostas são óbvias... Se você é alegre, você quer estar com pessoas alegres ao seu lado. De forma nenhuma você quer conviver com pessoas tristes... A DETERMINAÇÃO, de alguma forma nos aproximou, você leitor e eu... E para isso estamos aqui neste momento: TROCAR EXPERIÊNCIAS, EVOLUIRMOS e REALIZARMOS JUNTOS!!!

Enfim, fazendo uma última ressalva: em alguns momentos, vou lhe contar algumas histórias, mas tudo de forma implícita e indireta, ou seja, como comentários, curiosidades. Serão apenas para ILUSTRAR e dar exemplos reais e concretos dentro do livro. No fundo, o que importará

serão OS PENSAMENTOS, OS PRINCÍPIOS, esses sim eu gostaria muito de que você OS INCORPORASSE ao seu repertório... Dessa forma, você também poderá REALIZAR TRANSFORMAÇÕES INCRÍVEIS EM SUA VIDA...

Transformações, obviamente, DIFERENTES das minhas, pois cada pessoa tem seus sonhos e deseja coisas diferentes, mas ainda assim: MUDANÇAS... MUDANÇAS QUE PROJETERÃO SUA VIDA PARA ALÉM DO QUE VOCÊ JÁ IMAGINOU... Confie em mim...



“Estamos juntos Rapha! Tanto eu quanto o leitor estamos confiando muito em você. Vamos até o final...”

Conte comigo Seu Exaustino: FAREI O MEU MELHOR... E espero que você também o faça...

Agora o livro começará de verdade... Preparado? Perfeito!!! Vamos lá então...

Cronograma do Livro

“Planejar é decidir de antemão qual é, e como será a sua vitória.” (Rhandy di Stefano)

Basicamente, neste capítulo, vou resumir o ROTEIRO que você percorrerá durante a leitura do livro. O CAMINHO que lhe projetará diretamente para a realização dos seus sonhos...

Tudo começará com você: **SONHANDO MUITO**. Vou estimular sua capacidade de sonhar... Entretanto, sonhar é bem fácil, todos nós adoramos sonhar, logo, temos muitos e muitos sonhos... Então, mostrarei algumas formas para você **PRIORIZAR OS SONHOS**, ou seja, maneiras de você selecionar os sonhos mais importantes e pertinentes para a sua vida e depois disso, lhe provarei que você precisa, acima de tudo, **ACREDITAR NA REALIZAÇÃO**.

Em seguida, você precisará: **ENFRENTAR O MUNDO**... Esse é o momento que você estará acreditando em algo enquanto quase todas as outras pessoas estarão questionando suas escolhas e crenças. Ou seja, você enfrentará **A OPINIÃO DOS OUTROS**, e também **OS PENSAMENTOS LIMITADOS** das pessoas. Acredite, isso não será nada fácil...

Depois de enfrentar todas as barreiras ideológicas do mundo, você aprenderá a **TRANSFORMAR SONHOS EM METAS**. Em outras palavras, você trará o seu sonho para um plano concreto de realização. Em seguida, você aprenderá a **FATIAR UMA META** e por fim; a traçar um **PLANO DE AÇÃO**.

Mas para conseguir realizar esse plano de ação, você precisará **DEFINIR ESTRATÉGIAS** e isso necessitará de: **ANÁLISE DE QUALIDADES E DEFICIÊNCIAS, AQUISIÇÃO DE CONHECIMENTO** em áreas específicas e precisará também da **CRIAÇÃO DE UM CRONOGRAMA**. Por fim, você aprenderá a

transformar todos esses planos em atitudes, em outras palavras, será a hora da **AÇÃO**.

Enquanto a ação estiver acontecendo, você fará inúmeras análises **DURANTE O PROCESSO, ANÁLISES DE ESTRATÉGIAS**. Você aprenderá a **APRIMORAR SEU OLHAR** para absorver conceitos e pontos de vista novos, pertinentes para as suas estratégias, para então, com base em tudo: **IMPLEMENTAR MODIFICAÇÕES**.

E durante todo esse processo, você enfrentará seu **PIOR ADVERSÁRIO: VOCÊ...** Isso mesmo, parece até loucura, mas você também tentará criar inúmeras barreiras contra a sua realização...

Você terá: MEDO, INSEGURANÇA, FALTA DE PACIÊNCIA, pensará em DESISTIR, enfim... Em outras palavras, você tentará, inconscientemente, boicotar sua realização.

E por último: **DESISTIR NUNCA!!!**

Tudo... Eu disse TUDO mesmo... TUDO PODE DAR CERTO, desde que você não desista. E, ACREDITE, se você não desistir de seus sonhos, COM CERTEZA, você alcançará a tão esperada REALIZAÇÃO.

E assim terminamos o ROTEIRO que vai desde o SONHO até a REALIZAÇÃO...



“É por isso que, apesar de tudo de ruim que já aconteceu na minha vida, estou aqui lendo seu livro Rapha... Pois mesmo estando muito desanimado, ainda acredito na realização.”

Essa é a ideia Seu Exhaustino. Se você não desistir, você ainda tem chance de realizar... O que você precisa é de um “CAMINHO” para essa realização.

Não sei se você percebeu, mas todas as palavras maiúsculas destacadas em azul ou em negrito são as expressões mais importantes do roteiro que, propositalmente, são os CAPÍTULOS e TÓPICOS do livro.

Se você voltar agora ao sumário, você perceberá as mesmas palavras e expressões... Ou seja, TUDO TEM UM SENTIDO, TUDO TEM UM MOTIVO aqui dentro do livro.

Tudo foi pensado e calculado para lhe conduzir pelo processo de aprendizado da melhor maneira possível. E para o livro ser ainda mais didático e real, em alguns momentos, eu utilizarei alguns exemplos de sonhos reais como: pessoas que querem PASSAR em um CONCURSO PÚBLICO, que querem EMAGRECER, que querem ABRIR UMA EMPRESA e muitos outros...

E para terminar este roteiro, eu gostaria de lhe provocar intelectualmente afirmando: TODA REALIZAÇÃO, NÃO IMPORTA QUAL, ENVOLVE UM CONFLITO ENTRE DOR E PRAZER!!! Apenas isso: DOR E PRAZER

Tudo que já fizemos no passado, fazemos atualmente ou faremos no futuro, TUDO, EXATAMENTE TUDO tem a ver com a nossa necessidade de EVITAR A DOR ou com o nosso DESEJO DE OBTER PRAZER!!!



“Nossa Rapha, que interessante... Nunca tinha pensado na vida como uma luta para buscar prazer ou evitar a dor...”

Seu Exhaustino, pode parecer estranho ou até brincadeira, mas acredite, todas as nossas escolhas têm a

ver com a disputa: DOR X PRAZER. Ou melhor dizendo, uma disputa entre: EVITAR A DOR X OBTER PRAZER.

Caso você não esteja acreditando em mim, confira esta frase:

“Acho que prazeres devem ser evitados se acarretarão dores maiores como consequência, e que as dores a serem desejadas são aquelas que resultarão em prazeres maiores.” (Michel de Montaigne)

Perceba que não é o Rapha que está falando, é o Montaigne... A frase é um pouco subjetiva e genérica, então, para ficar mais fácil de entendê-la vou dar um exemplo bem simples: já percebeu que quando uma pessoa está apaixonada e quer conquistar alguém ela se preocupa muito mais com a aparência física, com o corpo?...

A pessoa entra na academia e fica horas fazendo exercícios aeróbicos... Pois ela sabe que aquela dor de passar horas correndo na esteira lhe dará MAIOR AUTOESTIMA e também uma APARÊNCIA MELHOR para que ela consiga conquistar a pessoa pela qual está apaixonada.

Parece um pouco “besta” o exemplo, mas vamos delongar um pouco mais esse “exemplo besta”: é maravilhoso comer uma caixa de bombons certo? Sim... E é muito cansativo passar 60 minutos fazendo uma atividade física aeróbica intensa, concorda? Sim também...

Mas você percebe que se você tiver o prazer de comer uma caixa de bombons INTEIRA, TODOS OS DIAS, esse prazer lhe acarretará dores maiores?... Traduzindo: você ficará gordo(a), perderá autoestima, poderá ter inúmeros problemas de saúde e muito mais... Percebeu que O PRAZER GEROU A DOR?...

Da mesma forma que se você enfrentar a dor de correr ou de fazer exercícios aeróbicos por uma hora todos os dias, você terá prazeres maiores no futuro... Em outras palavras: você terá um corpo mais bonito, será mais saudável, com menos problemas de saúde, terá maior autoestima e muito mais... Percebeu que A DOR PROPORCIONOU PRAZER?...



“Rapha, quando você citou a frase do Montaigne eu achei interessante, mas só depois do seu exemplo, que não foi nada besta, que eu consegui entender realmente o que a frase dizia. Muito SHOW!!! Parece que você abriu meus olhos... Agora sim eu realmente entendi o tal do conflito entre dor e prazer...”

Fica mais fácil de entender as coisas com “exemplos bestas” né Seu Exhaustino... Por sinal, acho que aí está um grande problema de vários outros escritores, eles gostam de SOFISTICAR, de COMPLICAR as coisas, em vez de simplificar... Enfim...

Continuando, com base no que estávamos conversando, você consegue ir mais a diante e perceber que TODA E QUALQUER REALIZAÇÃO TEM A VER COM ESSA DISPUTA IDEOLÓGICA entre DOR e PRAZER...



“Rapha, tem a ver também com, por exemplo: um atleta que fica anos treinando para as olimpíadas, ou uma pessoa estudando anos para passar em um concurso público, certo?”

Perfeito Seu Exaustino!!! É exatamente isso!!! Você já pegou o exemplo e o inseriu em outras áreas.

Vamos ser honestos: a frase do Montaigne é simplesmente perfeita. E percebeu que não foi o Rapha que falou nada... Eu apenas estou mostrando interpretações da frase do Montaigne, da mesma forma que farei com dezenas de frases de outros autores ao longo do livro.

Para terminar este roteiro que já ficou maior do que eu esperava... Não sei se você se lembra da frase do Steve Jobs que usei logo no início desta introdução:

“Estamos aqui para fazer alguma diferença no universo.” (Steve Jobs)

Essa é uma das ideologias que existem por trás deste livro: a simples necessidade de fazer alguma diferença no mundo e na vida das pessoas.

“Os livros não mudam o mundo, quem muda o mundo são as pessoas. Os livros só mudam as pessoas.” (Mário Quintana)

Em suma, eu espero que este livro mude a sua percepção, mude a sua personalidade... E que depois você ME AJUDE A MUDAR O MUNDO...

Sonhando Muito



1º – Sonhando Muito

“Se podemos sonhar, também podemos tornar nossos sonhos realidade.” (Walt Disney)

Estamos iniciando o capítulo que é basicamente o tema central do livro, ou seja: os SONHOS.

Todos nós adoramos sonhar. Todos nós sonhamos muito... Entretanto, você já parou para pensar que, de alguma forma, você pode estar LIMITANDO SEUS SONHOS? Ou melhor dizendo, colocando “limites” ou “filtros” em seus sonhos?

Pensando nisso, gostaria de começar este capítulo com uma simples pergunta:

O que você tentaria fazer se soubesse que não fracassaria?

Interessante o questionamento né...

A primeira vez que li essa pergunta, ou melhor dizendo, essa provocação, confesso que fiquei muito pensativo... Essa pergunta é realmente muito desafiadora, pois ela deturpa a ordem natural das coisas já que indiretamente sempre pensamos no fracasso... Mesmo que sem querer, acabamos pensando que podemos falhar...

Sinceramente falando, logo depois de ler esta pergunta a primeira vez, não consegui pensar em nada... Nada mesmo...

E constatei uma coisa bem simples e triste: EU NÃO TINHA SONHOS... Não sei se você percebe a tristeza que é dizer: EU NÃO SONHAVA...

Isto era a pura verdade: EU NÃO TINHA NENHUM SONHO... E podemos dizer que os nossos sonhos representam a base do nosso futuro e, mais uma vez, não é o Rapha que está lhe dizendo isso, são eles:

*“Não há nada como um sonho para criar o futuro.”
(Victor Hugo)*

*“Nada acontece a menos que sonhemos antes.” (Carl
Sandburg)*

Podemos dizer mais: um ser humano que não sonha, praticamente está morto... Ou seja, a existência de um homem fica muito limitada quando ele não tem nenhum sonho.

Você já se perguntou qual é o seu sonho?

Emagrecer...

Passar no vestibular...

Um carro maravilhoso...

Ter uma casa fantástica...

Uma família espetacular...

Uma carreira de sucesso...

Abrir um negócio próprio...

Conseguir um ótimo emprego...

Fazer uma viagem inesquecível...

Passar em um concurso público...

... ..

Eu citei apenas 10 exemplos, mas, eu poderia citar 10 páginas de exemplos de sonhos “comuns”. E fazendo uma ressalva, eu chamei de sonhos “COMUNS” não por serem

fáceis, de forma nenhuma, mas sim por serem mais FREQUENTES entre as pessoas...

E como já vimos, os sonhos representam a base da nossa existência:

“Somos do tamanho dos nossos sonhos.” (Fernando Pessoa)

Perceba que se você não sonhar com algumas coisas, elas não poderão fazer parte da sua realidade, da sua vida, NUNCA...

Algumas pessoas passam a vida inteira sendo EMPURRADAS PELOS SEUS PROBLEMAS... E você sabe muito bem sobre o que estou falando, pois você conhece inúmeras pessoas assim. Sendo que na verdade, essas pessoas poderiam ser CONDUZIDAS PELOS SEUS SONHOS.

“Sonhar é fazer planos. Viver é ter coragem de realizá-los.” (F. Vellieme)

Precisamos sonhar muito sim, mas além disso, precisamos de muita coragem e força de vontade para realizarmos esses sonhos.

“Ah Rapha, mas meu sonho é impossível... Meu sonho vai muito além desses que você citou...”

“Acredite, se é possível para os outros é possível para você também.” (Raphael Gouvea Monteiro)

Que legal!!! Seu sonho é um sonho “IMPOSSÍVEL”?... Então, com certeza, você já pensou em algo parecido com:

Mudar o mundo?

Ganhar um Oscar?

Ganhar um prêmio Nobel?

Deixar seu nome na história?

Revolucionar a educação do país?

Acabar com as guerras no mundo?

Desenvolver a cura para a AIDS, para o CÂNCER ou outra doença?

Também poderia escrever mais de 10 páginas com sonhos teoricamente “impossíveis”... Porém, honestamente falando, eu realmente acredito que:

*“Sonhos só nascem para pessoas capazes de realizá-los.”
(Raphael Gouvea Monteiro)*

Se você sonhou, você tem total CAPACIDADE e CHANCE de realizar o seu sonho.

“Algo só é impossível até que alguém duvide e acabe provando o contrário.” (Albert Einstein)

E pense por outro ponto de vista, quando você tem um sonho teoricamente impossível, você tem uma CONCORRÊNCIA BEM MENOR, pois existem poucas pessoas envolvidas e comprometidas com “sonhos impossíveis”... Normalmente, as pessoas gostam de coisas mais fáceis, mais acessíveis, mais normais, mais COMUNS...

“Eu gosto do impossível porque lá a concorrência é menor.” (Walt Disney)

Ou seja, pensar grande, ou pensar em sonhos impossíveis é algo muito interessante sim:

“Já que você tem que pensar de qualquer forma, pense grande.” (Donald Trump)

Entretanto, não adianta você ficar sonhando, pensando em sonhos fantásticos e não fazer nada para realizar os seus sonhos, por isso, é muito importante que você saiba que:

“Se você quer chegar aonde a maioria não chega, precisa fazer algo que a maioria não faz.” (Roberto Shinyashiki)

E não se sinta estranho ou DIFERENTE por pensar e sonhar com coisas teoricamente impossíveis e até mesmo LOUCAS, por sinal, Kennedy, disse algo muito bonito sobre isso:

*“Os problemas do mundo não podem ser resolvidos por céticos ou cínicos cujos horizontes são limitados por realidades óbvias. Precisamos de homens e mulheres que consigam sonhar com coisas que nunca existiram.”
(John Kennedy)*

O mundo precisa de pessoas como eu e como você leitor... Em outras palavras, pessoas que pensem mais além... Pensam fora da caixa...



“E eu Rapha... O mundo não precisa de pessoas como eu não?”

Claro que sim Seu Exaustino... O mundo precisa, principalmente, de pessoas como o senhor: QUE NÃO DESISTEM NUNCA DOS SEUS SONHOS...

Você é um grande exemplo, pois mesmo estando triste, deprimido, descontente, você ainda acredita que algo pode mudar a sua vida... E por isso você está aqui lendo este livro!!!

Eu, mais do que qualquer pessoa, vou lhe estimular a SONHAR MUITO!!! Tanto SONHOS "NORMAIS", quanto SONHOS "IMPOSSÍVEIS". Pois eu quero que você realize não só um, mas diversos sonhos... Quero que os seus sonhos transformem sua vida... Por sinal, não sei se já citei esta frase ou se já falei sobre ela, mas existe algo que precisa ficar claro em sua mente:

“Deixe seus sonhos mudarem a sua realidade, mas não deixe que a sua realidade mude seus sonhos.” (Autor Desconhecido)

Essa frase é muito importante. Muito importante mesmo... Pois ela fala para você que SEUS SONHOS MUDARÃO SUA VIDA. E ainda o alerta para que você NÃO DEIXE SUA VIDA MUDAR OS SEUS SONHOS... E, infelizmente, o normal é acontecer o oposto... Enfim, nos próximos capítulos falaremos um pouco mais sobre essa questão de sonhos mudando a sua realidade.

Continuando, não sei se você se lembra, mas comecei este capítulo com a seguinte pergunta:

“O que você tentaria fazer se soubesse que não poderia fracassar.” (Anthony Robbins)

Eu não tinha comentado, mas aquela pergunta é na verdade uma frase do Tony.

Você percebeu que a pergunta já lhe INDUZ a pensar em sonhos teoricamente “IMPOSSÍVEIS”, já que você não fracassaria.

Pois, se você tivesse a certeza de que não fracassaria, você tentaria justamente realizar sonhos grandes, ou seja, os sonhos que estamos chamando de “impossíveis”.

E este capítulo é justamente para isso, para lhe estimular a PENSAR GRANDE, Ou melhor

dizendo, BEM GRANDE. A SONHAR ALTO...

Vamos refletir um pouco com um exemplo interessante...

Imagine se Thomas Edison tivesse estabelecido metas simples e palpáveis? Neste momento você estaria lendo este livro utilizando uma lâmpada de querosene...

Criar a lâmpada elétrica era justamente um sonho considerado como IMPOSSÍVEL na época de Thomas Edison. Nem por isso ele deixou de sonhar ou desistiu de seu sonho. Muito pelo contrário...

Thomas acreditou que ele deveria sonhar como se NÃO FOSSE FRACASSAR JAMAIS... Em outras palavras, se perguntássemos ao Thomas:

**Thomas, o que você tentaria fazer
se soubesse que não fracassaria?**

Ele teria respondido: “CRIAR A LÂMPADA ELÉTRICA.”. E foi justamente o que ele fez...

Percebeu como isso é lindo?... Tudo bem, eu sei que eu sou meio ridículo de achar coisas assim lindas, mas pensar nessas coisas realmente me motiva muito e coloquialmente falando: EU FICO ATÉ ARREPIADO com histórias assim...

Thomas é um grande exemplo... E, fazendo uma ressalva, você sabe por que gosto muito de exemplos assim?...:

“Palavra convence, mas o exemplo arrasta.” (Autor Desconhecido)

Não tem como não se contagiar com histórias assim... Enfim... Voltando ao Thomas. Ele tinha um sonho que teoricamente era impossível e, diante disso, ele lutou muito pela realização desse sonho como se o fracasso não existisse. E ele não fracassou justamente por isso...

Mas, na verdade, ELE “FRACASSOU” SIM... Eu não entrarei em detalhes, mas ele chegou a “fracassar” mais de 1.000 vezes... E mesmo assim ele não desistiu... Mais para frente falaremos sobre isso, mas por outro ponto de vista, Thomas perdeu mais de 1.000 BATALHAS, mas saiu vitorioso da GUERRA...

Thomas MIROU NA LUA, ENFRENTOU CENTENAS DE DIFICULDADES, ERROU MILHARES DE VEZES, pois ele tinha um sonho... E ele precisava realizar aquele sonho... E, felizmente, mesmo diante das dificuldades, o sonho se tornou REALIDADE...

“A possibilidade de realizarmos um sonho é o que torna nossa vida interessante.” (Paulo Coelho)

Eu realmente me emociono um pouco com a história de vida do nosso amigo Thomas... Digo mais, coloquialmente falando: O CARA ERA FODA...

“As grandes coisas são feitas por pessoas que têm grandes ideias e saem pelo mundo para fazer com que seus sonhos se tornem realidade.” (Ernest Holmes)

E desculpe-me pela palavra que acabei de usar. Mas como eu já lhe disse, estou aqui escrevendo de forma transparente. Não estou aqui para ser politicamente correto...

O mundo não precisa de mais pessoas politicamente corretas. Na verdade, o mundo precisa de pessoas TRANSPARENTES, HONESTAS, SINCERAS e com PRINCÍPIOS... Ficar fingindo que vivemos em um mundo PERFEITO no qual ninguém fala palavrão não é o meu propósito.

Continuando o raciocínio, eu acabei de dizer que Thomas “mirou na lua”... E pensando nessa expressão “mirar na lua” ou “mirar no céu”, lembrei-me de uma história que li no livro do Bernardinho “Transformando suor em ouro”:

“Conta uma fábula infantil sobre um menino que todo final de tarde empunhava sua atiradeira, caprichava na pontaria, esticava as tiras de borracha e disparava na direção da lua.

A pedra caía logo adiante, mas ele continuou fazendo isso durante anos. Vendo-o persistir com tão esquisita mania, os amigos o interpelaram:

- Por que não para com isso? Não vê que você nunca vai acertar a Lua?

Ao que ele rebateu:

- Eu sei que não vou, mas a cada dia vou atirar minha pedra mais perto dela."

Não sei se você percebeu a força da resposta do menino... Estar cada dia mais perto da lua significa em outras palavras:

SER HOJE MELHOR DO QUE ONTEM...

EVOLUÇÃO DIÁRIA E CONTÍNUA...

Pense um pouco e conclua: você nunca irá além de onde seus sonhos o levarem. Você nunca irá além do que já imaginou...

"Somos o que somos e estamos onde estamos porque primeiro o imaginamos." (Donald Curtis)

Por mais que seu objetivo seja acertar a lua e você comece com uma simples atiradeira... Você só terá chance de acertar a lua, se um dia você sonhou isso.

Perceba que um menino que sonha em acertar a lua vai crescer... E com ele também vai crescer a sua capacidade de desenvolver artifícios para chegar cada vez mais perto da realização de seu sonho...

"A melhor forma de prever um futuro é criá-lo". (Peter Drucker)

Você percebe que esse menino pode acertar a lua sim? Ele pode ir muito mais do que simplesmente acertar a lua, ele pode PISAR NA LUA... Já teve gente que fez isso. Ou seja, se você não consegue perceber uma possibilidade em algo que já aconteceu, dê este livro para outra pessoa, pois ele não lhe ajudará em nada se você não acredita em fatos...

Um GRANDE REALIZADOR é necessariamente um GRANDE SONHADOR... Os verbos sonhar e realizar são verbos que andam lado a lado... E vou mais longe dizendo:

“Sonhar é o verbo mais bonito que existe, mas realizar é o verbo mais importante da vida.” (Raphael Gouvea Monteiro)

VOCÊ SÓ PODE REALIZAR ALGO QUE VOCÊ JÁ TENHA SONHADO. E você só poderá concretizar essa realização, primeiro, se VOCÊ ACREDITAR NA REALIZAÇÃO e, segundo, se você PAGAR O PREÇO QUE FOR NECESSÁRIO PELO SEU SONHO...

“Não há nada como o sonho para criar o futuro. Utopia hoje, carne e osso amanhã.” (Victor Hugo)

Ou seja, um grande realizador VÊ POSSIBILIDADES ONDE NINGUÉM VÊ. VÊ SUCESSO NO FRACASSO... VÊ o POSSÍVEL no “IMPOSSÍVEL”... E, além disso, paga o preço para realizar o seu sonho. Mas tenha calma, fique tranquilo, ainda falaremos muito sobre o processo de realização mais para frente...

Neste capítulo, o que eu gostaria que você tivesse em mente é que NÃO EXISTEM SONHOS IMPOSSÍVEIS... Tudo é impossível até que alguém vá lá e faça a primeira vez. Então, SEJA VOCÊ a pessoa que vai transformar sonhos IMPOSSÍVEIS em realidade...



“Pô Rapha, é muito lindo tudo o que você está falando, mas é difícil pensar assim... Muitos de nós queremos apenas sobreviver com dignidade, ter uma vida confortável.”

“Não consigo me imaginar pisando na lua...”

Seu Exaustino, o pisar na lua é apenas um exemplo, uma metáfora. Cada pessoa tem os seus sonhos... Sonhos diferentes. O que é importante para mim pode não ser importante para você... A questão é você não limitar seus sonhos...

Todas as pessoas querem uma vida digna, uma vida confortável, mas, acredite, depois que você tiver sua vida estável e confortável, você sentirá falta de alguma coisa... Algum vazio tomará conta de você... E nesse momento talvez você comece a pensar em coisas mais ideológicas e talvez comece a ter sonhos diferentes, sonhos grandes e até sonhos “impossíveis”... A questão é:

“Por que nos contentamos com viver rastejando, quando sentimos o desejo de voar?” (Hellen Keller)

Se o desejo de voar está dentro de você, você não pode deixá-lo se perder... Essa ideia é o resumo geral de tudo que estou dizendo...



“Agora eu entendi Rapha e tem sentido o que você falou. Hoje eu me preocupo em pagar as minhas contas. Mas tenho certeza de que se minha vida estivesse tranquila eu faria coisas como abrir uma ONG... Tenho muita vontade de ajudar pessoas...”

Exatamente isso Seu Exaustino. Esse tipo de vontade que não pode morrer dentro de você... Hoje talvez seja IMPOSSÍVEL você abrir uma ONG já que você não está conseguindo gerir a sua vida direitinho. Mas a questão é você

ter noção de que impossível é apenas uma questão de tempo...

Você comentou da ONG, mas tenho certeza de que tem muitas outras coisas dentro de você, muitos sonhos...

O fato e os exemplos mostram que praticamente, tudo que era impossível há 50 anos, atualmente, é absurdamente trivial. Portanto, lembre-se disso: você se transforma naquilo que está dentro de você... Vou citar novamente a frase:

“Somos o que somos e estamos onde estamos porque primeiro o imaginamos.” (Donald Curtis)

Tudo começa com um sonho... E por isso este livro começa justamente falando sobre sonhos e também por causa disso que estamos aqui agora conversando sobre a IMPORTÂNCIA DE SONHAR, pois os sonhos são a base de todos os acontecimentos da sua vida...

“Nada acontece a menos que sonhemos antes.” (Carl Sandburg)

Você está percebendo que estou “jogando” algumas frases durante o livro e também estou repetindo algumas citações?... Você notou que várias frases são: DIFERENTEMENTE IGUAIS?... Em outras palavras, são frases DIFERENTES, porém, contém PRINCÍPIOS IGUAIS... Premissas e conceitos pensados e escritos de formas diferentes por pessoas diferentes.

Veja como isso é real: compare as duas últimas frases acima... Você percebe que o Donald Curtis diz a mesma coisa que Carl Sandburg? Eles têm o mesmo conceito, a mesma base, mas se expressam com palavras diferentes... Mas, acima de tudo, têm o mesmo princípio.

Se você procurar no Google, você encontrará no mínimo 50 frases praticamente iguais a essas.

Diante disso, você tem dúvidas de que esses caras estão certos? Décadas e séculos separam alguns pensadores, mas, ainda assim, eles têm o mesmo pensamento os mesmos princípios, a mesma base...

E não são pessoas “normais” citando frases, são personalidades que deixaram seus nomes na história. Seres humanos “DIFERENTES”... Pessoas que já morreram, mas que permanecem VIVAS.

E se existem algumas pessoas no mundo em que podemos acreditar e confiar são as que já foram selecionadas pelo tempo, selecionadas por séculos de críticas...

E aproveitando este momento, se você puder, fique com um pensamento em mente:

“Todos morremos. O objetivo não é vivermos para sempre. O objetivo é criarmos algo que viverá.” (Chuck Palahniuk)

Forte, não é?... Agora o que você vai fazer com esse pensamento é com você... Enfim, continuando...

Você percebeu que não é o Rapha que está falando e inventando frases “bonitinhas”?... São pessoas como: Victor Hugo, Jobs, Einstein... Pessoas conhecidas, respeitadas, podemos até dizer: GRANDES GÊNIOS DA HISTÓRIA... Enfim, acho que já ficou bem claro que você não tem motivos para não confiar nessas pessoas...

Resumindo o raciocínio deste capítulo: o único limite que pode existir em sua vida é o limite da sua imaginação. E o que definirá se você alcançará esse limite é o nível de

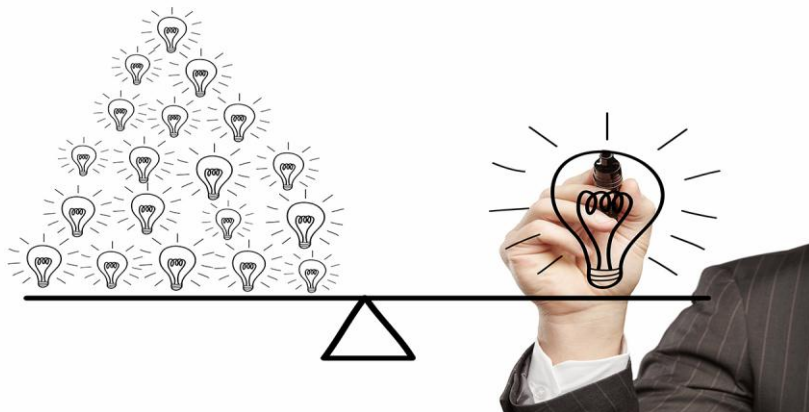
empenho que você aplicará para que tudo que você sonhe se torne realidade (falaremos mais tarde sobre isso...). E para finalizar, vou deixar alguns exemplos genéricos e concretos...

Se você é uma pessoa que tem 120 kg e quer emagrecer, você pode ter um sonho pequeno de perder 10 kg ou você pode mirar alto e imaginar que você vai perder 40 kg e, além disso, vai ficar com o corpo atlético e definido... Não é para sonhar em perder 5 kg. Isso não é sonhar alto... Você não só pode como DEVE IR ALÉM...

Pensando em um vestibulando: ele precisa sonhar com as melhores universidades do país. Sonhar com a melhor formação que o seu país pode lhe oferecer...

Pensando em um futuro empresário: ele precisa se imaginar criando um Google, uma Apple. Eu sei que parece até loucura eu falar para as pessoas se imaginarem criando uma empresa como o Google... Porém, você já parou para pensar que há poucos anos o Google não existia? E hoje ele é um exemplo de empresa totalmente bem sucedida...

Se você já tem certa idade, você fazia pesquisa no Cadê e não no Google, mas o Google veio para revolucionar... Alguém tem que imaginar e sonhar com coisas grandes. E esse alguém será você...



Priorizando Sonhos

“A melhor maneira de ser feliz é contribuir para a felicidade dos outros.” (Confúcio)

Como já vimos no capítulo anterior, nós não podemos alcançar um sonho sem antes imaginá-lo e também vimos que precisamos sonhar muito e, além disso, sonhar MUITO ALTO.

Todos nós queremos obter sucesso em algo, queremos ter resultados e realizações nas nossas áreas. Por sinal, quando falamos em sucesso, muitas pessoas pensam que sucesso é:

A inteligência de Albert Einstein

A criatividade do Steve Jobs

A riqueza de Eike Batista

... ..

Seja honesto, você sempre achou que essas pessoas eram exemplos de sucesso, certo? E você está certo, todas elas são grandes exemplos, ou melhor dizendo, referências em suas áreas.

Mas sucesso não é uma “medida” comparativa, não dá para você achar que para ter sucesso financeiro você precisa ser mais rico que o Eike Batista.

Sucesso é você ter a capacidade de realizar os seus sonhos, as suas metas, não importando quais eles sejam. Se o seu sonho é ganhar 2 mil reais por mês, quando você alcançar essa meta, você terá obtido sucesso dentro do que você sonhou.

Entretanto, se você sonha em ser a pessoa mais rica do mundo, você precisará fazer uma fortuna ainda maior do que a do Eike Batista... Percebeu que tudo dependerá do que você sonhar e planejar para você?...

Sucesso é algo muito relativo... Ainda conversaremos mais sobre isso. Mas a pergunta é: COMO PRIORIZAR SONHOS? Em outras palavras: COMO ESCOLHER ENTRE SONHOS?

Talvez você não tenha percebido, mas todos os nomes que citei têm algo em comum... E justamente por causa deste “algo em comum” que você afirma que todas aquelas pessoas são exemplos de sucesso.

Você já parou para refletir sobre: o que o Jobs tem a ver com o Eike? Ou o Eike tem a ver com Einstein? Uma única palavra:

AMOR

Parece até bobeira isso: dizer que o amor que os une... Se você quiser, leia a história de todos eles, você verá que **TODOS ELES AMARAM e AMAM O QUE FAZEM...**

“Escolha um trabalho que você ame e não terá que trabalhar um único dia em sua vida.” (Confúcio)

Quando o seu sonho é fundamentado no AMOR que você sente por algo, quando isso acontece, a sua MOTIVAÇÃO É INCRÍVEL...

Neste momento você já conseguiu “sacar” qual é o melhor caminho para PRIORIZAR SEUS SONHOS, certo?...

Qual a melhor forma de escolher entre seus sonhos? A forma mais eficaz é SEGUIR O SEU CORAÇÃO, é escolher fazer coisas que você GOSTA, que você AMA. É escolher fazer algo que tenha a ver com a sua ESSÊNCIA:

“Não trabalhamos apenas para ganhar dinheiro, mas para encontrar o significado de nossas vidas. O que fazemos é grande parte do que somos.” (Alan Ryan)

E fazendo uma breve ressalva: escolher fazer o que gosta independente do que as pessoas falarão para você. Mais para frente falaremos sobre isso... Pois, na maioria das vezes, não temos o apoio das pessoas quando escolhemos fazer algo por amor... Infelizmente, as pessoas só conseguem entender pessoas fazendo coisas por dinheiro. Colocando sempre o dinheiro em primeiro plano... Quando colocamos o amor em primeiro plano, as pessoas acham que é LOUCURA...

Aproveitando o momento para fazer um comentário, imagine um jovem de 17 anos, recém-aprovado no vestibular, que explica para os pais que ele não quer fazer engenharia, pois ele sonha em ser pintor... O sonho dele é criar quadros maravilhosos, viver da sua arte...

Você acha que os pais dele o apoiariam a trocar o certo (virar um engenheiro) pelo duvidoso (virar um pintor)?

Claro que não... Falaremos muitos sobre os pensamentos e preconceitos das pessoas.

Continuando... O amor é a principal força motivadora que existe. E você já sabe que você precisará de muita FORÇA DE VONTADE para vencer todos os desafios e realizar os seus sonhos. Por isso que lhe digo: apenas com muito amor, você conseguirá vencer todas as dificuldades que você precisará enfrentar.



“Mas Rapha, o dinheiro também não é uma força motivadora? Saber do retorno financeiro também me motiva bastante.”

Realmente, Seu Exaustino, o DINHEIRO é uma das forças mais motivadoras que existem. E uma das mais importantes também... Realmente, nossa motivação também aumenta quando SOMOS BEM PAGOS...

Só que escolher sonhos apenas pensando em dinheiro, sem nenhum tipo de vínculo afetivo, é uma grande ilusão...

*“O dinheiro dá tudo o que aos outros parece felicidade.”
(Henri Régnier)*

Você precisa escolher algo que realmente ame fazer. Tem gente que sonha em ser empresário e além de sonhar, a pessoa tem, dentro dela, aquele “dom”, aquele “faro” para os negócios...

Essa pessoa PRECISA abrir uma empresa. E não é pensando no retorno financeiro que ela terá. Ela precisa para completar a sua personalidade, para estar fazendo algo que está dentro dela em sua essência...

E quando você faz o que está dentro de você, isso se torna um ciclo: você faz o que AMA e por fazer o que ama você faz o seu MELHOR e, conseqüentemente, passa a GANHAR BEM por isso, por justamente estar fazendo o seu MELHOR já que está fazendo o que AMA. Percebe o ciclo?

Vamos dar um exemplo legal: existem milhares de crianças jogando bola e sonhando com uma carreira parecida com a do Neymar. E, infelizmente, a grande maioria não chegará a se profissionalizar.

Quem conseguirá? Os jovens que estão fazendo por AMOR... Serão aqueles jovens que não conseguem ficar longe da bola e que nem sequer imaginam que o Neymar é rico... Eles gostam é de jogar bola, pois é a essência deles...

E ganhando mais, você ainda se motiva mais e faz MELHOR ainda... E isso não para... Vira um ciclo de sucesso... Mas a essência deste sucesso está baseada no amor...

Percebe que é bem diferente de um pai que coloca o seu filho na escolinha de futebol sem o filho querer... Percebeu? O PAI QUER que o filho dele vire um Neymar. Mas O MENINO NÃO QUER, ele não gosta de jogar bola, ou seja, o filho dele não vai virar o Neymar, pois o menino não ama o futebol...

Então, o que diferencia o DINHEIRO do AMOR? Por que o AMOR é mais forte que o DINHEIRO? Sendo que os dois são motivadores...

A diferença é simples: você não faz tudo por dinheiro, mas por amor você faz sim...

E na verdade, esse conflito entre AMOR e DINHEIRO aconteceu comigo há poucos anos. Você se lembra da frase que citei do Confúcio no início do capítulo?

“Escolha um trabalho que você ame e não terá que trabalhar um único dia em sua vida.” (Confúcio)



“A Rapha, desculpe-me, gosto de você, mas isso é balela. A gente precisa sobreviver... Não existe isso de escolher coisas por amor.”

Sinceramente, Seu Exaustino, eu também achava que isso era uma besteira... Achava mesmo... Mas foi exatamente pensando nessa frase que mudei o rumo da minha vida.

Foi pensando nessa frase que larguei a principal universidade do país e também foi pensando nessa frase que decidi não fazer medicina para me tornar escritor...

Ou seja, abandonei a preocupação com o DINHEIRO, por isso larguei a medicina e passei a me preocupar com o AMOR e por isso me tornei escritor. E hoje eu influencio milhares de pessoas pelo Brasil todo e alguns outros países.

Sendo bem honesto, hoje eu trabalho menos que um médico, tenho menos estresse que um médico, ganho mais que muito médico, tenho uma qualidade de vida bem melhor e, além disso, faço realmente o que eu amo...

Mas como eu percebi que eu não amava a medicina?... Um dia um amigo me perguntou assim: “Rapha, se um médico ganhasse 1.000 reais por mês, você faria medicina?”...

Eu respondi na hora: CLARO QUE NÃO... Que eu não ficaria 3 anos no cursinho para entrar na faculdade, 6 anos fazendo medicina e mais X anos de especialização, tudo isso, ou seja, mais de 10 anos de estudo para ganhar 1.000 reais por mês...

E foi com essa resposta que eu percebi que eu estava escolhendo uma carreira por dinheiro... Ou seja, eu havia passado anos estudando para algo que não estava dentro de mim...

Não sei se você já parou para pensar nisto, mas entre duas coisas, sempre uma é mais importante do que outra... Foi quando eu busquei na minha essência algo que eu sempre gostei muito de fazer, algo que era importante para mim e que não envolvesse vínculo com retorno financeiro... Era ESCREVER...

Foi então que comecei a me basear em alguns pensamentos:

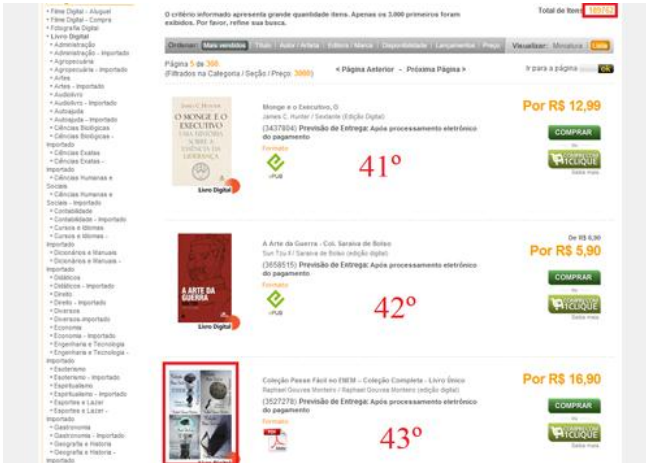
“A melhor maneira de ser feliz é contribuir para a felicidade dos outros.” (Confúcio)

*“Seja você a mudança que quer ver no mundo.”
(Mahatma Gandhi)*

Resumindo, a minha essência dizia para eu escolher algo que eu amasse, sem me preocupar com dinheiro, algo que eu conseguisse ajudar as pessoas e contribuísse para a felicidade delas e também, algo que gerasse uma mudança, que tornasse o mundo um pouco melhor...

Este livro que você está lendo já é acho que o meu 12º livro. Mas eu só comecei a ganhar dinheiro mesmo depois de anos, depois do meu 6º livro...

Por sinal, meu livro já esteve no Top 50 da principal livraria do país. Com vendas próximas a de Best Sellers mundial como A Arte da Guerra e O Monge e o Executivo...



Claro que ainda não sou o Paulo Coelho hehehehe. Eu tenho 4 anos apenas como escritor e 26 anos de idade. Bem diferente dos grandes escritores que já têm mais de 50, 60 anos de idade e escrevem pelo menos há 20 anos...

No mundo dos escritores, sou um dos mais novos, com menos tempo e com um destaque semelhante a de pessoas com 20 anos de carreira... Por que isso? Porque eu faço o que eu amo...

Resumindo, descubra algo que você ame muito, ao ponto de fazê-lo sem receber nada em troca e, acredite, as pessoas um dia, terão o prazer de lhe pagar pelo que você faz...

Justamente, no início, eu sempre fiz o que eu gostava que era escrever e ter esse contato com as pessoas, essa interação... Mesmo que isso não me retornasse dinheiro...

Eu havia decidido parar de realizar para ser feliz e comecei a ser feliz por realizar, por fazer as coisas que eu tinha vontade...

Em um determinado momento, devemos nos dispor a abdicar de tudo o que temos para nos tornarmos tudo o que podemos ser.

E eu tive que abdicar de muita coisa para estar aqui agora conversando com você. E foi a melhor coisa que fiz na vida...

Você sabe bem qual é um salário de um médico. Sabe que dificilmente falta emprego. E apesar de todos os prós, eu larguei tudo que eu tinha para tentar me tornar algo maior. E é isso que estou fazendo neste momento.

Nunca se esqueça de que as escolhas que você faz, no final, fazem você...

Mas como tem algumas pessoas que não acreditam em histórias e palavras bonitas... E talvez você ainda não confie em mim o suficiente para confiar plenamente em mim... Então, vou dar alguns exemplos inquestionáveis, algo para provar que o amor é o fator decisivo e não o dinheiro...

O patrimônio líquido de Bill Gates é de, aproximadamente, US\$ 40 bilhões. Se ele e a esposa gastarem US\$ 100 milhões por ano, levaria 400 anos para acabar com o dinheiro... É realmente muita coisa... MUITO DINHEIRO...

Perceba que ELE NÃO PRECISA MAIS DE DINHEIRO... Minha pergunta é: por que ele continua trabalhando? Simples: PORQUE ELE AMA O QUE FAZ... Percebeu?...

AMOR!!! Tanto o Bill, quanto os outros que citei amam muito o que fazem que mesmo quando já poderiam parar de trabalhar e viver uma vida calma eles continuam "trabalhando". Amor é o combustível!!!

Seja honesto: se você tivesse 40 bilhões na conta você estaria trabalhando? Não... E, talvez, esse seja o motivo de você não ser bilionário...

Eu mesmo se eu fosse médico e ficasse bilionário eu pararia de trabalhar... Mas, como escritor, eu continuaria escrevendo e ainda escreveria mais e mais, não pararia de forma nenhuma...

Resumindo, o amor é uma das formas que você tem para selecionar; para priorizar seus sonhos.

E existe um outro fator que pode lhe ajudar nessa seleção. Se você estiver em dúvida entre alguns sonhos, perceba qual dos seus sonhos pode agregar valor à vida de outras pessoas.

Esse é um princípio que pode levá-lo muito longe. Veja alguns pensamentos:

“A melhor maneira de ser feliz é contribuir para a felicidade dos outros.” (Confúcio)

“Saber que ao menos uma vida respirou mais fácil porque você viveu. Isso é ter sucesso.” (Ralph Waldo Emerson)

“Procure deixar o mundo um pouco melhor do que o encontrou.” (Baden Powell)

A frase do Confúcio eu já tinha citado... Percebeu que todas têm a mesma base ideológica? Sinceramente falando leitor, eu não estou inventando isso. Essas frases, esses pensamentos, esses princípios MUDARAM A MINHA VIDA... MESMO... E eu gostaria que eles também mudassem a sua... De verdade...

Quando comentei sobre abdicar de coisas para me tornar algo maior era pelo simples fato de estar aqui agora tentando tornar a sua vida maior. A minha grandeza como autor só existirá se eu conseguir despertar em você a sua grandeza como REALIZADOR. Ou seja, o meu “sucesso” está atrelado ao seu sucesso... Em outras palavras, minha realização está atrelada à sua realização...

Dessa forma eu e você cresceremos juntos... Somos amigos se ajudando... Compreendeu melhor agora aquilo que eu disse no início do livro?...

Resumindo, eu escolhi fazer algo que eu amo muito e que ao mesmo tempo eu ajudo outras pessoas.

Sucesso é você viver a sua própria maneira, é fazer o que ama, ter retorno ideológico e financeiro e ajudar outras pessoas, em outras palavras, ser importante...

E até gostaria de terminar este capítulo com um grande exemplo, o criador do site: Buscapé. Romero Rodrigues tinha o empreendedorismo correndo em seu sangue e, além disso, ele sonhava em ser importante para as pessoas, sonhava em fazer algo que ajudasse as pessoas...

E hoje, praticamente, ninguém faz uma compra na internet sem antes passar pelo Buscapé.

No início todos o chamavam de louco, diziam que o sonho dele não daria certo, que era impossível... Bem, você conhece o Buscapé tão bem quanto eu, logo, dispenso os meus comentários sobre o sucesso do site...

E falando em dinheiro, perguntaram ao Romero por que ele não abandonava o Buscapé para partir em busca de algo novo. Ele responde basicamente assim: EU AMO O BUSCAPÉ, NUNCA ME IMAGINEI LONGE DELE...



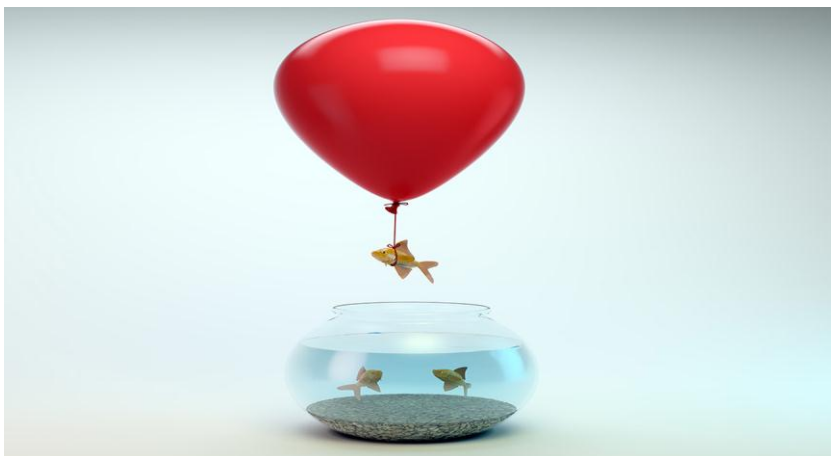
Romero é milionário... Ele não precisaria mais trabalhar... Mas percebe que é o AMOR que o mantém presente?...

Romero deu uma palestra contando a história dele e da criação do Buscapé no Evento (Day 1 – Endeavor), depois procure no Google:

Day 1 – Romero Rodrigues – Buscapé – Endeavor

Enfim, gostaria de terminar este capítulo comentando que todos os exemplos que tenho mostrado SÃO REAIS... São exemplos de pessoas sonhadoras que lutaram e realizaram seus sonhos...

Por fim, quero que se lembre de uma coisa: ser importante, ter sucesso, ter dinheiro, ou ter realização pessoal, enfim, tudo está atrelado ao que você faz... Ou seja, tudo isso está INTIMAMENTE LIGADO às suas ESCOLHAS...



Acreditar na Realização

**“Tudo o que um sonho precisa para ser realizado é alguém que acredite que ele possa ser realizado.”
(Roberto Shinyashiki)**

Este tópico não precisava existir aqui no livro, na verdade, ele é uma consequência do tópico anterior, porém, existem muitas frases legais, inúmeros pensamentos pertinentes e INSPIRADORES sobre o assunto, então, achei interessante aprofundar um pouco mais neste tópico.

Como já vimos, nós temos que sonhar muito, sonhar grande, sonhar até com coisas teoricamente “impossíveis”. E também já trabalhamos a ideia de como selecionar os nossos sonhos. Falamos muito sobre o AMOR, sobre o DINHEIRO, enfim...

Entretanto, não basta ter um sonho lindo, um sonho baseado na sua essência e que ajudará milhares de pessoas... Além disso, você precisará ACREDITAR MUITO nesse sonho, ACREDITAR NA REALIZAÇÃO... Já ficou bem claro que:

“O que a mente do homem pode conceber e acreditar, pode ser alcançada.” (Napoleon Hill)

Ou seja, você pode realizar qualquer sonho, então vamos seguir uma regra simples: SONHOU, ACREDITOU...

Mais para frente você verá que muitas pessoas tentarão lhe desanimar, portanto, você precisará estar bem SEGURO e CONFIANTE a respeito do seu sonho. Então, lembre-se disso: ACIMA DE TUDO ACREDITE!!!

*“Acreditar é o primeiro passo para fazer acontecer.”
(Autor Desconhecido)*

E não importa se seu sonho é absurdamente impossível ou não importa o que aconteça, tenha em mente que:

“Se podemos sonhar, também podemos tornar nossos sonhos realidade.” (Walt Disney)

Já citei alguns exemplos de pessoas que realizaram sonhos teoricamente “impossíveis”. Sei que é um pouco difícil você acreditar em histórias de pessoas sonhadoras, pois afinal de contas, você cresceu em um ambiente em que as pessoas não acreditavam em sonhos, não acreditavam em realizações. Então é realmente muito complicado e, acima de tudo, você precisará confiar muito em você:

“A confiança em si próprio é o primeiro segredo do sucesso.” (Ralph Waldo Emerson)

Alguém precisa criar e fazer coisas grandes e esse alguém é você...

“Grandes obras são feitas por pessoas que não têm medo de serem grandes.” (Fernando Flores)

E não sei se você já parou para pensar um pouco sobre a vida ou sobre a nossa existência... Eu mesmo já me peguei muitas vezes refletindo sobre essas coisas, teoricamente, “sem explicação”... Muitas vezes eu pensava que a vida era um pouco injusta, sem graça e, às vezes, até sem sentido. E poucos autores conseguiram concluir tão bem esse conflito e essas dúvidas e opiniões que eu tinha sobre a vida:

“É justamente a possibilidade de realizar um sonho que torna a vida mais interessante.” (Paulo Coelho)

Paulo Coelho está certo. Somos nós que fazemos a vida interessante. São as nossas caminhadas, as nossas lutas, os nossos ideais, os nossos sonhos... E nada como um sonho LINDO e INSPIRADOR para tornar a vida mais interessante...

Eu sei que você já está convencido de que sonhar é realmente muito importante, entretanto, muito do que estamos falando e vamos falar, sem querer, sempre retorna para o tema central: OS SONHOS.

A questão é: CONFIE EM VOCÊ, não importa o quão difícil possa parecer o seu sonho...

“Não se preocupe com a distância entre seus sonhos e a realidade. Se você pode sonhá-los você pode realizá-los.” (Belva Davis)

A única coisa que lhe peço é para você não desistir por achar que é muito difícil ou achar que você não é capaz. Não tenha medo de falhar, não tenha medo de cometer erros e, muito menos, não tenha medo de arriscar...



“Eu fico lendo o que você escreve Rapha e vejo o quanto já fiz coisas erradas... Agora fiquei pensando: eu não arrisquei dezenas de vezes. Muito triste isso.”

Legal que está começando a ter essa consciência Seu Exaustino. E é interessante perceber isso de uma pessoa mais velha, pois eu ia terminar essa parte dizendo que:

“Daqui a vinte anos você estará mais desapontado pelas coisas que você não fez do que pelas que fez.”
(Mark Twain)

Ou seja, você acabou de comprovar que Mark Twain estava certo... Você se arrepende pelas coisas que não tentou, que não arriscou e que deixou de fazer...

É legal essa interação, pois os jovens que estiverem lendo esse livro devem pensar muito sobre isso... Tenho certeza de que arriscarão mais. E também tenho certeza de que as pessoas mais velhas também perceberão que ainda existe tempo...

E não importa quantas pessoas falarão que você fracassará. Não confie em pessoas que não sabem o que é sonhar... Não confie em pessoas que não arriscam e que não

lutam pelos seus sonhos. Pessoas assim jamais vão nos entender...

Por sinal, este assunto é exatamente o tema do próximo capítulo, no qual falaremos, justamente, sobre ENFRENTAR A OPINIÃO DOS OUTROS, ENFRENTAR O MUNDO... Para finalizar este tópico, quero que você guarde no fundo do seu coração este pensamento:

“Há tantas pessoas lá fora que irão te dizer que você não consegue. O que você deve fazer é virar para elas e dizer: me observe.” (Caio Fernando Abreu)

Enfrentando o Mundo



2º – Enfrentando o Mundo

“O homem está sempre disposto a negar tudo aquilo que não compreende.” (Blaise Pascal)

Como eu havia comentado no final do capítulo anterior, a partir de agora, iremos conversar sobre a opinião dos outros, sobre os pensamentos limitantes das pessoas. E talvez, este seja um dos capítulos mais fortes do livro, pois, pelo que venho observando, tanto na minha vida, quanto na vida de centenas de pessoas que conheço e ajudo a opinião dos outros (família, amigos, colegas e conhecidos) acaba sendo FUNDAMENTAL e DECISIVA nas escolhas de vida das pessoas.

E como pano de fundo deste assunto, gostaria de falar um pouco sobre a nossa educação. Infelizmente, a nossa educação é feita para “IDIOTAS”... Desculpe-me pela palavra “forte” e não politicamente correta, mas é a pura verdade...

No geral, o ser humano não estuda para aprender, mas sim para finalizar etapas, finalizar ciclos, em outras palavras: para passar de ano...

No ensino médio, exceto alguns poucos jovens “privilegiados”, a grande maioria dos estudantes querem apenas uma única coisa: PASSAR DE ANO... Aprendendo ou não aprendendo, isso não importa. Para eles, o importante é acabar aquela coisa “chata” que é o ensino médio. Ou seja, finalizar o ciclo... A maioria dos jovens pensa assim:

“Quero acabar com essa tristeza de ter que fazer provas de ter que ficar estudando assuntos que eu não gosto e que não vou usar para nada...”

No colégio, um jovem que quer fazer DIREITO pensa:

“Por que eu tenho que aprender matemática ou química se eu quero ser advogado?”

Outro que quer fazer medicina pensa:

“Por que eu tenho que aprender geografia ou história se eu vou ser médico?”

E quando os jovens chegam e questionam os professores sobre essas dúvidas os professores respondem:

*“Você tem que aprender PORQUE TEM...”
“Pois, CAI NO VESTIBULAR.” “Você tem que aprender para PASSAR DE ANO.” “Ou você aprende ou eu lhe reprovó.”*

Como eu sei disso? Pois eu sou jovem e há poucos anos eu recebia essas justificativas dos meus professores. E não só eu como praticamente 99% das pessoas que eu conheço... E quando eu recebia essas justificativas eu ME REVOLTAVA...

E isso continua na faculdade... Os jovens querem apenas conseguir o diploma para conseguirem um emprego, o foco não é aprender... O foco É APENAS SE FORMAR... Ou você já viu algum universitário dizendo assim:

“Caramba, passei com 5 em tal disciplina. Passei, mas VOU FAZER NOVAMENTE AQUELA DISCIPLINA, pois sei que ainda não aprendi o suficiente.”

Não, você não vê ninguém falando assim... Muito pelo contrário, o que normalmente você escuta é isso:

“Nossa, ainda bem que consegui tirar 4,9 naquela disciplina. Assim arredondou para 5 e eu passei... Graças a Deus não vou precisar fazer aquela matéria novamente.”

E assim por diante... E você leitor sabe muito bem disso, pois provavelmente você já pensou assim também...

E com o passar dos anos fui percebendo: nós fomos programados para a mediocridade desde a juventude. Estabelecemos objetivos modestos porque acreditamos que é tudo que somos capazes de realizar.

Tente fazer um panorama geral da sua vida, tente lembrar várias etapas... Você vai se recordar de que você já teve inúmeros sonhos. Porém, muito provavelmente, você não realizou 10% dos seus sonhos da maneira que você queria... Faça uma análise e verá que sua vida não é igual a que você sonhou... A culpa é sua? Não... A culpa é da nossa educação...

Embora tenhamos sido programados, pela nossa educação, para a mediocridade, a verdade é que FOMOS PROJETADOS E CRIADOS PARA REALIZAÇÕES FANTÁSTICAS...

Tanto eu, quanto você, temos a capacidade de mudar o mundo, porém, se você se contenta e fica feliz apenas com um bom emprego, assim ficará complicado, pois, dessa forma, o mundo permanecerá igual...

E eu gostaria que esse pensamento mudasse. Eu quero muito que as pessoas percebam que a mudança está dentro da gente. Eu acredito em você... Acredito no Seu Exaustino... Acredito realmente no nosso potencial...

O céu precisa de estrelas e eu vou fazer o que eu puder para a nossa estrela brilhar...

“Um grama de exemplos vale mais do que uma tonelada de conselhos.” (Provérbio Popular)

E já que estamos conversando sobre educação, quero lhe citar alguns exemplos de injustiças cometidas por seres humanos despreparados, formados para a mediocridade.

Você sabia que o primeiro livro da série Harry Potter da escritora britânica J.K. Rowling foi recusado por diversas editoras? Sim, foi... Eu cheguei a ler dados dizendo que o livro foi recusado em pelo menos 9 editoras. Para os editores O LIVRO ERA RUIM...

Quando eu coloquei o nome deste capítulo de ENFRENTANDO O MUNDO é por causa de exemplos como esse. Pois, a grande maioria das pessoas vai lhe dizer: NÃO... Vai dizer para você que o que você está fazendo é RUIM, ERRADO, que NÃO PRESTA ou que É IMPOSSÍVEL, enfim...

Isso é normal. Não é porque as pessoas têm o conhecimento real, mas é pelo simples fato delas estarem ACOSTUMADAS A DIZER NÃO... ACOSTUMADAS a irem contra coisas diferentes, novas e fora dos padrões...

Disseram isso para Rowling... Particularmente, sendo bem honesto, não é o tipo de livro que gosto de ler, porém, falar que os livros e a história são ruins... Isso não posso fazer. A ideia e a história são, simplesmente, FANTÁSTICAS.

E, ainda assim, o livro foi recusado em 9 editoras, recusado por vários “ESPECIALISTAS”. E só foi publicado, pois o filho de um dos editores gostou muito do livro e falou para seu pai que a história era legal...

Percebeu o que eu disse: uma criança percebeu o potencial do livro? Por quê? Pois uma criança ainda é “inocente”, ela ainda não foi totalmente manipulada e modificada pelo sistema...

E a serie Harry Potter foi a série mais vendida de todos os tempos e a autora é, atualmente, uma das mulheres mais ricas do mundo. Diversos “especialistas” disseram não e uma criança disse sim...

Fazendo uma ressalva. Já teve edição do Harry Potter, que em apenas UM DIA, vendeu mais títulos no mundo inteiro do que UM ANO DE VENDAS do Best Seller: O Código da Vinci... Isso porque o Potter era ruim em.

Agora pouco eu citei a frase e vou citar novamente:

“Um grama de exemplos vale mais do que uma tonelada de conselhos.” (Provérbio Popular)

Percebeu que estou fazendo um trabalho de citar exemplos para você?... Todos os exemplos são reais. Justamente para você se preparar, pois, nada impede que esse tipo de injustiça aconteça com você...

Outro livro que também foi recusado pelas editoras: Revolução dos Bichos de George Orwell, do mesmo autor do livro: 1984. Os editores afirmaram:

“É impossível vender história sobre bichos nos EUA.”

E o livro é fantástico. As metáforas envolvidas no livro são geniais. E o livro é um sucesso...

Outro livro: O diário de Anne Frank. Anne, com 15 anos, passou 2 anos em um campo de concentração na segunda guerra mundial... E depois, publicou seu diário citando as suas experiências.

Você leitor, acha que Anne, depois de todas as experiências que teve tem algo a nos dizer? Muito... Mas o livro dela foi recusado por muitas editoras...

Anne no livro afirma:

“Depois de tudo que aconteceu, ainda acredito no ser humano.” (Anne Frank)

Enfim, dei três exemplos de “injustiças”, na verdade: ERROS cometidos pelas editoras e editores, com autores e livros tão importantes.

Você percebeu como as pessoas são EDUCADAS PARA O FRACASSO? Muitos desses editores estavam com DIAMANTES em mãos, mas não conseguiam ver o brilho... Por quê? Pois eles foram educados para não brilhar... Para não ver o brilho das coisas... Para serem estrelas sem brilho...

Poderíamos citar dezenas de exemplos de casos como os desses autores. E o principal motivo disso é que: as pessoas são treinadas para ver defeitos e não qualidades. Ver fracasso e não sucesso. Esse é o grande problema...

Como eu adoro exemplos, vou citar outros, porém, agora fora do mundo dos livros, para você não achar que estou sendo tendencioso.

Walt Disney ouviu que ele não tinha criatividade suficiente e que um rato nunca iria fazer sucesso...

Steven Spielberg foi rejeitado na escola de cinema 3 vezes...

Michael Jordan foi cortado do time de basquete da escola.

Você leu bem: WALT DISNEY NÃO ERA CRIATIVO... SPIELBERG FOI REJEITADO NA ESCOLA DE CINEMA... E JORDAN FOI CORTADO DO TIME DE BASQUETE DA ESCOLA...

Você está percebendo o nível dos exemplos que estou lhe dando? O SPIELBERG FOI REJEITADO NA ESCOLA DE CINEMA HUAHUAHUAHUA... Veja a loucura que é isso...



“Agora eu fiquei muito pasmo Rapha. O Spielberg ser recusado na escola de cinema 3 vezes é um absurdo. Ele é um dos melhores, talvez seja o melhor. Nossa. Isso motiva até defunto!!!”

Eu também fiquei chocado a primeira vez que fiquei sabendo disso Seu Exhaustino.

A pergunta é: POR QUE ELES CONSEGUIRAM VENCER? POIS ELES NÃO DESISTIRAM... ELES LUTARAM ATÉ O FIM PELO SONHO DELES...

Por isso o nome deste livro é DESISTIR NUNCA. Você está conseguindo perceber a essência deste livro?... Percebeu a IMPORTÂNCIA deste capítulo? A importância de quando eu digo que você receberá inúmeros NÃOS?... Tenho certeza de que você está compreendendo bem...

Vamos continuar, porém, vou parar de falar de pessoas individualmente e passar a falar sobre nichos:

Aqueles que treinam vendedores sabem que a maioria dos compradores faz até oito objeções antes de começar a dizer sim, antes de querer comprar o produto. Ou seja, o mundo das vendas tem espaço para pessoas que desistem fácil? Não...



Estou dando esses exemplos para lhe persuadir a lidar melhor com OS NÃOS que você vai receber na vida. E também quero lhe persuadir a lidar melhor com aquelas pessoas que só sabem criticar e dizer que tudo vai dar errado...

E já que estamos falando sobre críticas, pessoas e mundo, vamos ser otimistas e pensar positivamente: dependendo do seu sonho, o mundo pode lhe apoiar sim, mas APENAS NA PRIMEIRA TENTATIVA. Se você fracassar uma única vez, você perderá a credibilidade das pessoas que o apoiaram... E pronto, você passará a receber inúmeros NÃOS...

Se der errado, em seguida eles acharão que você não é mais capaz... Por quê? Porque AS PESSOAS NÃO SABEM LIDAR COM OS FRACASSOS, elas acham que o fracasso é algo totalmente ruim. Por isso elas não tentam fazer coisas grandes, justamente para terem menos chances de erros e de fracassos...

Se não tomarmos muito cuidado, nosso ambiente controlará nossos voos... Muitas vezes, membros de uma mesma família exibem as mesmas características, mesmas qualidades e defeitos dos outros integrantes.

Muito do que você é, você aprendeu com seus familiares, amigos e colegas... Mas, acredite, você tem a possibilidade de mudar, VOCÊ É LIVRE PARA MUDAR... E você MUDARÁ a partir de agora...

“A última das liberdades humanas é escolher a atitude em qualquer circunstância.” (Victor Frankl)

Você é livre para escolher ir contra os padrões, ir contra o normal. É livre para ser DIFERENTE... E lembre-se de que:

“Pessoas bem-sucedidas acreditam em si mesmas, principalmente quando os outros não acreditam.”

(Kerry Randall)

Vou dar um exemplo dentro da minha experiência: quando passei a primeira vez na USP decidi abandonar o curso para tentar medicina que era bem mais difícil. Logo no início recebi o apoio das pessoas, dos amigos, da família... Porém, quando não passei na primeira tentativa, todos me criticaram, falaram que medicina era muito além, que eu não deveria ter largado o certo pelo duvidoso, que era um curso só para ricos, ou seja, que não era para um pobre como eu... Que no fundo eu não tinha chance... A frase que eu escutei da minha mãe depois de não passar foi: “Eu não deveria ter deixado você largar a USP. Sabia o que iria acontecer...”.

E pouco tempo depois eu passei em várias universidades públicas de medicina, várias federais pelo Brasil. E cheguei a passar até em 7^o Lugar...

“O sucesso tem muitos pais, mas o fracasso é quase órfão.” (Bernardinho)

Você se lembra do assunto que conversamos há poucas páginas, sobre a nossa educação? Que a nossa educação é para formar “idiotas”, formar pessoas que não sabem lidar com o fracasso? Pessoas que tentam coisas pequenas por medo de fracassar tentando coisas grandes...

Você percebeu que minha mãe fora um pouco injusta em não acreditar em mim diante do meu primeiro fracasso. Tem gente que fica até um pouco chateado ao ler coisas assim. Mas eu não fico não, pois tenho total ciência de que minha mãe faz parte do sistema. Ela cresceu assim... Eu também cresci assim, mas eu escolhi seguir caminhos diferentes... Isso porque eu li milhares de textos assim:

“Já parou para pensar que se pudéssemos voltar aos primórdios, veríamos um teimoso homem das cavernas insistindo em fazer o primeiro fogo produzido por mãos humanas, enquanto, em volta dele, homens mais velhos sacudiam a cabeça: ‘Que louco. Isso não vai funcionar’.” (Autor Desconhecido)

Cristóvão Colombo declarou:

“O mundo é redondo, não é achatado!”

Você acha que alguém acreditou nessa ideia maluca?
Não...

*“Todas as grandes verdades começam como blasfêmias.”
(George Bernard Shaw)*

Arthur Schopenhauer escreveu uma frase fantástica que caracteriza bem o que uma pessoa passa durante o processo de criação:

“Toda verdade passa por três estágios: Primeiro, é ridicularizada. Segundo, enfrenta uma violenta oposição. Finalmente, é aceita como evidente.” (Arthur Schopenhauer)

Poucas são as pessoas que acreditam nas outras e que investem no potencial humano. Edison propôs ao jovem Ford:

“Venha e trabalhe para mim. Faça algo que realmente valha a pena”.

E você conhece o trabalho do Ford, os carros...

E pensando em apoio, em amizade, digo mais: o que você será em cinco anos estará relacionado ao que você lê e com quem você anda atualmente...

“A amizade consiste em um ouvido disposto, um coração compreensivo e uma mão para ajudar.” (Frank Tyger)

Voltando para a minha época de vestibular: fracasso é apenas um evento, não é um resumo sobre a pessoa. É o que minha mãe não entendeu quando eu não passei a primeira vez em medicina...

GRANDES SONHOS SÃO COMPLEXOS, SÃO MAIS DIFÍCEIS DE SEREM REALIZADOS, ou seja, nem sempre se consegue na primeira tentativa... Às vezes, precisamos de 3, 5 anos, 100, 1.000 tentativas... Tudo depende...

Um curso de medicina em uma faculdade particular custa em média 3 mil reais por mês. Faça as contas: 3 mil reais x 12 meses x 6 anos de faculdade, dá mais de 200 mil reais para fazer o curso... Dependendo de onde você estiver no país, 200 mil é mais caro que o preço de um apartamento. Pessoas passam 20 anos pagando seu apartamento. E quando um jovem passa em uma faculdade pública, ele deixa de pagar esse dinheiro todo para uma instituição privada, ou seja, é como se ele tivesse, indiretamente, ganhando esse dinheiro. Em outras palavras, o jovem deixa de dar um gasto de mais de 200 mil reais para os pais...

Minha mãe não teve essa visão... Agora eu pergunto para você leitor: não vale a pena estudar 1, 2, 3 ou 5 anos para passar em uma faculdade pública, ou seja, para “ganhar” 200 mil reais?



“Que interessante isso em Rapha! Por isso muitos pais (ricos) prometem para seus filhos que se eles passarem em uma faculdade pública eles ganharão um carro, certo?”

Sim Seu Exaustino. Sai muito mais barato “motivar” um filho com a promessa de um carro do que pagar 5 ou 6 anos de faculdade, o que normalmente dá mais de 100 mil reais...

O que é melhor: comprar um bem de 30 mil (um carro) para o filho que passou na faculdade pública, ou dar mais de 100 mil (nas mensalidades da faculdade particular) para uma instituição privada?...

O ideal não seria “motivar” os filhos assim, pois isso é praticamente uma “chantagem” hehehe. O ideal seria que TODOS os jovens almejassem entrar em uma faculdade pública, para terem uma ótima formação, uma ótima carreira, sem precisar pagar por ela... Mas, nem sempre isso acontece...

No fundo, tudo isso que estou falando é uma questão de investimento... Às vezes, passamos anos investindo em algo que vai retornar para a gente. E durante esses anos de investimento “fracassos” ou “derrotas” são comuns durante o processo...

E falando de mim, eu só aprendi a dominar a “arte do fracasso” com 24 anos de idade. Sendo que todos nós deveríamos saber lidar com o fracasso, pelo menos, desde os 15 anos, ou até antes. Se alguém tivesse me passado esses pontos de vista mais cedo, eu teria conquistado muito mais coisas com menos tempo. Mas, infelizmente, são poucas as

pessoas que têm essa visão privilegiada sobre os erros e fracassos...

E completando o raciocínio que comecei sobre amizades:

“Na prosperidade, nossos amigos nos conhecem; na adversidade, nós conhecemos nossos amigos.” (John Churton Collins)

Se você acredita suficientemente em alguém, pode fazer essa pessoa alcançar o que quiser. No meu caso quando eu decidi virar escritor, minha namorada acreditou em mim, ela foi a ÚNICA pessoa que me disse SIM... E você não estaria lendo este livro agora se não fosse por ela. Pois eu passei anos tendo esse sonho, mas todo mundo me chamava de louco. E eu estava começando a me sentir errado mesmo, já que ninguém me apoiava... Acredite, UM SIM MUDA TUDO...

Eu não estaria aqui neste momento dizendo para você que eu acredito no seu potencial, se minha namorada não tivesse me dito aquele SIM...

Quando não temos crenças predeterminadas ou pré-conceitos sobre as pessoas, elas podem conseguir qualquer coisa, se tiverem o apoio adequado.

E sendo bem honesto, muitas vezes precisamos de apenas palavras como: EU CONFIO EM VOCÊ... EU ACREDITO EM VOCÊ...

É como se fosse uma explosão... O combustível precisa de uma ENERGIA DE ATIVAÇÃO, precisa de uma FAÍSCA para explodir... E os seres humanos também... Muitas pessoas têm muitas coisas dentro delas, mas muitas vezes elas precisam de um SIM, de um apoio para liberarem esse potencial, para “explodirem”...

Pessoas bem-sucedidas pensam de um modo diferente das pessoas “normais”, ou seja, diferente das que não têm sucesso. Faça um teste agora, chegue para os seus pais ou para o seu marido ou esposa e diga que quer abrir um negócio próprio...

Se eles não tiverem um negócio próprio, eles falarão que você é louco/a... Ou falarão que o mercado está saturado... Ou que a economia não está boa para abrir nada... Pergunte para os seus avós... Para algum amigo “fanfarrão”... Todos lhe dirão a mesma coisa... **QUE VOCÊ É LOUCO (A)...**

Acredite, podemos ir mais longe do que as crenças limitadas das pessoas podem imaginar... E talvez, seja nosso dever influenciar e ajudar pessoas diferentes como nós... Ajudar nossos semelhantes... E é exatamente o que estou tentando fazer neste momento... Enfim, resumindo este capítulo, eu o escrevi para lhe mostrar que você enfrentará:

Rejeições

Raiva

Frustrações

Solidão

Depressão

Fracasso

Angústias

Pessimismo

Humilhação

Culpa

... ..

As pessoas acreditam que sempre o outro está mais qualificado ou mais bem preparado para se erguer e fazer a diferença. E isso é uma mentira... A verdade é que as pessoas que fizeram a diferença foram, muitas vezes, basicamente, as pessoas que simplesmente decidiram tentar.

Eu sei que não existem 100% de garantias. Não podemos dizer com certeza se algo dará certo ou não. Mas se você não tentar e se você não lutar, não terá nenhuma chance...

“Tentar nem sempre é conseguir, mas todos que conseguiram tentaram.” (Autor Desconhecido)

É como a frase disse: todos que conseguiram, foram pessoas que ARRISCARAM, que TENTARAM independente do que poderia ou não acontecer. Sei que muitas vezes falarão para você que o que você quer fazer é impossível, mas lembre-se:

“A palavra impossível foi criada por alguém que desistiu.” (Autor Desconhecido)

Acho que depois de tudo, você percebeu o motivo deste capítulo se chamar: ENFRENTANDO O MUNDO. Porém, ainda não expliquei, detalhadamente, os grupos que representam esse “MUNDO”, então vamos trabalhar um pouco sobre isso no próximo item...



A Opinião dos Outros

“Não deixe o barulho da opinião dos outros abafar sua voz interior.” (Steve Jobs)

Começamos este tópico com uma frase sensacional do Jobs. Uma frase que tem tudo a ver com o que estávamos conversando e com o que vamos continuar a debater...

Como estávamos falando, existe algo simples de ser compreendido: a partir do momento que você começar a tentar fazer coisas diferentes, coisas que estão fora dos padrões da sociedade, você, com certeza, passa a DESAGRADAR ALGUMAS PESSOAS. Simples assim...

*“Ter uma boa ideia não é nada até que você a realize.”
(Roberto Shinyashiki)*

E como o Roberto falou, não basta ter uma ideia, ter um sonho. Isso não é nada até que você realize. E para realizar você precisará TENTAR, ARRISCAR... Precisar ir

CONTRA o pensamento dos outros, ou seja, repetindo: você DESAGRADARÁ PESSOAS...

Quando uma pessoa fala para você: “Fulano, isso não vai dar certo.” e você ignora o que ela falou e TENTA... A pessoa vai encarar isso como pessoal, como se o que ela falasse para você fosse ruim. Então, naturalmente, você será questionado, será alvo de críticas negativas, inveja e muito mais... A questão é:

“Para evitar críticas, não faça nada, não diga nada, não seja nada.” (Elbert Hubbard)

E é como a frase acima diz, em outras palavras: a única forma de evitar as críticas é não fazendo nada... Você sempre será criticado de alguma forma, então se acostume com isso...

Pois, tanto se você estiver fazendo o MAL ou o BEM, ou qualquer coisa, você sempre será criticado... SEMPRE...

E o primeiro grupo de pessoas que gostaria de conversar com você é o grupo dos: FAMILIARES.

Para falar um pouco melhor deles, vamos imaginar uma situação. Imagine que você largou o seu emprego para abrir uma empresa.

No primeiro aniversário em família, você será o centro das atenções, ou melhor dizendo, o centro das críticas...

Você vai perceber aquela Tia ou Primo olhando “meio de lado” para você... Alguns membros da família, os mais atirados, vão pessoalmente lhe chamar de louco(a), ou no mínimo, jogar algumas indiretas... No fundo, isso tem uma explicação:

“Nós não vemos as coisas como elas são. Nós vemos como nós somos.” (Anais Nin)

Nossos familiares acham um absurdo seguirmos padrões diferentes. E como, praticamente 99% deles, não tentaram fazer nada de diferente, eles têm uma visão tendenciosa, na verdade, uma visão **NEGATIVAMENTE TENDENCIOSA**.

Todos os membros da nossa família, quase sempre, nos amam, desde que **SIGAMOS OS PADRÕES NORMAIS** da sociedade.

Eles querem ver a gente se **FORMANDO**, em **QUALQUER UNIVERSIDADE**, arrumando **UM EMPREGO** que ganhe pelo menos mil reais, **COMPRANDO UM CARRO VELHO**, **CASANDO**, **TENDO FILHOS**, **TENDO DIFICULDADES PARA PAGAR AS CONTAS**. Esse é o normal, 90% das pessoas têm uma vida assim.



“Você acabou de descrever perfeitamente a minha vida Rapha. Meus pais queriam que eu me formasse em qualquer coisa, que eu arrumasse qualquer emprego. Eu queria uma vida bem diferente da que tenho.”

É realmente muito triste isso Seu Exaustino... E posso dizer que lhe entendo bem... Pois já briguei com muitas pessoas para, justamente, não seguir esses padrões...

Pois quando você decide fazer coisas maiores, ir um pouco mais além da normalidade, você sofre muito com a crítica das pessoas...

Se você decidir estudar um pouco mais para entrar em uma universidade pública e ter uma graduação melhor, você sofrerá críticas... Pois vão achar que é perda de tempo, pois para as pessoas não importa a faculdade, mas sim ter um diploma qualquer...

Se você decide não trabalhar para os outros, se você quer ser o dono do seu próprio negócio... Você sofrerá críticas.

Se você não quiser casar, você sofrerá críticas também. Se você não quiser ter filhos, você também sofrerá críticas...

Tudo. TUDO... Tudo que não faça parte do caminho normal, ou que seja DIFERENTE recebe inúmeras críticas. E perceba que não estou dizendo se algo é bom ou ruim, isso depende do ponto de vista de cada um... Estou apenas dizendo que qualquer coisa fora do padrão é vista como ruim...

Eu, Raphael, acho que as pessoas têm que ter filhos. Mas não é por isso que vou criticar as pessoas que não querem ter filhos. Eu não posso julgar as pessoas pelo que sou ou pelo que penso... Muito pelo contrário, eu tento entender os motivos, entender os pontos de vista, justamente para enriquecer o meu conhecimento, para eu ser uma pessoa melhor, uma pessoa mais compreensiva e com mais bom senso...

E falando em bom senso, não sei se você já percebeu, mas os MAIS VELHOS acham que os MAIS NOVOS estão errados sempre... Desculpe-me, mas:

“Nem sempre a idade traz sabedoria. Às vezes ela vem sozinha.” (Autor Desconhecido)



A verdade é que muitas pessoas viveram em outro século, a vida delas foi construída em outro tempo: EM OUTRA REALIDADE...

Tem gente que ainda tem medo de mexer no computador ou que não gosta de entrar na internet. Diante disso, me explique: como uma pessoa que não gosta de computadores, que não gosta de tecnologia, que não acessa a internet, como uma pessoa dessas vai nos dar CONSELHOS SOBRE CARREIRA, SOBRE EMPREGOS, SOBRE FUTURO, SOBRE SONHOS? COMO? Não tem como...

Minha avó sonhava que eu entrasse na marinha, pois ela queria me ver de branco. Ela não sabe nem que o Google existe. Como eu posso explicar para ela que, por exemplo, eu ganho dinheiro fazendo propagandas de empresas em um site (Facebook)... Ela não entende nem o que é um site direito.

Eu amo de paixão a minha avó. Eu só estou comentando dela, para você entender a DIFERENÇA DE REALIDADE... Não estou dizendo que ela não tem nenhum conhecimento para me agregar, mas devemos filtrar os seus pontos de vista.

Até para você não ficar chateado com algumas pessoas da sua família e também para você COMPREENDER MELHOR uma possível falta de apoio.

Você se lembra de que já comentei sobre a minha mãe. Por que falei sobre ela? Para você perceber que a pessoa não precisa ter 70 anos como a minha avó para ir contra os seus pensamentos. Minha mãe é mais nova, tem 45 anos, entretanto, também tem uma cabeça mais conservadora e fechada. É normal isso...

Outra coisa comum de acontecer é as pessoas lhe definirem pelo hoje:

“O mais importante na vida não é a situação onde estamos, mas a direção para a qual nos movemos.” (O. W. Holmes)

Voltemos ao exemplo de você ter largado o emprego para abrir sua empresa. Agora, você está em uma segunda reunião familiar, em uma segunda festa de família. Com apenas 4 meses de empresa alguém vai chegar para você e vai perguntar:

“E aí Fulano, já ficou rico com a empresa?...”

Você vai responder:

“Estou caminhando, transformando as coisas em realidade, mas ainda está complicado. Está me dando muito gasto...”

E a pessoa vai falar com aquele sorriso irônico:

“Sabia que não ia dar certo, você sabe que você fez besteira em ter largado seu emprego para abrir sua empresa, ainda mais em um período de crise...”

Muitas pessoas, em momentos como esse, DESISTEM. Pois começam a achar que os outros estavam certos. Quando na verdade não estão. A verdade é que por causa disso, muitas vezes:

“Muito dos fracassados na vida são pessoas que não perceberam o quanto estavam próximas do sucesso quando desistiram.” (Thomas A. Edison)

E desistir é uma forma de renúncia:

“Renunciamos a muito de nós mesmos para sermos como os outros.” (Arthur Schopenhauer)

E mais uma vez, cito a frase do Jobs:

“Cada sonho que você deixa pra trás, é um pedaço do seu futuro que deixa de existir.” (Steve Jobs)

Eu dei o exemplo de você abrindo uma empresa. Se você tivesse prestando um concurso público você ouviria:

“E aí Fulano, passou no Concurso? Não né... Falei para você, é tudo fraudado, é tudo mentira, as VAGAS SÃO VENDIDAS... NÃO DÁ PARA PASSAR NÃO...”

Você percebe que eu posso dar vários exemplos de questionamentos assim? A verdade é que, se quisermos, podemos MOTIVAR uma pessoa a fazer qualquer coisa, mas também podemos DESMOTIVAR facilmente... E o que mais você encontrará serão pessoas querendo lhe desmotivar...

Thomas Edison tentou mais de 1.000 vezes até conseguir criar a lâmpada elétrica. Agora imagine o Thomas em uma festa de família:

“Aí Thomas, como anda o projeto da lâmpada? Ainda não desistiu não? Quantas vezes você já tentou, 1.000? Não cansou ainda? Vai tentar mais quantas vezes?”

Desiste disso aí, isso não tem a menor chance de dar certo...”

Percebeu? Você acha que os grandes gênios da história não tinham problemas em festinhas familiares? Hehehe...

O fato é que: você pode estar agora tentando “criar a lâmpada elétrica” enquanto ALGUM FDP está tentando lhe jogar para baixo, lhe dizendo para você desistir...

*“É fácil falar, criticar e ter escolhas, difícil é saber o que dizer, o que criticar e fazer as escolhas certas.”
(Raphael Gouvea Monteiro)*

E quero ampliar um pouco o espectro desse alcance de críticas para além dos familiares, envolvendo também nossos: AMIGOS E COLEGAS.

Agora pouco, quando escrevi o palavrão na expressão: “ALGUM FDP”, eu queria dizer que não são só membros da sua família que vão lhe criticar, mas também seus amigos, colegas, conhecidos, especialistas... A questão é:

“Aqueles que não fazem nada estão sempre dispostos a criticar os que fazem algo.” (Oscar Wilde)

E muitas vezes as críticas TORNAM OS SONHOS AINDA MAIS DIFÍCEIS:

“Não sabendo que era impossível, ele foi lá e fez.” (Jean Cocteau)

Quando você não se dá conta dos problemas e não têm pessoas lhe LEMBRANDO DA DIFICULDADE, muitas vezes, você segue, evoluindo diariamente e quando menos espera, você realiza o seu sonho.

E esse é um dos motivos pelo qual muitas pessoas não gostam de contar seus projetos para ninguém. Justamente para evitarem críticas deletérias e desnecessárias, para evitarem o que popularmente as pessoas chamam de “olho gordo”.

A questão é você provar para as pessoas que o seu projeto dará certo. Como? Fazendo-o acontecer, colocando a “mão na massa”...

E isso também serve para o nicho dos: ESPECIALISTAS.

Você se lembra de que no outro capítulo eu comentei sobre alguns Best Sellers que foram recusados pelas editoras? Tem gente que tem o bom senso de não acreditar facilmente nas críticas dos familiares, não acredita também nas críticas dos amigos ou colegas, ou seja, a pessoa é praticamente IMUNE a pensamentos negativos e críticas. Porém, quando ela apresenta o seu projeto para um especialista e ele diz: “Isso não vai dar certo”, elas acreditam nos especialistas...

Eu sei que a opinião dos especialistas tem um PESO MAIOR. Já que o nome já diz: eles são ESPECIALISTAS... Mas tome cuidado também. Pois MUITAS VEZES eles também erram... Já lhe dei vários exemplos de especialistas que erraram e erraram feio...

Tem uma história muito legal e pertinente para este momento que estamos falando sobre “especialistas”:

A criação do Jogo Banco Imobiliário.

EUA, início da Década de 1930. Não sei se você se lembra, mas pouco tempo antes acontecera a Crise de 29 que foi a Quebra da Bolsa de NY, um momento de crise que teve inúmeras consequências...

Falências de empresas, indústrias, bancos. Mais de 12 milhões de americanos perderam os seus empregos. Em outras palavras, 1 em cada 4 trabalhadores ficou desempregado e um deles se chamava Charles Darrow da Pensilvânia.

Engenheiro, estava desempregado, confinado em casa sem nada para fazer, ele ajudava a esposa a distrair os filhos criando algumas brincadeiras... Entre inúmeras brincadeiras, surgiu uma inspiração.

Charles começou a desenhar na toalha de mesa uma cidade com casas, prédios... Ele foi criando uma brincadeira que simulava compra de imóveis. O jogo logo conquistou os seus filhos, depois amigos, vizinhos e familiares e ele foi percebendo que aquela brincadeira poderia ser a solução para a vida dele.

Charles decidiu investir naquela ideia. Diante da situação crítica, todos sonhavam com propriedades, riqueza e fartura... E aquela brincadeira, indiretamente, mexia com os sonhos das pessoas... E ele foi em busca de apoio.

Charles procurou a principal fabricante de jogos da região, a Parker Brothers. Marcou uma reunião e foi conversar com os executivos, os especialistas da Parker. Depois de analisar a ideia de Charles, os especialistas disseram:

O jogo é chato... Lento demais...

Com regras muito complexas e confusas...

Isso não tem a menor chance de dar certo...

O que fazer diante de uma afirmação como essa?

Aceitar a opinião dos “especialistas” e DESISTIR ou fazer como A MINORIA: acreditar em sua intuição e LUTAR!!! Charles decidiu lutar...

Decidiu produzir o jogo por conta própria. Conseguiu uma parceria e produziu 5 mil unidades. Ele estava decidido a transformar sua ideia em realidade.

O jogo virou sensação na região. A propaganda boca a boca foi tão grande que chamou a atenção da Parker. A mesma que tinha dito NÃO para Charles...

O jogo foi produzido em escala industrial, para o mundo inteiro. Para mais de 25 línguas diferentes em mais de 80 países. Estima-se que mais de 1 bilhão de pessoas já jogaram em algum momento da vida... Charles se tornou o primeiro criador de jogos da história a ficar milionário. E o jogo é até hoje produzido pela Parker.

E qual é a moral desta história? Só você pode construir a escada para o seu sucesso. Especialistas vão lhe dizer não... Ou melhor dizendo, 99% das pessoas vão lhe dizer não. Isso é normal... Mas, você precisa acreditar em você... Acreditar em seu projeto... Acreditar em seu sonho...



“Muito legal a história em Rapha, principalmente saber que é um caso real. Eu mesmo nunca imaginei que existia tudo isso por trás de um jogo. Ainda mais esse conflito com os especialistas. Bacana mesmo!!!”

Nossa Seu Exhaustino, existem dezenas, até centenas de histórias assim... Infelizmente eu não tenho milhares de páginas para contar todos esses casos de sucesso. Então, estou escolhendo as histórias mais legais e pertinentes. Mas

posso lhe dizer uma coisa, talvez uma regra: toda história de sucesso tem sempre um “especialista” que disse NÃO e um “louco” que não aceitou o não como resposta, lutou pelo SIM e venceu... Charles provou para as pessoas que a ideia daria certo. Ele foi a luta, batalhou por ela...

“Nada do que você diz influencia mais as pessoas do que aquilo que você faz.” (Peter Drucker)

Você percebeu que ele INFLUENCIOU as pessoas que lhe disseram NÃO? Ele fez com que elas passassem a acreditar na ideia dele diante dos resultados que ele estava obtendo. Percebeu por que não podemos desistir? Por que temos que insistir em nossas ideias, insistir em nossos sonhos?...

*“Você perde 100% das chances que você não tenta.”
(Wayne Gretzky)*

E mais uma vez cito a frase do Jobs, pois ela também se enquadra, perfeitamente, dentro da vida do Charles:

“Cada sonho que você deixa pra trás, é um pedaço do seu futuro que deixa de existir.” (Steve Jobs)

Se Charles tivesse desistido da ideia dele depois da opinião dos especialistas, você não teria jogado Banco Imobiliário. E Charles, muito provavelmente, teria morrido com problemas financeiros.

Compreende a importância de você não desistir dos seus sonhos? Você consegue perceber que você pode criar algo que influenciará o mundo inteiro? Isso é muito forte... Muito mesmo... Enfim, acho que agora, consegui passar praticamente tudo que eu queria sobre este tópico... Vamos em frente então...



Os Pensamentos Limitados

**“Loucura é só uma questão de ponto de vista.”
(Johnny Depp)**

Agora pouco, estávamos falando sobre a opinião dos outros. Falamos sobre os nossos familiares, amigos, colegas, especialistas, enfim...

Quando acreditamos realmente em um sonho, ficamos com um pouco de RAIVA das pessoas quando elas expõem suas críticas, questionam nossas decisões e até quando nos chamam de LOUCOS...

Por sinal, falando em loucura, não sei se você viu no início deste tópico, mas o Johnny Depp disse algo bem interessante sobre ela:

“Loucura é só uma questão de ponto de vista.” (Johnny Depp)

Tudo é uma questão de opinião, de ponto de vista. O que é loucura para uns não é para outros. Ou seja, tudo é relativo. E também já sabemos que:

“Grandes almas sempre encontraram forte oposição de mentes mediócras.” (Albert Einstein)

Entretanto, alguma vez você já tentou refletir sobre os motivos, em outras palavras: “Por que as pessoas, normalmente, são contra?”...

Eu falei um pouco sobre isso quando dei o exemplo da minha avó. Ela teve uma educação bem diferente da minha e vivia em um mundo bem diferente do mundo de hoje. Diante disso, é normal que ela tinha princípios diferentes dos meus...

No fundo, nós, que temos um pensamento menos restrito (mais amplo), temos o dever de entender melhor as pessoas. Ou ao menos tentar entendê-las.

Talvez o principal problema que exista para a falta de apoio seja a: FALTA DE CONHECIMENTO.

Muitas pessoas não têm o conhecimento sobre determinado assunto e diante desta falta de informação, elas têm essa tendência a questionar e ir de encontro (contra) o desconhecido.

Por exemplo, se você sonha em criar um site que vai revolucionar o EAD (ensino a distância), um site que terá aulas virtuais, palestras... Um site que todos nós possamos ser alunos e ao mesmo tempo também possamos ser professores. Muitas pessoas acharão isso avançado demais.

Muitas pessoas nunca precisaram aprender nada pela internet, ou seja, elas só adquirem conhecimento por meio dos livros ou com professores em salas de aula. Então, por

uma questão de FALTA DE CONHECIMENTO, naturalmente, essas pessoas poderão questionar o princípio do EAD.

Vamos mais fundo na cabeça das pessoas: muita gente tem aquele PRECONCEITO de que se você nasce pobre, você não vai ficar rico nunca, ou seja, se você nasce pobre, morrerá pobre. Como se o nosso destino já estivesse traçado. Mas a verdade é que:

“Destino não é questão de sorte; é uma questão de escolha.” (William Jennings Bryan)

Podemos, diariamente, mudar o nosso destino. Podemos mudar de caminho a todo instante.

Por exemplo, algumas pessoas podem me dizer que escrever este livro faz parte do meu destino. Mas não... Estou escolhendo escrever este livro agora, estou criando o meu destino. Ninguém surgiu na minha frente com uma CHANCE de escrever um livro. Eu que simplesmente ESCOLHI estar aqui escrevendo. E eu só estou fazendo isso, pois eu não tive MEDO DO NOVO. Não tive medo de ser “diferente”.

E este é outro problema que se soma a falta de conhecimento: MEDO DO NOVO...

Para você se destacar, ser um “campeão”, ganhar espaço dentro do mundo, você precisa criar coisas NOVAS, DIFERENTES, CRIATIVAS, INOVADORAS. E tudo isso é lindo, porém, nem sempre é compreendido, pois, as pessoas não apoiam e demoram para acreditar em coisas que elas não compreendem...

“Para ser um campeão, você tem que acreditar em si mesmo quando ninguém mais acredita.” (Sugar Ray Robinson)

Enquanto na cabeça de Steve Jobs, cada pessoa no futuro teria um computador pessoal, para o mundo isso era LOUCURA da parte dele. Tanto é que ele apresentou essa ideia para a famosa HP e a empresa praticamente disse que ele estava louco...

Por isso eu coloquei a frase acima, pois mesmo que ninguém mais acredite, ainda assim, você precisa acreditar em si mesmo...

No início as pessoas duvidaram, entretanto, depois de vários anos, o que Jobs tinha em mente, a verdade que ele carregava em seus sonhos, tornou-se realidade...

“Não importa o que os outros pensem... Não importa o que os outros digam... Apenas confie em você e na sua capacidade.” (Autor Desconhecido)

E depois de muito duvidar, depois que as coisas começarem a dar certo, você verá todos os NÃO se tornarem SIM. Da mesma forma que aconteceu na história do criador do Banco Imobiliário.

“As pessoas podem duvidar do que você diz, mas acreditarão sempre no que você faz.” (Ralph W. Emerson)

Tanto os nossos familiares, amigos e especialistas, todos, têm o que eu chamo de: RECEIO DE DAR ERRADO.

Muitas pessoas têm em mente que TUDO VAI DAR ERRADO. Elas não gostam de tentar nada novo... Normalmente, são pessoas que já tiveram sonhos, mas que DESISTIRAM. E você sabe que desistir não é uma saída.

E como essas pessoas já desistiram no passado, muitas delas, principalmente, amigos e familiares, querem LHE PROTEGER, querem EVITAR O SEU SOFRIMENTO... Pois, diante da experiência delas, elas acreditam que tudo sempre vai dar errado... E você sabe muito bem que:

“Quer você acredite que pode fazer alguma coisa, ou acredite que não pode, você está certo.” (Autor Desconhecido)

E por causa de inúmeros acontecimentos, erros, fracassos, perdas e também por causa da educação dessas pessoas, elas “aprenderam” que tentar é algo ruim... E você precisa pensar diferente, pois:

“Pessoas bem-sucedidas sabem o que querem, e acreditam que conseguirão.” (Anthony Robbins)

E é uma pena, pois muitas vezes, com MAIS PERSISTÊNCIA, DARIA CERTO...

“Nossas dúvidas são traidoras, e nos fazem perder o bem que sempre poderíamos ganhar, por medo de tentar.” (William Shakespeare)

E tudo isso que estou falando se enquadra bem com aquilo que comentei sobre a minha mãe quando eu estava na época do vestibular de medicina. Ela me apoiou, mas quando ela viu que não passei na primeira vez, ela passou a ir contra, pelos simples fato dela NÃO QUERER ME VER SOFRER MAIS... Isto é o que eu chamo de: NEGAÇÃO PARA PROTEÇÃO.

E os caminhos, as opções que temos, sempre estarão em nossas mãos: SER MAIS PERSISTENTE ou DESISTIR... No

caso, fui persistente. Ainda assim, eu não passei de novo... E fui persistente novamente... E, no terceiro ano, eu PASSEI...

E sinceramente falando, existem duas frases que expressam bem o que eu penso sobre isso:

“Eu agradeço a todos que me disseram não. É por causa deles que eu fiz tudo eu mesmo.” (Albert Einstein)

“Um dos melhores prazeres da vida é fazer aquilo que um dia disseram que você não seria capaz.” (Autor Desconhecido)

Afirmaram que não era para mim... Disseram que só os ricos tinham oportunidade de fazer medicina e como eu vinha de uma família pobre eu não tinha chance... Amigos próximos, familiares, várias pessoas me disseram coisas parecidas...

E, no fundo, não era maldade deles, eles simplesmente NÃO ME QUERIAM VER SOFRENDENDO... São pessoas boas, mas que por causa de suas culturas, elas encaram o SOFRIMENTO COMO ALGO RUIM. E o sofrimento nem sempre é ruim não... Muito pelo contrário, alguns sofrimentos são extremamente importantes e necessários...

No fundo, quando idealizamos algo, automaticamente, iniciamos uma batalha tácita: GÊNIO X LOUCO.

Ou seja, a disputa é entre ser um LOUCO que as pessoas acham que você é ou se tornar um GÊNIO que as pessoas vão lhe considerar se der certo. Em outras palavras:

Se der ERRADO, você será considerado como LOUCO ou até mesmo BURRO...

Se der CERTO, você se tornará um GÊNIO, um VISIONÁRIO para as pessoas...

Com TODO MUNDO é assim...

Thomas Edison: enquanto a lâmpada não dava certo ele era considerado como LOUCO E BURRO... Não por ser realmente burro, mas sim pela BURRICE DE INSISTIR EM ALGO QUE AOS OLHOS DOS OUTROS NÃO TINHA SENTIDO... Ou seja, burro por insistir em algo que não daria certo...

Mas você sabe que a lâmpada deu certo, ou seja, Thomas se tornou um dos grandes GÊNIOS da história... Percebeu a “disputa ideológica”?

“Existe um linha tênue, que separa um gênio de um louco, chamada sucesso.” (Raphael Gouvea Monteiro)



“Rapha, preciso lhe confessar uma coisa: quando você citou o conflito entre Gênio x Louco, eu achei estranho e até um pouco sem sentido na hora. Mas, quando você contextualizou o conflito com o exemplo da lâmpada eu entendi perfeitamente o que você queria dizer. Fantástico!”

Seu Exaustino, é exatamente por isso que eu dou os exemplos. Pois muitas vezes sei que o que estou falando é MUITO ABSTRATO E GENÉRICO...

E depois do exemplo, sempre é bom resumir o contexto, ou seja: basicamente o que você precisa pensar é: ALGUÉM TEM QUE VENCER ESSA DISPUTA... E ESSE ALGUÉM SERÁ VOCÊ...

E por que tem que ser você? Pois você é FORTE, DETERMINADO, PERSEVERANTE, acredita em seus sonhos e NÃO VAI DESISTIR DELES...

“Há dois tipos de pessoas no mundo: os realistas e os sonhadores. Os realistas sabem onde estão indo. Os sonhadores já estiveram lá.” (Robert Orben)

E como você vencerá essa disputa? Com muita: CORAGEM...

Tem uma frase que acho perfeita para iniciar este tema:

“A coragem é a primeira das qualidades humanas porque garante todas as outras.” (Aristóteles)

Não sei se você tem noção do quanto a coragem é importante para as nossas vidas... Para enfrentar o mundo, enfrentar as opiniões, os pensamentos limitantes, enfrentar as dificuldades, para isso tudo precisamos de muita CORAGEM...

Sem CORAGEM não iniciamos nada... Ou seja, para VENCER, para REALIZAR os seus sonhos, você precisará, acima de tudo, de MUITA CORAGEM...

Muitas pessoas valorizam mais a inteligência do que a coragem... E isso está um pouco errado. Vamos pensar um pouco: uma pessoa inteligente, muitas vezes, se deixa vencer pelo MEDO. Já o corajoso jamais...

Só fazendo uma ressalva: uma pessoa corajosa não é aquela que NÃO SENTE MEDO... Pessoas corajosas sentem medo sim, porém, ELAS ENFRENTAM OS MEDOS. E ser corajoso é isso: ENFRENTAR NOSSOS MEDOS, ENFRENTAR NOSSOS DESAFIOS...



Sinto lhe dizer, mas: ou você se coloca no domínio da sua vida, com total controle de suas escolhas e atitudes, ou farão isso por você:

“Ou você tem uma estratégia ou é parte da estratégia de alguém.” (Alvin Toffler)

Em outras palavras: se você não estiver realizando os seus sonhos, você estará trabalhando para outras pessoas, ou seja, estará ajudando outras a realizarem os sonhos delas.

E o que você prefere: realizar os seus sonhos? Ou ser mão de obra para outras pessoas? Pense bem nisso...

Você pode até ser mão de obra para o sonho dos outros durante muito tempo, mas desde que você esteja trabalhando em seus sonhos **PARALELAMENTE**... E não pense que isso é impossível, pois não é não...

“Enquanto alguém diz que é impossível, há outra pessoa que está fazendo. Tudo é possível, pois se você pode sonhar, pode transformar esse sonho em realidade. Se acreditar nisso, vai concretizá-lo.” (Bernardo Stamateas)

Enfim, uma última coisa: quero pedir desculpas, pois estou escrevendo demais... O livro está ficando muito grande... E é estatístico: as pessoas têm medo de livros grandes. Praticamente podemos dizer que quanto maior o livro, menor o número de pessoas que terminam de ler inteiro... Então, precisarei ser o mais conciso possível sem perder a qualidade dos assuntos e dos temas. Mas pode ficar tranquilo, farei de tudo para que você nem perceba que estarei indo um pouco mais rápido...

Transformando Sonhos em Metas



3º – Transformando Sonhos em Metas

“Metas são sonhos com prazos definidos.” (Diana Scharf-Hunt)

Estamos no terceiro capítulo. Anteriormente, já conversamos sobre a nossa capacidade de sonhar e de selecionar os nossos sonhos. Conversamos também sobre a necessidade de enfrentar a opinião das pessoas e de vencer os pensamentos limitantes.

Ou seja, você já está FIRME E FORTE no processo. Entretanto, agora, precisamos fazer uma pequena modificação em seu sonho.

Quase todo mundo tem pensamentos fantásticos, ideias maravilhosas, mas a grande maioria, nunca os traduz em ATITUDES. Em outras palavras, nunca transforma seus sonhos em metas “palpáveis”, metas realizáveis...

Tudo que IMAGINAMOS e queremos realizar são SONHOS. Já as metas são SONHOS COM DATA MARCADA.

Quem somos hoje é o resultado das escolhas feitas ontem e, conseqüentemente, amanhã, nos tornaremos o que estamos escolhendo agora.

Mudar significa ESCOLHER MUDAR, QUERER MUDAR. Significa ESCOLHER transformar um sonho em um projeto, ou seja, em uma meta.

“Quando você tem uma meta, o que era obstáculo passa a ser etapa.” (Francis Bacon)

Este capítulo é um pouco abstrato, pois na verdade ele representa genericamente uma atitude. Qual atitude? FOCO!!! É focar seus esforços para a realização do seu sonho, é trazer o seu sonho para o seu DIA A DIA, para a sua ROTINA.

“Sonhos transformam-se em realidade sim, mas, acredite, não será por acaso e nem por sorte.” (Autor Desconhecido)

Você precisará trabalhar demais para realizar o seu sonho. E não fique pensando que as realizações são apenas para uma pequena elite. Muitas vezes, as pessoas acham que a realização de um sonho está ligada ao dinheiro e, sinceramente falando, não tem a ver com dinheiro.

Muitas pessoas sonham, mas depois de 3 dias não pensam mais, ou seja, abandonam os seus sonhos, pois acham que eles são muito difíceis ou que elas não têm dinheiro para colocá-los em prática...

Os seus sonhos mais incríveis podem se tornar realidade. E isso tem mais a ver com suas ATITUDES e não diretamente com dinheiro. A questão é você se mover na direção de seus pensamentos dominantes. E direcionar suas atitudes em prol das realizações...

Então, a partir de agora, você vai começar a PLANEJAR AÇÕES, CRIAR ESTRATÉGIAS, TER IDEIAS, DESENVOLVER PROJETOS, enfim, muitas coisas... Que por sinal serão os próximos tópicos do livro...

“A sorte favorece as mentes que têm disposição.” (Louis Pasteur)



Até esta página estamos conversando sobre coisas muito abstratas: sonhos, opiniões, pensamentos, escolhas, pontos de vista. A partir de agora nós iremos começar a trabalhar ideias mais palpáveis, ideias mais concretas. Lembre-se:

*“É a vontade que faz um homem grande ou pequeno.”
(Friedrich von Schiller)*

Além de muita CORAGEM, você precisará ser muito FORTE para fazer as coisas começarem a acontecer de verdade. E outro lembrete:

“Se você espera por condições ideais você nunca fará nada.” (Eclesiastes)

Não importa se você acha que não tem dinheiro ou que não tem capacidade intelectual ou estrutura emocional para realizar o seu sonho. Tudo isso pode ser mudado... Confie em mim...



Fatiando uma Meta

“Transportai um punhado de terra todos os dias e fareis uma montanha.” (Confúcio)

Agora pouco, estávamos falando sobre trazer o seu sonho para o mundo real, para a sua rotina diária, ou seja, transformá-lo em uma meta. Eu quero começar este capítulo com um exemplo muito simples, assim você entenderá bem o tópico anterior e este tópico também.

Imagine uma pessoa que está acima do peso. Todo dia ela sonha em emagrecer. 10, 20, 30, 50 kg talvez...

Mas, muitas vezes a pessoa sonha e não inicia uma reeducação alimentar, não inicia um programa de exercícios, ou seja, ela não está transformando seu sonho em uma meta.

Quando você decide transformar seu sonho em uma meta, você começa a ter atitudes para a realização do seu sonho. Independente de conhecimento ou dinheiro ou qualquer outra “necessidade”.

Uma pessoa que quer emagrecer, que REALMENTE QUER REALIZAR O SEU SONHO, não importa se ela não sabe fazer dieta, não importa se ela não tem dinheiro para comprar salmão. Sabe o que ela faz? Ela para de comer...

Sabemos que parar de comer é uma atitude errada, mas ainda assim, você percebe que ela está TOMANDO ATITUDES? UM PASSO foi dado, a primeira atitude foi tomada, não importa se for um passo errado. O importante é que ela está COLOCANDO SEU SONHO EM SUA ROTINA, está TOMANDO ATITUDES. Por isso citei, agora pouco, esta frase:

“Se você espera por condições ideais você nunca fará nada.” (Eclesiastes)

INICIE... Traga seu sonho para o plano da realidade... Mesmo que lhe falte tudo... acredite, com o tempo esses fatores serão alterados.

A pessoa que parou de comer hoje, amanhã vai adquirir mais conhecimento, verá que isso não é o correto... Ela começará a se informar sobre alimentação, procurará um nutricionista, um médico, começará a fazer atividade física, enfim, muitas outras ATITUDES... Ou seja, mesmo que você comece da maneira errada, ainda assim COMECE... Com o passar do tempo você vai endireitando o curso, mudando de caminhos, alterando rotas...



“Rapha, ainda bem que eu não preciso emagrecer. Minha vida já é uma tristeza, se eu ainda tivesse que ficar controlando o que como e fazendo atividade física eu ficaria louco de vez.”

É Seu Exaustino, mas você não é mais novinho não, você deveria sim escolher melhor seus alimentos e também fazer atividades físicas. Por sinal, atividade física estimula a criatividade, melhora o humor, deixa o dia mais produtivo... Você deveria pensar um pouco nisso. Enfim...

Agora, depois do exemplo do emagrecimento, aposto que ficou um pouco mais claro o que expliquei no capítulo anterior. Entretanto, neste tópico eu estou falando sobre: FATIAR UMA META... O que vem a ser isso?

Ninguém alcança um objetivo de uma vez... Uma GUERRA sempre apresenta VÁRIAS BATALHAS, VÁRIAS ETAPAS. Seguindo o exemplo de uma pessoa que quer emagrecer, por exemplo, 50 kg.

Ela tem que criar pequenas ETAPAS, por exemplo, 10 etapas de 5 kg. Pois 50 kg é uma meta que está muito longe... Quando você cria etapas, você começa a perceber melhor a realização.

É o que eu chamo de REALIZAÇÃO POR PARTES. Se você pensar que você precisa perder 50 kg, isso é um trabalho para mais de 1 ano.

Quando a pessoa inicia, depois de 1 mês ela perdeu 5 kg, mas ela pensa:

“Caramba, estou me matando e ainda falta 45 kg... Estou longe... Não vai dar certo...”

Agora se ela cria etapas de 4 ou 5 kg por mês. Depois de 1 mês a pessoa pensa:

*“MINHA PRIMEIRA BATALHA FOI VENCIDA...
ESSA GUERRA ESTÁ SENDO VENCIDA...”*



Percebeu a diferença de postura? O resultado é o mesmo, mas a PERCEPÇÃO é bem diferente...

Quando a pessoa FATIA SUA META, ela consegue perceber que ela está dentro do caminho, dentro do esperado para a realização. Ela sabe que ela precisa perder X kg por mês. Isso foi o planejado.

Toda guerra é composta por várias batalhas. E quanto MAIOR A SUA GUERRA, ou seja, quanto MAIOR O SEU SONHO, MAIS BATALHAS VOCÊ TERÁ ou MAIS DIFICULDADES você enfrentará nessas batalhas...

*“Quando a disposição é grande, não há dificuldade.”
(Maquiavel)*

Este tópico é muito importante. Pois fatiar suas metas é uma forma de CONTROLAR, de MANTER O CONTROLE sobre sua meta, em outras palavras: CONTROLAR A REALIZAÇÃO DO SEU SONHO.

Tem algumas coisas que eu acho engraçado... E como eu gosto de histórias, vou contar um caso interessante: há pouco tempo um amigo meu abriu uma empresa. Em menos de 2 semanas de empresa aberta ele colocou um tópico no site: TENHA UMA FRANQUIA.

Praticamente NINGUÉM conhece a empresa dele ainda. Ele ainda não teve NENHUM CLIENTE, mas ele acha que ele já vai VENDER FRANQUIAS PARA O MUNDO...

Por que estou falando isso? Pois você pode ter um sonho grande de ter uma EMPRESA que se espalhe pelo MUNDO. PERFEITO!!!

Mas você precisa ir com calma. Primeiro você cria um PRODUTO PREMIUM. Um produto que as pessoas realmente precisam e além de tudo um produto com muita qualidade.

Você vai ganhando mercado dentro da sua REGIÃO, dentro do seu ESTADO, do seu PAÍS, expande para PAÍSES PRÓXIMOS ou PAÍSES DIRECIONADOS de acordo com o escopo da empresa e depois expande para o MUNDO TODO...

Percebeu, que eu acabei de FATIAR um sonho? Você consegue perder 50 kg em 2 semanas? Não...

Da mesma forma que você não consegue vender franquias de uma empresa recém-criada...



“Seu amigo é engraçado mesmo Rapha. Nem eu cometeria um erro assim. Confesso que não sou muito de planejar as coisas, mas também não seria doido de querer vender franquias antes de vender o produto.”

Mas ele tinha uma ideia na cabeça dele, ele achava que isso daria mais credibilidade para a empresa dele, até para ele conseguir seu primeiro cliente... Enfim...



“Tudo bem dele querer dar mais credibilidade para a empresa, mas ele não pode fazer isso se baseando em mentiras, enganando os clientes.”

Exatamente Seu Exaustino! Por sinal, fico muito feliz em saber que você tem essa visão em prol do cliente. Muito legal isso!!!

O que estamos debatendo é justamente a EVOLUÇÃO DO PROJETO.



Como o meu amigo, você pode ter o sonho de abrir, por exemplo, uma BRIGADERIA. E sua meta é transformá-la em uma FRANQUIA de sucesso... Perfeito!!! Mas antes você precisa criar a empresa, criar a brigaderia, precisa vender brigadeiros, as pessoas precisam conhecer seus brigadeiros, você precisa estar faturando, precisa criar PADRÕES de criação, padronizações de ROTINAS DE TRABALHO, enfim, depois de vender muito... Muito mesmo... Você vai gerar o interesse das pessoas em ter uma franquia da sua brigaderia...

Você acha que o dono da Cacau Show vendeu franquias antes de vender chocolates? Não... Primeiro ele vendeu muito chocolate, depois, como o crescimento da empresa dele estava muito alto, ele já estava ganhando milhões, abrindo várias lojas, AÍ SIM, COMEÇOU A VENDER FRANQUIAS. Pois as pessoas olhavam para a Cacau Show como um ótimo investimento.

Por que praticamente todo mundo quer ter uma franquia do MC DONALDS? Pois ela tem um retorno, um resultado garantido... Lucro certo...

Agora me diga: quem vai comprar uma franquia de uma empresa que ainda não lucra 1 real? Percebeu?

Não importa a sua meta, você precisará FATIÁ-LA, DIVIDÍ-LA em ETAPAS. E além disso, você precisará criar um PLANO DE AÇÃO, justamente, para não tomar atitudes como a do meu amigo, em outras palavras bem coloquiais: "colocar os burros atrás da carroça".

E falando em PLANO DE AÇÃO este será o próximo tópico do livro...

Você percebeu que dei dois exemplos bem diferentes: um de uma pessoa querendo emagrecer 50 kg e outro de uma pessoa que quer criar uma franquía. Exemplos completamente diferentes, porém, ambos com VÁRIAS BATALHAS...

Peço desculpas por não poder citar vários exemplos. Sei que é complexo e difícil, mas tente absorver a BASE, ou melhor dizendo, os PRINCÍPIOS dos exemplos que estou dando, assim você conseguirá utilizá-los em qualquer meta.

Última coisa que gostaria de falar é: COMEMORE EM CADA ETAPA, CADA BATALHA VENCIDA. Ou seja, celebre a perda dos seus 5 primeiros quilos. Festeje por conquistar o seu PRIMEIRO CLIENTE, a sua SEGUNDA LOJA. Comemore sempre... Isso aumenta demais a autoestima da pessoa e do grupo e, além de tudo, MOTIVA DEMAIS para continuarem LUTANDO...

É uma forma de dizer para o cérebro: ESTOU REALIZANDO MEU SONHO...

Eu não vou me delongar muito nisso, pois TODO MUNDO SABE COMEMORAR hehehe. A vitória é algo bem mais fácil de lidar do que a derrota.

Então, lembre-se: COMEMORE CADA BATALHA VENCIDA...



Plano de Ação

“A grande finalidade da vida não é o conhecimento, mas a ação.” (Thomas Henry Huxley)

Eu acabei de dar o exemplo do meu amigo que estava dando PASSOS MAIORES QUE AS PERNAS: querendo vender franquias antes de ter clientes...

É muito difícil falar sobre PLANOS DE AÇÃO, pois existem MILHARES de sonhos, ou seja, existem também MILHARES DE PLANOS DE AÇÕES DIFERENTES... Não existe um padrão, um plano de ação específico que se encaixe em qualquer sonho.

Cada sonho, cada meta, exige um plano de ação diferente, às vezes, ações totalmente diferentes de tudo que já foi feito...

No próximo capítulo, conversaremos sobre estratégias, sobre análise de qualidades e deficiências, cronograma, enfim, várias coisas necessárias para a criação de um plano de ação eficiente.

Já que falaremos sobre isso mais a frente, então, por que coloquei este tópico antes do próximo capítulo? Justamente, para lhe dar um exemplo mais concreto antes de lhe explicar algumas das particularidades que envolvem a criação de um plano de ação. Por enquanto, quero que você se lembre desta frase:

“Uma parte dos homens age sem pensar, e a outra pensa sem agir.” (Jean-Jacques Rousseau)

Tudo precisa de uma estratégia. Tudo precisa de um plano de ação... Não importa se o seu sonho necessite de um plano simples ou de um plano altamente complexo. O fato é: você, sempre, precisará planejar algo.

Então para ilustrar bem este tópico e para lhe dar um caminho bem interessante para você desenvolver ideias fantásticas para um Plano de Ação altamente eficiente, eu gostaria de lhe indicar um livro: A ESTRATÉGIA DO OCEANO AZUL.

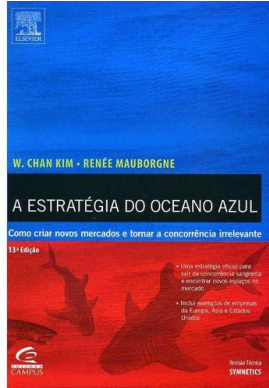


“Mas Rapha, dentro do seu livro você vai indicar outro livro? Não é mais fácil você ensinar para a gente as coisas que têm no Oceano Azul?”

Seu Exaustino, este tema é altamente genérico, abstrato e complexo. Como eu disse, existem milhares de caminhos que uma pessoa pode seguir durante a criação de um plano de ação.

E, sinceramente falando, bons livros não acabam em si. Não acho que você tem que ler meu livro e nunca mais ler nenhum outro. Não... Bons livros estimulam o leitor a tomar

atitudes, ESTIMULAM MUDANÇAS... E, acima de tudo, bons livros estimulam novas leituras... Exatamente por isso estou indicando: A ESTRATÉGIA DO OCEANO AZUL...



Como o tema é altamente complexo, nada mais justo e sincero do que eu indicar a leitura desse livro.

Fazendo uma ressalva: no meio científico, nas universidades, um Plano de Ação é conhecido como Business Plan.

Eu estou chamando de Plano de Ação, pois aqui no livro estamos sendo genéricos, não tem necessariamente a ver só com criações de empresas e negócios, mas sim com qualquer tipo de sonho, então, na verdade eu estou retirando termos técnicos e trabalhando com ideias mais simples, justamente, para o livro transitar por todos os nichos e faixas etárias... Combinado?

Lembre-se disso: a retirada de nomes técnicos e simplificações de expressões, tudo isso, é proposital aqui no livro...

Voltando a indicação: A estratégia do oceano azul é um livro fantástico. Um livro mais empresarial, porém, você

consegue utilizar os princípios dele em todas as áreas, ou melhor dizendo, em qualquer meta. Por quê? Como?

Basicamente o livro lhe ensina a criar OCEANOS AZUIS, ou seja, MERCADOS SEM CONCORRENTES. Retire agora a palavra mercado da história...

O livro lhe ajuda a seguir caminhos inexplorados. E ele faz isso trabalhando exemplos de raciocínios com centenas de empresas e produtos.

E fazendo um resumo bem simplista do livro, com ele você aprenderá a: ELEVAR OU CRIAR ELEMENTOS POSITIVOS e, ao mesmo tempo, DIMINUIR OU RETIRAR FATORES NEGATIVOS para os consumidores.

Está parecendo um pouco abstrato não está? Vou lhe dar um exemplo concreto: quando idealizei uma coleção de livros didáticos de estratégias para o maior vestibular do país, ou seja, para um vestibular que envolve mais de 5 MILHÕES DE ESTUDANTES todos os anos, eu sabia que isso era um sonho muito grande. Pois existem centenas de empresas criando produtos (DVD's, livros, sites, apostilas, vídeos) para o ENEM, por este ser justamente o maior vestibular do país. E eu estaria competindo com essas centenas de empresas...

Fora a dificuldade que é escrever uma COLEÇÃO de livros... Eu estava decidido a transformar esse sonho em uma meta. E estava principalmente decidido a vencer...

“É nos momentos de decisão que o seu destino é traçado.” (Anthony Robbins)

Eu comecei a ANALISAR TODOS OS DEFEITOS DOS PRODUTOS existentes no mercado...

Os preços eram altos, os estudantes tinham muita dificuldade de ler os materiais, os jovens não se identificavam com os autores. Os livros apresentavam todos os assuntos e não os mais importantes para a prova e nem as características e particularidades dela...

A experiência de leitura era chata, livros sem criatividade e com poucas novidades. Os leitores não tinham como tirar dúvidas e também não tinham acesso aos autores dos materiais, pois os autores não interagem com os leitores, ou seja, tudo era muito imparcial, sem proximidade, sem humanidade, tudo era muito distante.

Os produtos não tinham uma ideologia, não explicavam para os jovens a importância do estudo para a vida. E também não tinham nenhum complemento para o jovem aprender a lidar com os fatores emocionais.

Percebeu quantos fatores, QUANTOS DEFEITOS e, ao mesmo tempo, QUANTAS OPORTUNIDADES?...

E para criar algo realmente importante, eu tinha que acabar com todos esses defeitos. E essa é a diferença entre estar INTERESSADO e estar EMPENHADO. Estar interessado é, apenas, querer algo, já estar empenhado é fazer o que tiver que ser feito para que o sonho se tornar realidade. E foi o que fiz...

Decidi pagar o preço... Comecei a modificar todos os fatores, TUDO QUE ERA DEFEITO EU TRANSFORMAVA EM UMA QUALIDADE...

Onde eu aprendi a fazer isso? No livro: A estratégia do oceano azul...

Resumindo esta história toda que contei sobre os defeitos nos produtos didáticos, basicamente passei a trabalhar com 10 fatores:

1º - PREÇO

6º - CRIATIVIDADE

2º - DIFICULDADE DE LEITURA

7º - ACESSIBILIDADE DO AUTOR

3º - IDENTIFICAÇÃO COM O AUTOR

8º - INTERAÇÃO COM O AUTOR

4º - FOCO DO LIVRO

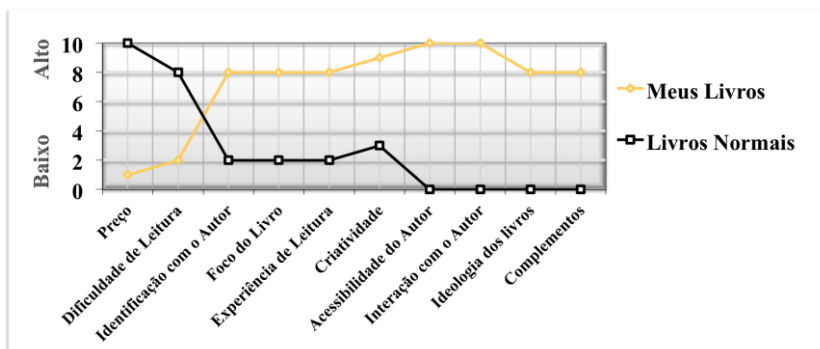
9º - IDEOLOGIA DOS LIVROS

5º - EXPERIÊNCIA DE LEITURA

10º - COMPLEMENTOS

Óbvio que tudo relacionado aos livros, pois a criação daquela coleção era o meu sonho naquele momento.

E depois de muita pesquisa, muita análise, muito trabalho de desenvolvimento, coisas que falaremos no próximo capítulo, eu consegui criar um produto realmente diferenciado:



O gráfico acima compara os LIVROS NORMAIS com os MEUS LIVROS. Vamos analisar alguns itens como o preço por exemplo: eu reduzi praticamente 90% do custo dos livros, com ofertas até em sites de compras coletivas. E como consumidor você sabe que redução de preço acompanhada de qualidade ajuda muito a aumentar as vendas.

Outro fator: dificuldade de leitura. Os livros eram para jovens e jovens não gostam de textos com palavras difíceis e sofisticadas, pois eles perdem logo o interesse. Diante disso, eu cheguei ao ponto de usar até gírias da moda dentro dos livros para trazer os jovens para o meu lado.

Está percebendo, cada fator teve uma melhora. Pelo gráfico fica fácil de você perceber os fatores que **ELEVEI** ou que **CRIEI ELEMENTOS POSITIVOS** para os consumidores e ao mesmo tempo os fatores que **DIMINUI** ou que **RETIREI FATORES NEGATIVOS**.

Mais uma vez faço uma ressalva: eu estou dando um exemplo no mundo da criação de materiais didáticos. Porém, dentro do livro: *A estratégia do oceano azul*, você encontrará centenas de exemplos de todos os tipos que vão desde companhias aéreas até as estratégias da criação do Cirque du Soleil.

Por isso estou lhe indicando o livro, pois, infelizmente, não posso lhe dar infinitos exemplos. Mas uma coisa eu posso dizer, não interessa se você quer desenvolver a cura para a AIDS ou se você quer abrir uma empresa. A estratégia do oceano azul lhe dará uma visão muito ampla de como você pode analisar os padrões, perceber erros e acertos nos mais diversos nichos...

Tenha certeza de que você mudará muito o seu ponto de vista depois de ler o livro, por isso estou lhe indicando. Pois assim, você terá uma leitura técnica que lhe ajudará a definir o seu plano de ação e suas estratégias.

Se você tem sonhos, se você quer se destacar em alguma coisa, o livro: *A estratégia do oceano azul* precisa fazer parte do seu repertório. acredite em mim, você não se arrepende...

4º – Definindo Estratégias

“Se eu tivesse oito horas para derrubar uma árvore, passaria seis afiando meu machado.” (Abraham Lincoln)

Por que você acha que citei a frase do Lincoln como epígrafe deste capítulo sobre estratégias? Pois, indiretamente, ela tem a essência de toda estratégia que é o: PLANEJAMENTO.

Explicando melhor o que Lincoln disse: se você precisa derrubar uma árvore, você não pode tentar derrubá-la de qualquer forma. Você precisa se ORGANIZAR e também se PREPARAR. Passar várias horas AFIANDO SEU MACHADO, ou seja, PREPARANDO SEU INSTRUMENTO para derrubar a árvore com MAIOR EFICIÊNCIA... Este é o grande princípio: ESTRATÉGIA.



“É legal Rapha que eu sempre comparo o que eu faria antes dos seus pontos de vista. Pensando na árvore, com certeza eu sairia dando machadada na árvore sem nem me preocupar com o machado hehehe. Depois de 10 horas sem conseguir derrubar a árvore, eu desistiria.”

Então Seu Exaustino, com certeza, depois de umas 20 horas você derrubaria a árvore, mas com estratégia, ou seja, afiando o machado, tudo fica mais simples... O ideal é que você não tome atitudes aleatoriamente, sem ter uma estratégia, sem ter um plano bem definido. Eu sou a favor de atitudes assim para SAIR DA INÉRCIA... PARA DAR O PRIMEIRO PASSO... Porém, logo depois já é aconselhado trabalhar alguma estratégia...

Por exemplo, no caso deste livro, eu tenho uma estratégia de persuasão bem definida. E a verdadeira persuasão capacita a outra pessoa a ENTENDER o que você diz, a SENTIR o que você sente e, por conseguinte, a FICAR MOTIVADA para fazer o que ela, realmente, acredita ser o melhor.

E o que quero lhe persuadir a fazer, em outras palavras, será a minha vitória como escritor: VOCÊ REALIZAR O SEU SONHO...

Tudo é uma questão de estratégia de comunicação. E, basicamente, existem, três tipos de comunicação:

Comunicação Simples: é você entender o que estou dizendo.

Comunicação Eficiente: é você entender o que estou dizendo e sentir o que estou sentindo. É eu conseguir passar meus sentimentos para você.

Comunicação Persuasiva: é você entender o que estou dizendo, sentir o que estou sentindo e motivá-lo a seguir os meus conselhos.

Isso é simples? Não, de forma nenhuma... Isso exige um trabalho de pesquisa gigantesco.

Você não sabia, mas cada uma das frases deste livro foi testada com milhares de pessoas no Facebook. Eu testei mais de 2 mil frases e, entre elas, escolhi cerca de 200 entre as mais impactantes para estarem aqui no livro.

Eu colocava inúmeras frases no Facebook todos os dias, durante meses: algumas delas rendiam apenas 50 compartilhamentos, outras rendiam mais de 5 e 10 mil compartilhamentos...

Quais você acha que escolhi para estarem aqui no livro? Percebeu a estratégia?...



“Hummm, por isso eu gosto de todas as frases que você coloca aqui no livro... Todas são bem fortes e impactantes.”

Exatamente por isso Seu Exaustino, foram pessoas como você que selecionaram as frases que mais tocaram o coração delas. As frases que mais tinham força...

Eu também analisei milhares de comentários das pessoas, de pontos de vista... Analisei as suas angústias, seus medos, seus anseios, seus sonhos, suas formas de pensar... Isso tem uma pesquisa de, quase, 2 anos até chegar neste livro.

E o produto final dessa análise durante esses anos, agora, dá suporte e embasamento para os meus argumentos e a minha linha de raciocínio aqui no livro.

Por sinal, até mesmo a capa deste livro foi escolhida pelas pessoas no Facebook. Tudo foi planejado, cada passo da criação deste livro tinha uma estratégia.

Resumindo, guarde em seu coração: toda meta precisa de estratégias...

Veja que estou lhe dando exemplos de estratégias desde o capítulo anterior. Mas como eu já havia comentado, existem milhares de estratégias diferentes, já que também existem infinitos sonhos... Então, gostaria de falar sobre algo muito importante e ao mesmo tempo abstrato: O TEMPO...

As pessoas se preocupam demais com DINHEIRO ou com a falta dele, entretanto, não se preocupam muito com o TEMPO. Isso é até engraçado, pois qualquer dinheiro gasto pode ser substituído, ou seja, pode ser recuperado, já o tempo não...

Simplificadamente, o que eu quero dizer é que se você PERDER 10 mil reais agora, é triste, mas você pode trabalhar e recuperar esses 10 mil. Porém, se você perder 1 ano da sua vida, esse ano não tem volta... Percebeu como isso é complexo? TEMPO é muito mais importante e preciso do que DINHEIRO...

Entretanto, parece que as pessoas não se preocupam muito com a forma que elas UTILIZAM O SEU TEMPO... Por que estou falando sobre isso agora? Pois para elaborar estratégias, você precisará de tempo para isso. E todos reclamam muito da FALTA DE TEMPO...

“Se falta de tempo realmente fosse uma justificativa para não realizarmos os nossos projetos, somente os desocupados teriam sucesso.” (Flávio Augusto - Geração de Valor)

E para falar um pouco melhor sobre essa questão da falta de tempo, existe um texto fantástico do Roberto Shinyashiki:

O sucesso é construído à noite!

Não conheço ninguém que conseguiu realizar seu sonho, sem sacrificar feriados e domingos pelo menos uma centena de vezes. Da mesma forma, se você quiser construir uma relação amigável com seus filhos, terá que se dedicar a isso, superar o cansaço, arrumar tempo para ficar com eles, deixar de lado o orgulho e o comodismo. Se quiser um casamento gratificante, terá que investir tempo, energia e sentimentos nesse objetivo. O sucesso é construído à noite! Durante o dia você faz o que todos fazem.

Mas, para obter resultado diferente da maioria, você tem que ser especial. Se fizer igual a todo mundo, obterás os mesmos resultados. Não compare à maioria, pois infelizmente ela não

f /Raphael Gouvea Monteiro

é modelo de sucesso. Se você quiser atingir uma meta especial, terá que estudar no horário em que os outros estão tomando chope com batatas fritas. Terá de planejar, enquanto os outros permanecem à frente da televisão. Terá de trabalhar enquanto os outros tomam sol à beira da piscina.

A realização de um sonho depende de dedicação. Há muita gente que espera que o sonho se realize por mágica. Mas toda mágica é ilusão. A ilusão não tira ninguém de onde está. Ilusão é combustível de perdedores.

Quem quer fazer alguma coisa, encontra um meio. Quem não quer fazer nada, encontra uma desculpa.

Esse texto do Roberto é bem ilustrativo e tem muito a ver com a Frase do Flávio. Por sinal, não sei se você já conhece o Canal Geração de Valor, mas se não conhece ainda, confira lá no Facebook:

www.facebook.com/CanalGeracaodeValor



Com certeza, é a melhor página do Facebook para quem está querendo pensar fora da caixa e fazer algo diferente. Já são mais de 900 mil pessoas envolvidas no projeto. Muito provavelmente, quando você estiver lendo este livro, já estará com mais de 1 milhão de pessoas... Não deixe de conferir!!!

Voltando ao assunto do tempo... Você precisa encontrar uma forma de OTIMIZAR O SEU TEMPO, justamente, para conseguir investir em seus projetos... E se você estiver “atolado” de coisas para fazer, volte e leia novamente o texto do Shinyashiki...

E eu não preciso comentar que não é para você ficar horas no Facebook, nem ficar horas vendo TV, nem dormindo 16 horas no dia, enfim... É óbvio que você tem total noção de todas as coisas que “ROUBAM” o seu tempo.

Eu vou imaginar que você já fez as escolhas certas, já disponibilizou algum tempo livre, entretanto, como muita gente não sabe administrar o seu tempo livre, vou citar uma espécie de PADRÃO que pode facilitar sua vida, assim você começará a organizar o seu tempo da forma mais produtiva para os seus projetos:

70% do seu tempo – trabalhe onde é mais forte;

20% do seu tempo – trabalhe onde está aprendendo;

10% do seu tempo – trabalhe em áreas necessárias.

Assim, você terá uma forma eficiente de dividir e de administrar o tempo que você disponibilizará para o seu projeto...



“Interessante ver essa divisão do tempo que você colocou Rapha, pois eu praticamente nunca gastei muito tempo em áreas que eu era mais forte...”

Muitas pessoas fazem isso Seu Exhaustino. A questão é: se você é BOM em determinada coisa, a ideia é você se

especializar cada vez mais no que você é bom, pois assim você terá a chance de se tornar FANTÁSTICO naquilo, em outras palavras, O MELHOR... Isso nada mais é do que especialização.

Imagine que você é um ótimo programador (de sites)... Você precisa passar a maior parte do seu tempo PROGRAMANDO, melhorando sua técnica, desenvolvendo mais as suas habilidades de criar sites cada vez mais incríveis.

Tem gente que por saber que é bom em programação pensa que tem que se dedicar mais em áreas que esteja aprendendo como, por exemplo, aprender a trabalhar com imagens no Photoshop. E normalmente acontece o que? A pessoa fica 70% do seu tempo no Photoshop e apenas 5% do seu tempo programando. E qual será o resultado? A pessoa não ficará boa no Photoshop e ainda ficará ultrapassada como programadora já que ela não estará se especializando mais no assunto.

Só fazendo uma ressalva: tudo depende do seu objetivo... Por exemplo, se você estiver estudando para ser juiz e supondo que você é ótimo em Direito Civil, porém, é ruim em Direito Tributário, você precisará estudar mais Direito Tributário... Percebeu? TUDO DEPENDE...

Lembre-se de que não há regras fixas. Existem inúmeros caminhos, mas para transitar por esses caminhos da melhor maneira possível, você precisará de muito BOM SENSO... Ter bom senso é fundamental para encontrar o caminho mais apropriado para você e para a sua meta...

E não fique desesperado querendo realizar o seu sonho em 2 dias. Sonhos grandes envolvem grandes lutas, ou seja, lutas, às vezes, LOOOOONNGAS...

“Não tenhamos pressa, mas não percam tempo.” (José Saramago)

E para finalizar este assunto sobre o tempo, quero lhe deixar uma frase:

*“Comece fazendo o que é necessário; depois faça o que é possível; e de repente você está fazendo o impossível.”
(São Francisco de Assis)*

Não interessa o que você for fazer, você precisará de muita:

Fé

Foco

Coragem

Iniciativa

Perseverança

... ..

Parece muita coisa, entretanto, tudo é uma questão de HÁBITO... E não é a toa que, agora, citei a palavra hábito. Este é, justamente, o tema que começarei a trabalhar: HÁBITOS.

*“Semeie uma ideia e colherá uma ação; Semeie uma ação e colherá um hábito; Semeie um hábito e colherá um caráter; Semeie um caráter e colherá um destino.”
(Ralph Waldo Emerson)*

Não importa o tipo de estratégia que você adotará para realizar o seu sonho, da mesma forma que você precisará trabalhar e controlar muito bem o seu tempo livre, você também precisará fazer uma ANÁLISE DOS SEUS HÁBITOS e, principalmente, iniciar uma MUDANÇA DE HÁBITOS.

Aristóteles disse algo muito pertinente sobre isso:

“Você é aquilo que você faz continuamente. Excelência não é uma eventualidade, mas sim um hábito.”
(Aristóteles)

Muita gente acha que coisas surgem de uma hora para outra, mas, no fundo, elas são reflexos de hábitos.

Imagine que você tenha o sonho de aprender a tocar piano. E para realizar esse sonho, você precisará se HABITUAR a ficar tocando várias e várias horas todos os dias.

Depois de muito tempo, quando as pessoas lhe escutarem tocar, elas terão a impressão de que tocar piano é muito simples e que você faz aquilo com muita naturalidade, como se você tivesse nascido com o DOM... Mas, na verdade, você saberá que foram as 10 mil horas que você passou na frente do piano, treinando, treinando e treinando... Essas milhares de horas ensaiando que fizeram você tocar com naturalidade...

Normalmente, as pessoas, confundem TREINO INTENSO com DOM. Isso é bem frequente.

Vamos imaginar que Deus deu um DOM para o Seu Exhaustino. Ou seja, por ordem divina, o Seu Exhaustino tem o DOM para tocar saxofone hehehe... Minha pergunta é: Seu Exhaustino, você sabe tocar saxofone?



“Rapha, eu nunca peguei em um saxofone na minha vida. O máximo que eu tive contato com um instrumento foi com um violão.”

Percebeu o exemplo? Seu Exaustino ganhou um presente divino, mas ele nunca teve a chance de desenvolver esse “DOM”... Logo, o Seu Exaustino não toca sax...

Ou seja, se DOM existe, DOM sem TREINO não é nada... Diante disso, ninguém nunca falou para o Seu Exaustino que ele tem o DOM de tocar sax.

Entretanto, se eu, Raphael, não tivesse o DOM de tocar sax, mas, ainda assim, tivesse muita vontade de aprender e treinasse milhares de horas... Eu, muito provavelmente, tocaria muito bem. E talvez as pessoas dissessem para mim que eu tinha o DOM...

Percebeu com é fácil confundir DOM com TREINO?... Pense nisso...

Enfim, é muito fácil falar sobre hábitos, pois temos um rol muito grande de exemplos, no mundo da MÚSICA, dos estudos (VESTIBULAR E CONCURSO PÚBLICO), do ESPORTE...

Até mesmo para mudar a sua qualidade de vida ou para emagrecer, você precisará mudar sua ALIMENTAÇÃO, mudar sua ROTINA DE EXERCÍCIOS, ou seja, MUDAR SEUS HÁBITOS...

“A gente não se liberta de um hábito atirando-o pela janela: é preciso fazê-lo descer a escada, degrau por degrau.” (Mark Twain)

E como se muda um hábito? De um dia para a noite? Não... GRADATIVAMENTE!!! Foi exatamente isso que Mark Twain disse de uma forma metafórica.

*“É mais fácil vencer um hábito hoje do que amanhã.”
(Confúcio)*

Imagine uma pessoa sedentária que não faz nenhuma atividade física há mais de 5 anos, come mal e está acima do peso... Para emagrecer, ela vai precisar mudar os seus hábitos, ou seja, fazer exercícios aeróbicos, mudar sua alimentação, enfim...

No primeiro dia de exercícios, a pessoa conseguirá andar 1 ou 2 km na esteira, no segundo dia ela aumentará um pouco essa distância, no terceiro dia, mais um pouco, na primeira semana ela já está fazendo 3 km. No vigésimo dia ela já está correndo 4 km e assim por diante... Percebeu como GRADATIVAMENTE essa pessoa foi “DESCENDO AS ESCADAS” com o seu hábito de ser sedentária?

Eu dei o exemplo de uma pessoa querendo emagrecer, agora, vamos imaginar um jovem que não gosta de estudar, mas que almeja passar em uma universidade federal.

Ele começa estudando 1 hora por dia, aumenta 10 minutos no outro dia, depois mais 10 minutos no outro, depois de uns dias ele estará estudando 2 horas, 3 horas, 10 horas, 12 horas por dia, ou até mais... Percebeu? GRADATIVAMENTE...

Coloque o mesmo princípio para uma pessoa estudando para passar em um concurso público, por exemplo, para ser promotor ou juiz... Ou melhor dizendo, coloque o mesmo PRINCÍPIO PARA TUDO QUE NECESSITA DE DETERMINAÇÃO...

“O início de um hábito é como um fio invisível, mas, a cada vez que o repetimos, o ato reforça o fio, acrescenta-lhe outro filamento, até que se torna um enorme cabo e nos prende de forma irremediável no pensamento e ação.” (Orison Swett Marden)

A partir de agora, se você decidir separar 3 horas do seu dia para tocar violão, você estará criando um hábito. E mais tarde você saberá tocar muito... Ou seja, esse hábito de treinar 3 horas por dia, vai definir uma parte de você.

Muitas bandas de Rock surgem assim, de jovens que passavam horas ensaiando, um tocando guitarra, outro baixo, outro bateria. Horas e horas ensaiando e depois com um pouco de investimento, sorte e outros fatores os jovens se tornam um sucesso...

Um dia, eu comecei a escrever, e fui escrevendo, escrevendo, 1 livro, 2 livros, 3, 5, 10, percebe que meu hábito de escrever definiu quem eu sou atualmente?... Foi minha rotina que definiu e define diariamente meu futuro...

“O segredo do seu futuro está escondido em sua rotina diária.” (Mike Murdock)

Lembra-se do que disse Aristóteles:

“Nós somos aquilo que fazemos repetidas vezes, repetidamente. A excelência portanto não é um feito, mas um hábito.” (Aristóteles)

Entretanto, algumas pessoas têm o costume de dormir 10 ou 12 horas por dia. Isso é um HÁBITO, por sinal, um hábito ruim... Pois, o ser humano não precisa dormir

tantas horas assim. Outras pessoas têm o hábito de assistir todas as novelas, passam horas e horas, todos os dias, vendo novelas... Eu sei que tem gente que gosta de fazer essas coisas, entretanto, não preciso dizer que é PERDA DE TEMPO... A pergunta em questão é: você prefere ver todas as novelas ou realizar os seus sonhos?...

Por que estou dando esses exemplos? Pois, com certeza, você tem um ou até vários hábitos que não lhe ajudam a realizar os seus sonhos. Então, muito provavelmente você precisará deixar alguns hábitos de lado dando espaço para novos hábitos.

Pois sinceramente falando, dormir 12 horas não combina com um empresário... Não tem como a pessoa conseguir fazer tudo que ela precisa dormindo metade do seu dia... Percebe? Veja esta frase:

“Primeiro fazemos nossos hábitos, depois nossos hábitos nos fazem.” (John Dryden)



“Há alguns anos meses eu estava com uma depressão forte e se deixasse eu queria ficar o dia todo na cama.”

Bem lembrado Seu Exaustino, muitas vezes, quando a pessoa está dormindo muito, pode ser uma espécie de “sinal”... Pessoas tristes, desanimadas, com depressão, vão perdendo um pouco a vontade de fazer as coisas. Muitas vezes a cama é uma espécie de “fuga”... Enfim...

É claro que é muito complicado deixar hábitos deletérios de lado e criar hábitos interessantes para sua vida, isso não é nada fácil. É bem difícil mesmo. Pois, na maioria das vezes, envolve muito trabalho, muita dedicação, mas como diz o velho ditado:

“O que não nos mata nos torna mais fortes.” (Friedrich Nietzsche)

E para finalizar, quero pedir desculpas se fui um pouco genérico demais, tanto neste capítulo, quanto no tópico anterior, quando comecei a falar sobre estratégias. Mas, infelizmente, fico com as mãos atadas, pois não posso lhe dar estratégias ESPECÍFICAS sem saber qual é o seu sonho, entende?...

O que fiz questão de trabalhar neste capítulo foram pontos centrais e genéricos, importantíssimos para as suas estratégias...

Acredite em mim: não existem estratégias sem pesquisa, sem manipulação de seu tempo e sem análises e mudanças de hábitos...



Análise de Qualidades e Deficiências

“Cada homem que encontro é, em alguma coisa, superior a mim. Tenho, portanto, sempre o que aprender com ele.” (Ralph Waldo Emerson)

Este tópico é basicamente um conselho, uma dica: analise muito bem seus PONTOS FORTES, PONTOS FRACOS e também outros PONTOS DE VISTA diferentes dos seus.

Em outras palavras: faça uma análise pessoal e verdadeira sobre as diversas coisas que você sabe fazer ou não.

Tente fazer uma LISTA com qualidades que você considera como importantes, necessárias ou essenciais para a realização do seu sonho. Depois de fazer essa lista, dê notas para você mesmo em cada um dos itens, entretanto, seja bem honesto em suas notas, justamente para essa análise ser a mais real possível.

Vamos trabalhar um exemplo mais concreto para ficar mais fácil e didático: imagine que você quer abrir uma

agência de publicidade, porém, no início, você vai iniciá-la sozinho e/ou com apenas um sócio.

Os questionamentos são: Qual é o nível de criatividade de vocês? Qual a habilidade de vocês no Photoshop, no Corel, no Illustrator, no InDesign? Qual a habilidade textual de cada um. Alguém tem conhecimento em HTML, PHP, Wordpress? Desenho? Animação?

Perceba que para criar algo, você, seu sócio e/ou seus colaboradores precisam de uma série de competências.

E eu pedi para você LISTÁ-LAS e em seguida dar NOTAS, justamente, para você ter uma noção bem forte de quais são as suas qualidades e suas deficiências. Assim você irá saber exatamente os tópicos que precisará desenvolver ou que necessitará de colaboradores, de funcionários, de pessoas para ajudar, enfim...

Você se lembra de que eu criei uma espécie de fórmula para priorizar o seu tempo:

70% do tempo – trabalhe onde é mais forte;

20% do tempo – trabalhe onde está aprendendo;

10% do tempo – trabalhe em áreas necessárias.

Você precisará APRENDER muitas coisas, necessitará também TRABALHAR EM ÁREAS QUE VOCÊ NÃO GOSTA, porém, áreas necessárias...

Por exemplo, quando comecei a carreira de escritor eu tinha que além de ESCREVER, DIAGRAMAR MEUS LIVROS, pois eu não tinha quem fizesse para mim e também não podia pagar pelo serviço...

Também precisei APRENDER A TRABALHAR COM IMAGENS, que, por sinal, sempre tive muita dificuldade.

Precisei aprender a FAZER SITES, pois era extremamente necessário ter um site de divulgação e venda dos livros. Percebeu?

Quer dizer, para virar escritor, eu precisei desenvolver e trabalhar em várias áreas diferentes. Pode acreditar em mim, dependendo do que você decidir fazer e do seu nível financeiro, você não terá ninguém que faça as coisas para você.

Por exemplo, se o Eike Batista inventar de criar um site, em pouco tempo ele contrata no MÍNIMO: dois programadores para desenvolver toda a parte estrutural do site, um ilustrador que vai criar imagens personalizadas, um designer gráfico para criar toda a arte gráfica do site, um atendente para responder e-mails, atender telefones e interagir com os usuários e por aí vai...



“Com dinheiro tudo é mais fácil né. Agora se eu inventar de fazer um site, como eu vou pagar esses 5 funcionários se eu mesmo não consigo pagar todas as minhas contas? Difícil.”

Você chegou exatamente aonde eu gostaria de chegar Seu Exaustino... Quando você não tem muitos recursos como o Eike, ou você faz o trabalho de todos esses funcionários SOZINHO ou com mais algum amigo ou sócio, ou o seu sonho continuará sendo apenas um sonho e não uma meta e muito menos uma realidade...

Vamos dizer que o Seu Exaustino decidiu fazer o site sozinho... O site dele ficará tão bom quanto o do Eike? Não... No início o site do Exaustino ficará muito simples, mas com o passar do tempo, ele vai aprendendo mais, vai evoluindo o site, implementando melhorias, capitalizando, investindo um pouco, capitalizando mais um pouco, investindo mais e assim

por diante. Ou seja, vai demorar mais tempo, mas pelo menos O SONHO SAI DO PAPEL... O SITE VIRA REALIDADE...

Muitos sonhos começaram exatamente assim como o site do Exaustino, veja um deles:



Veja como era o site do Facebook no início. Nem o nome ainda estava consolidado. O site ainda se chamava THEfacebook.

Por que a simplicidade? Pois o Mark não tinha milhões para investir, não tinha como contratar 10 pessoas para criar o site...

Ele tinha apenas duas opções: criar um site simples e ir evoluindo de acordo com os investimentos, patrocínios e rendimentos ou ele desistia da ideia do site...

Muitos sonhos começam assim, praticamente sem dinheiro nenhum... Com estruturas absurdamente simples, entretanto, que evoluem com o passar do tempo.

Enfim, acredito que depois desses exemplos você tenha entendido o recado.

E para finalizar este tópico, gostaria de comentar sobre a epígrafe dele, a frase do Emerson:

“Cada homem que encontro é, em alguma coisa, superior a mim. Tenho, portanto, sempre o que aprender com ele.” (Ralph Waldo Emerson)

É muito interessante que você leve em consideração a opinião de outras pessoas sobre algumas atividades. Por exemplo, você sabe qual é o melhor programa para trabalhar com imagens? E com vídeos, com diagramação, qual a melhor forma de criar uma apresentação eficiente?...

Pergunte para as pessoas... Todos nós podemos aprender muitas coisas com os outros...

Talvez um colega seu conheça um site que lhe ajude muito, um livro fantástico, um profissional experiente na área que você estará atuando. Alguma sugestão, palpite ou opinião...

Não sei se você se lembra, eu comentei que para escolher a capa deste livro eu fiz uma enquete com milhares de pessoas. Eu já tinha em mente que seria esta capa, mas ainda assim eu queria saber a opinião das pessoas, saber se eu estava no caminho certo.

Agora pouco eu comentei que o Facebook se chamava THEfacebook. A mudança de nome foi uma sugestão de um amigo do Mark. Uma ótima sugestão por sinal...

Mark estava tão preocupado com a programação do site que um detalhe importante como o nome estava sendo deixado de lado. Quando ele recebeu uma opinião de fora ele percebeu que seria melhor modificar o nome...

Percebeu como as pessoas podem ser importantes?

Mesmo que você saiba e tenha certeza das coisas, tente analisar outros pontos de vista. Combinado? Acredite, você só tem a ganhar... Pense nisso!!!

E esse finalzinho tem muito a ver com o que começaremos a falar no próximo item que é: AQUISIÇÃO DE CONHECIMENTO...



Aquisição de Conhecimento

“A mente que se abre a uma nova ideia jamais voltará ao seu tamanho original.” (Albert Einstein)

No item anterior eu comentei que você poderia aprender muito com as outras pessoas. E, pensando em aquisição de conhecimento, eu fui um pouco simplista, pois, na verdade, muitas são as formas de adquirir conhecimento além das pessoas: experiência, ensaio e erro, professores, livros, universidades...

Neste momento vou falar um pouco sobre mentores: **TODOS NÓS PRECISAMOS DE UM MENTOR.**

Por exemplo, eu já tive e tenho vários mentores: Edson, Ford, Platão, Jobs... Poderia citar centenas de nomes dos meus mentores. Por sinal, não sei se você consegue perceber, mas estou compartilhando com você neste livro, centenas de frases dos meus mentores.

Os livros que já li me deram a oportunidade de conhecer pessoas fantásticas como Jobs, Einstein, Platão e

muitos outros... E eu as utilizei e ainda as utilizo como meus treinadores pessoais. Por isso este livro está recheado de frases, pois é uma forma de também transformar esses grandes nomes da história em seus mentores também...

Qualquer pessoa, livro, ou frase podem ser vistos como mentores!!! Entretanto, não gostaria que você considerasse este livro ou eu como seus mentores. Eu sou um AMIGO que se preocupa com você. E por me preocupar, estou compartilhando com você tudo que eu aprendi com meus mentores.

Continuando o assunto das possibilidades de aquisição de conhecimento. Muita gente afirma que a universidade é um lugar fantástico para aprender. E é verdade...

Entretanto, outro dia estava lendo uma estatística em um jornal internacional que dizia: mais de 50% dos empresários milionários nunca concluíram a faculdade!!!

E isso não é um fato só para o mundo dos empresários como Eike Batista... Várias pessoas não cursaram uma universidade ou não concluíram... Vou citar alguns nomes: Steve Jobs, Bill Gates, Mark Zuckerberg, Woody Allen, José Saramago e muitos outros...

Só fazendo uma ressalva, a universidade é sim um lugar fantástico para aprender. De forma nenhuma eu quero lhe induzir a não fazer uma universidade. Não... Pense assim, se a vida já está difícil para as pessoas que têm um ensino superior, imagine para as pessoas que não têm.

O que estou querendo dizer é que as universidades também podem "ENGESSAR" as mentes mais criativas...

Na universidade você aprende a seguir padrões e a se basear em pressupostos, ou seja, você aprende a seguir os direcionamentos de seus professores, padrões, metodologias.



Traduzindo de forma popular: você “puxa o saco” dos professores. Faz o que eles mandam. E na maioria das vezes, você fica muito fechado naquele mundo acadêmico. Seguindo o caminho que eles querem que você siga...

E, em muitos casos, para criar algo diferente, inovador, as pessoas precisam justamente DETURPAR OS PADRÕES... SEGUIR CAMINHOS DIFERENTES...

E podemos ir mais além. Muitas vezes, você é mais capaz do que seu professor. Porém, ele tem mais títulos. E além de mais títulos ele tem mais “pré-conceitos” sobre mentes mais criativas e mais dinâmicas que a dele... Ficou confuso? Vou dar um exemplo:

Faça um teste com seu professor. Chegue para ele e afirme:

“Professor eu quero ganhar um Nobel!!!”

Ele responderá:

“Eu também QUERIA... E se eu não ganhei, imagine você...”

Percebe o tal do “pré-conceito” que comentei acima?...

E a verdade é que dificilmente você ganhará um Nobel se as pessoas que são suas mentoras não acreditam em você. Isso diminui muito a sua autoestima e a sua fé em seu potencial. Ou seja, naturalmente, acreditará menos em você...

Não sei se você reparou, mas eu citei o nome de José Saramago entre as pessoas que não fizeram uma universidade. É até um pouco chocante. Saramago ganhou um Nobel, isso sem nunca ter pisado em uma universidade.

Por quê? Como ele conseguiu? Não sei... Mas tenho um palpite: ELE NÃO TINHA UM PROFESSOR FRUSTRADO PARA DIZER PARA ELE QUE ELE NÃO CONSEGUIRIA... Enfim, é apenas um palpite hehehe...

Faculdade é um ótimo lugar para aprender e evoluir, mas também é um ótimo lugar para REPETIDORES DE IDEIAS... E mais uma vez eu afirmo: não sou contra as pessoas fazerem universidade. Eu mesmo já passei pelas melhores universidades do país... E escrevo coleções de livros ensinando e motivando os jovens a lutarem para entrarem nas melhores universidades do país... Eu apenas sou contra o ATUAL FORMATO DAS UNIVERSIDADES.

“O objetivo da educação é criar homens e mulheres capazes de fazer coisas novas.” (Jean Piaget)

O ideal seria que as universidades formassem GRANDES PENSADORES, pessoas com CAPACIDADE DE CRIAÇÃO, pessoas que DESENVOLVESSEM COISAS NOVAS, mas sabemos que, quase sempre, não é o que acontece. Infelizmente, quase todas as universidades são locais que formam REPETIDORES DE IDEIAS... O que é uma pena, pois a única forma de mudarmos o mundo é por meio da educação. Ou seja, é mudando o pensamento das pessoas.

“Educação não transforma o mundo. Educação muda pessoas. Pessoas transformam o mundo.” (Paulo Freire)

Enfim, vamos tentar concluir esse assunto então: se você quer criar algo DIFERENTE e INOVADOR, algo NOVO, muito provavelmente, a faculdade não lhe ajudará muito.

Se você quer ser um ótimo funcionário. Perfeito!!! Faça uma ótima faculdade e vários cursos, assim você terá o currículo que você precisa para conquistar um ótimo emprego.



Por sinal, muitas vezes, você precisa de uma faculdade boa mais pelo seu currículo. Se você já é formado sabe, muito bem, que tudo que você aprendeu dentro da sua profissão, você aprendeu DEPOIS DE FORMADO e APRENDEU COM A EXPERIÊNCIA. Não exatamente com faculdade...

As universidades são mais teóricas do que práticas. Enfim, pensando na normalidade você precisa de um ótimo curso superior, precisa de uma pós em um lugar legal, um mestrado, enfim...

Por sinal, fazendo até uma ressalva sobre essa lacuna entre TEORIA e PRÁTICA. Vamos tomar como exemplo o curso de administração de empresas. Pergunte para o Eike Batista se ele dá aula em alguma universidade... Não, ele não dá...

Praticamente nenhum dos grandes empresários do país dá aulas em cursos de nível superior. Percebeu?

Você aprende a administrar empresas com pessoas que não têm uma empresa...

Você não aprende a administrar uma empresa com um grande empresário...

Na prática o que acontece é assim: as universidades criam um roteiro de todas as disciplinas que são importantes para um administrador, contratam professores daqueles assuntos e pronto.

Por isso, na maioria das vezes, você só vai aprender a administrar empresas com a experiência, pois na faculdade eles não lhe ensinarão algo real.

Isso acontece em vários cursos... Você vai fazer jornalismo na melhor universidade do país. Você acha que você vai ter aula com o William Bonner? Não... Você terá aulas com o João, um professor fantástico, que é DOUTOR em

jornalismo televisivo, mas NUNCA APRESENTOU UM JORNAL NA VIDA... Um pouco estranho não é?...

Já outros cursos não são assim não... Medicina, por exemplo, você terá aula de cardiologia, com um MÉDICO CARDIOLOGISTA... Por isso as universidades particulares de medicina custam 4 mil reais, às vezes, 5 ou 6 mil reais por mês. Pois os professores são absurdamente caros.

Agora faça um comparativo: alguns cursos de administração custam 300 reais por mês. Por que tão barato? Pois não têm o Eike Batista dando aula...

Imagine, quanto custaria uma aula do Eike...



“Não tem como o Eike dar aulas não Rapha. Nessa uma hora que passei aqui no livro, o Eike deve ter acabado de fechar um negócio de milhões de dólares. Uma hora dele é igual a 5 anos de trabalho meu.”

O Seu Exhaustino capitou exatamente a mensagem. O Eike não vai perder tempo dando aulas, sendo que neste mesmo tempo ele poderia estar fazendo uma transação milionária... Enfim...

Já falei muito sobre essas coisas. Acho que você me entendeu bem. Apenas tome cuidado com as formalidades e padrões que a sociedade lhe impõe...

Parece clichê o que vou lhe dizer, mas a melhor escola continua sendo a ESCOLA DA VIDA... Pois a vida tem como base a EXPERIÊNCIA...

Falando em experiência, você acha que Thomas Edison tinha alguma quando começou a perseguir seu sonho

de criar a lâmpada elétrica? Existia alguma UNIVERSIDADE DA LÂMPADA? Não!!!

Ele não tinha experiência! Ninguém sabia ensinar sobre algo que não existia... Por isso, foram necessárias mais de mil tentativas antes que, finalmente, ele realizasse seu sonho.

Por sinal, sempre que eu falo desses assuntos de universidades, cursos superiores, padrões, experiências, enfim, sempre vem em mente uma história muito bacana:

2 engenheiros, 3 meses e 8 milhões...

O palestrante é graduado em Filosofia, Mestre e Doutor em Educação. Professor de uma importante Universidade, membro do Conselho Técnico Científico de Educação Básica da CAPES/MEC. Já foi Secretário Municipal de Educação de São Paulo e é autor de diversos livros.

Ele contou a seguinte história, e fez questão de repetir: é verdadeira...

Uma grande empresa multinacional (que fabricava, entre outras coisas, pasta de dentes) tinha, há 15 anos, um grande problema para ser resolvido: na esteira final, no momento de colocar o tubo de pasta de dentes na caixinha, algumas caixinhas ficavam vazias, sem o tubo de creme dental. Isso era um problema pois poderia causar inúmeros problemas comerciais para a empresa.

A multinacional contratou dois engenheiros para resolver o problema. Os dois engenheiros trabalharam por três meses, consumindo oito milhões de reais e chegaram a uma solução "estupenda": um programa de computador, acoplado à esteira de aço com uma balança ultrassensível. FANTÁSTICO...

Quando passava uma caixinha vazia o sistema acusava a diferença de peso, parava o processo, travava tudo, um braço hidráulico vinha e tirava a caixa vazia e o processo de embalagem prosseguia.

Depois de dois ou três meses de funcionamento perfeito, foram olhar os relatórios e descobriram que havia dois meses que o sistema estava desligado... Eles ficaram pasmos...

Chamaram supervisor, gerente e chefe e ninguém sabia de nada. Chamaram os operários e um deles comentou: “a gente desligou isso, porque dava um trabalho danado. Travava o tempo todo”.

Então, perguntaram, como é que está funcionando sem defeitos? Já que não havia mais nenhuma ocorrência...

“A gente resolveu do nosso jeito: fizemos uma vaquinha, juntamos oitenta reais e compramos um ventilador grande e colocamos na esteira. Quando passa uma caixinha vazia o vento carrega!”

Moral da história: a melhor solução está onde está o melhor estoque de conhecimento...

E para fechar com chave de ouro essa história, nada como uma frase fantástica:

*“A simplicidade é o último grau de sofisticação.”
(Leonardo da Vinci)*

Não importa o que você precise fazer, sempre busque por soluções mais simples. Muitas vezes estudamos muito um determinado assunto e por causa disso, encontrarmos soluções SOFISTICADAS demais... Mas o ideal é justamente o oposto.

Devemos estudar MUITO para ir ALÉM DA COMPLEXIDADE, alcançando assim a SIMPLICIDADE... Lembre-se disso em qualquer projeto que você estiver elaborando ou área em que você estiver trabalhando.

Continuando o papo sobre aprender, sobre aquisição de conhecimento... Depois de alguns anos como escritor, ou seja, anos recebendo feedback de leitores sobre as técnicas usadas, percebi que existe basicamente 3 formas de aprender:

Por meio do humor

Por meio da dor

E por meio de exemplos (positivos e negativos)

Não vou explicar os 3 itens pois é desnecessário. Você sabe que é muito fácil lembrar-se de coisas engraçadas e de coisas que lhe causaram dor, ou seja, que lhe fizeram sofrer. Entretanto, o terceiro item é muito importante que é o: APRENDIZADO POR MEIO DE EXEMPLOS.

É por causa desse item que gosto muito de ler biografias e/ou livros de grandes personalidades da história. Nessas obras conseguimos aprender muito com as suas histórias de vida. Aprender tanto com os ACERTOS dessas pessoas, quanto com os ERROS delas. E, por sinal, aprender com os erros dos outros é muito mais interessante já que você evita PERDAS DE TEMPO.

“Não aprenda com os próprios erros. Aprenda com os erros dos outros.” (Henrique Meirelles)

Você pode APRENDER A FAZER TUDO... Acredite, tudo é possível para você.

“Não há nada que o treinamento não possa fazer. Nada está além do seu alcance.” (Mark Twain)

“A preparação extrema permite maior capacidade de adaptação em situações inesperadas.” (Bernardinho)

Porém, dependendo do caso, você não conseguirá aprender a fazer tudo sozinho e nem se especializará em todas as áreas que você precisa. Diante disso, você necessitará adquirir conhecimento por meio de outras pessoas.

Você pode fazer PARCERIAS com pessoas que tenham conhecimentos complementares aos seus. Pode fazer SOCIEDADES, pode também CONTRATAR pessoas... Enfim, várias possibilidades.

Eu não vou entrar em detalhes sobre liderança aqui no livro, pois isso é um assunto muito extenso, porém, saiba que de alguma forma será necessário gerir pessoas, em outras palavras, ser um grande LÍDER. E o que um líder faz? Desenvolve o potencial das pessoas que estão ao seu redor.

*“A maior habilidade de um líder é desenvolver habilidades extraordinárias em pessoas comuns.”
(Abraham Lincoln)*

E uma última ressalva que eu gostaria de fazer dentro desse tema é: **TOME CUIDADO COM AS PESSOAS QUE VOCÊ ESCOLHER PARA ESTAREM AO SEU LADO.**

Você sabe muito bem que existem aquelas pessoas muito POSITIVAS, por outro lado, também existem aquelas muito NEGATIVAS. Como também, MOTIVADAS ou

DESMOTIVADAS, COMPROMETIDAS ou apenas ENVOLVIDAS, HONESTAS ou DESONESTAS...

Algumas delas encontram dificuldades em cada uma das oportunidades. Enquanto outras veem oportunidades em cada dificuldade... E qual dessas você quer que esteja do seu lado? Tome cuidado... Escolha muito bem seus funcionários, seus parceiros, seus sócios. Isso é muito importante...

Por sinal, me veio em mente uma história muito interessante. Tem tudo a ver com o que acabei de dizer sobre oportunidades, tenho certeza de que você achará bem legal...

Os vendedores de sapatos

Dois vendedores de sapatos foram enviados a uma ilha para vender sapatos.

O primeiro vendedor, já na chegada, ficou chocado ao perceber que NINGUÉM USAVA SAPATOS. Imediatamente enviou um telegrama para o escritório, comunicando: "VOLTO PARA CASA AMANHÃ. Ninguém aqui usa sapatos."

Já o segundo vendedor ficou maravilhado. Imediatamente ligou para o escritório ENCOMENDANDO DEZ MIL PARES DE SAPATOS. "TODOS AQUI PRECISAM DELES", explicou.



"Muito interessante mesmo a história. Mas ela é bem irreal né, pois é quase impossível achar um lugar que ninguém use sapatos. Embora eu tenha entendido que o foco é mostrar a diferença de visão das pessoas."

Seu Exaustino, não sei se a história é ou não verdadeira, porém, tenho que discordar do que você disse sobre não existir um lugar no qual as pessoas não usem sapatos. Vamos parar e pensar: existem lugares em que as pessoas não têm nem água potável e nem saneamento básico... Dependendo do lugar pode existir sim...

O importante é que você percebeu a diferença de visão entre os dois vendedores, ou seja, compreendeu a “moral da história”. Ninguém estar usando sapatos era uma OPORTUNIDADE e essa oportunidade somada a preparação adquirida anteriormente como vendedor gera o rebento que chamamos de sorte!!!

Preparação + Oportunidade = Sorte

Percebeu como muitas coisas são reflexos de um PONTO DE VISTA? Então, para finalizar o tópico, deixo-lhe com uma frase para você refletir...

“É a mente que torna bom o doente, que torna a pessoa desgraçada ou infeliz, rica ou pobre.” (Edmund Spenser)



Criando um Cronograma

“Se você espera por condições ideais você nunca fará nada.” (Eclesiastes)

Já estamos, praticamente, no seu dia a dia, na sua rotina. E você tem uma meta a realizar. Algumas pessoas ficam esperando condições PERFEITAS para começarem a se organizar, entretanto, você não fará isso, não cometerá esse erro...

Aceita uma sugestão? A partir de agora, ande com uma folha de papel, ou com uma planilha, um aplicativo no celular ou no iPad, enfim, alguma coisa que você tenha como fazer CONTROLES e ANOTAÇÕES.

A ideia é ir criando uma LISTA DE TAREFAS, ou seja, UM CRONOGRAMA, uma LISTA DETALHADA SOBRE AS COISAS QUE VOCÊ PRECISA FAZER...

E separe essas anotações em duas listas: uma LISTA DE TAREFAS DIÁRIA e UMA LISTA DE TAREFAS GLOBAL para a realização da sua meta.

Na sua lista DIÁRIA anote coisas desde as mais simples como ir ao mercado, responder e-mails até eventos mais complexos como encontro com clientes, reuniões, enfim...

Já na sua lista GLOBAL, coloque os assuntos que não podem ser resolvidos em um dia, coisas grandes, marcos, planejamento de semanas ou meses. Por exemplo, eu tenho um cronograma para este livro. Um cronograma mais genérico e um outro mais específico.

Esses cronogramas ficam em um aplicativo no meu computador, o programa se chama Lembretes, que vem com o novo sistema operacional da Apple. Veja, uma parte dele:

Desistir Nunca - Cronograma	
<input type="checkbox"/>	Terminar de escrever o livro.
<input type="checkbox"/>	Reescrever o livro inteiro - Retirar o que é excesso.
<input type="checkbox"/>	Verificar os autores de cada uma das frases do livro.
<input type="checkbox"/>	Corrigir o Livro - 3 vezes
<input type="checkbox"/>	Mandar para registro - Registro Impresso e Digital
<input type="checkbox"/>	Terminar de fazer o site - Desistir Nunca - www.desistirnunca.com.br
<input type="checkbox"/>	Vídeo de Divulgação - (Texto da explicação da cronologia do Livro)

Os tópicos: terminar de escrever o livro, depois reescrever o livro, depois verificação de frases, três correções. Percebeu que são coisas grandes, coisas que demoram vários dias, semanas, ou até meses...

E não sei se você prestou atenção, mas tudo tem uma cronologia. Primeiro preciso terminar o livro, só depois de pronto posso reescrevê-lo, ou seja, tirar o excesso e melhorar o texto, para então, depois de tudo corrigir erros.

E também tem o site, mas ele está depois do livro pronto. Pois o site que vai divulgar e vender o produto. Não adianta ter um site sem ter o produto, logo, a criação do site vem depois da criação do livro. Tudo tem a ver com prioridades, sequências, direcionamento e foco...



“Muito show Rapha! Eu nunca fiz isso, nunca fui de anotar nada. E acabava que eu sempre me esquecia de fazer várias coisas por isso. Eu já até tentei anotar uma vez, mas me senti um pouco ‘idiota’.”

Que isso Seu Exhaustino, não se sinta idiota não. Isso é normal. Tem gente que cola aqueles post-it em todos os lugares para lembrar-se das coisas. Muita coisa você não vai esquecer, entretanto, diante da correria diária, muita coisa pode se perder e isso compromete os nossos resultados e a nossa eficiência.

Eu tenho vários cronogramas. Sem vergonha nenhuma. Tenho até um com datas e prazos. Tenho o cronograma DIÁRIO que me direciona e diz qual parte eu vou escrever hoje, o que eu vou pesquisar, quais as coisas que eu farei no dia. Cada projeto tem o seu cronograma.

E como eu acabei de explicar, além de listar as tarefas, você precisa ORDENÁ-LAS por grau de IMPORTÂNCIA e também por DEPENDÊNCIA.

Por exemplo, na minha empresa eu tenho uma lista de importâncias. Um exemplo simples é na resposta de e-mails das pessoas. Primeiro, eu respondo as pessoas QUE JÁ SÃO CLIENTES e apenas depois eu respondo POSSÍVEIS NOVOS CLIENTES. Por que isso? Pois eu valorizo muito quem já acompanha o meu trabalho.

Não é porque a pessoa já é cliente, ou seja, já comprou o produto que eu tenho que deixá-la em segundo plano para atender possíveis novos clientes e ganhar mais dinheiro. Um bom pós-venda está acima dos lucros... Não quero nenhum cliente falando mal da minha empresa.

No geral, as empresas não pensam assim. Para lhe persuadir a comprar você tem toda a atenção do mundo, porém, quando você precisa de algum suporte as empresas lhe deixam na mão... Enfim, não estou aqui para falar mal de outras empresas. Mas eu não gosto dessa prática. Então, eu faço justamente o oposto.

E fazendo uma ressalva: este tópico será um pouco menor, pelo simples fato de eu não saber qual é o seu sonho. Então, não posso dar explicações mais específicas. O que posso fazer é falar sobre as coisas de forma bem genérica. E ficar na torcida para que você pegue o CONTEXTO GERAL do que estou falando e ADAPTE AO SEU SONHO...

Os cronogramas dos seus projetos serão diferentes dos meus. Por isso, espero que você compreenda os meus limites dentro do livro.

E para finalizar eu gostaria de resumir o que foi dito neste tópico: ANOTE TUDO!!! Tudo que você PRECISA FAZER, tudo que você QUER FAZER, qualquer ideia, qualquer obrigação... Seja ORGANIZADO, anote tudo mesmo. Acredite, você não se arrependerá...

Eu falarei um pouco mais sobre isso de anotar as coisas no próximo capítulo. Por hora, confie em mim: ANOTE TUDO...

Mesmo que, em princípio, seja algo desorganizado, rabiscado, feio. O importante é você não perder ideias e/ou eventos. Depois, com mais calma, você organiza as coisas. Sem dúvidas posso lhe adiantar e dizer que sua produtividade será abruptamente maior...



Ação

“Os sonhos determinam o que você quer. A ação determina o que você conquista.” (Aldo Novak)

Já conversamos um pouco sobre este assunto há alguns tópicos. AÇÃO é, inquestionavelmente, um dos pontos mais importantes do livro, já que sem suas atitudes nada acontecerá.

Sei que pode parecer até um pouco clichê eu dizer isso, mas se você não agir, você não conquistará nada em sua vida. Então, neste tópico quero citar várias e várias frases de inúmeros pensadores com seus pontos de vista sobre o tema e princípios complementares.

Quais princípios complementares? DETERMINAÇÃO, GARRA, DISCIPLINA, FOCO, PERSISTÊNCIA...

Eu não sei se eu já citei esta frase anteriormente no livro, na dúvida, aqui vai:

*“A única coisa que devemos temer é o próprio medo.”
(Franklin Delano Roosevelt)*

NÃO TENHA MEDO. COMECE!!! Pare e pense: você já tem até um cronograma da sua meta. Então: “BOLA PARA FRENTE”... “BORA TOCAR O PROJETO”... FAÇA ACONTECER...

“Começar já é metade de toda ação.” (Provérbio Grego)

A maioria das pessoas nem ao menos começa, não inicia a realização dos seus sonhos. Entretanto, com você não será assim... Com você será DIFERENTE...

“É ação que produz resultados.” (Autor Desconhecido)

Agora é o momento de você mostrar o quanto você é forte. Não importa se você se sente um pouco incapaz:

*“A grande finalidade da vida não é o conhecimento,
mas a ação.” (Thomas Henry Huxley)*

Talvez você tenha certa insegurança e isso é muito normal. O importante é você colocar em prática seu cronograma independente das circunstâncias em que você estiver.

*“A vida não consiste em ter boas cartas na mão e sim
em jogar bem as que se tem.” (Josh Billings)*

*“Faça o que pode, com o que tem, onde estiver.”
(Theodore Roosevelt)*

E já posso lhe dizer: muitas de suas estratégias serão falhas, ou seja, você cometerá erros. Não tenha dúvidas disso...

“Não tenha medo de errar, contanto que não cometa duas vezes o mesmo erro.” (Franklin Delano Roosevelt)

E é justamente essa preocupação excessiva com os erros que faz com que as pessoas fiquem inertes. Elas pensam tanto em seus erros, em seus problemas, em suas possíveis derrotas que esses pensamentos acabam deixando as pessoas paralisadas, em outras palavras: COM MEDO...

“Pensar mas não agir é o que gera o medo.” (Isaac Newton)

Estamos no momento de FAZER ACONTECER...

“O segredo de progredir é começar.” (Mark Twain)

Não sabemos o que vai dar certo ou o que vai dar errado, ou seja, não sabemos o que vai acontecer. É justamente por isso que você precisa arriscar.

“Você nunca sabe que resultados virão da sua ação. Mas se você não fizer nada, não existirão resultados.” (Mahatma Gandhi)

E estou aqui neste momento, justamente, para lhe motivar a lutar pela realização da sua meta, lutar pelo seu sonho. Tenho certeza de que você terá essa ATITUDE DE VENCEDOR...

Lembra-se do que conversamos no início do livro: NÃO TENHA MEDO DE FRACASSAR...

“Aja como se fosse impossível falhar.” (Dorothea Brande)

*“Encontremos uma maneira ou criaremos uma.”
(Aníbal)*

“Somos responsáveis pelo que fazemos, mas também pelo que deixamos de fazer.” (Molière)

“Biologicamente falando, a maioria da nossa população não ganhou um presente divino, ou seja, existem poucos gênios no mundo. Logo, temos a obrigação de sermos: DETERMINADOS.” (Raphael Gouvea Monteiro)

“Muitas pessoas têm objetivos, mas poucas têm a determinação para alcançá-los.” (Autor Desconhecido)

“Gênio é 1% inspiração e 99% transpiração.” (Thomas Edison)

Eu estava aqui selecionando as frases e fiquei até meio pasmo, pois praticamente apenas com sequências de frases podemos escrever textos inteiros. Não sei se você consegue perceber, mas parece que as frases SE COMPLETAM. É como se elas fossem notas de uma PARTITURA, notas que na sequência correta formam uma linda música.

“Pessoas determinadas fazem toda a diferença tanto em suas vidas, quanto na vida dos outros.” (Raphael Gouvea Monteiro)

E dando continuidade a esse tema, você sabe que para conseguir colocar tudo em prática, você precisará de muita DISCIPLINA. E talvez a citação mais perfeita pensando no tema DISCIPLINA seja a do Tillman:

“Disciplina é a ponte que liga nossos sonhos às nossas realizações.” (Pat Tillman)

E não importa o que aconteça, ou o tempo que pode demorar para você realizar o seu sonho... VOCÊ SERÁ RECOMPENSADO...

“Para cada esforço disciplinado há múltiplas recompensas.” (Jim Rohn)

Porém, para que isso aconteça, você precisará ter muita AUTODISCIPLINA. E não sei se você já refletiu um pouco sobre essa palavra:

“Autodisciplina é a capacidade de fazer o que é certo mesmo quando você não tem vontade.” (John C. Maxwell)

De forma simplificada, autodisciplina, nada mais é do que o controle que você tem sobre aquela disputa que comentei no início do livro: DOR X PRAZER.

Muitas vezes você não quer fazer determinada coisa, pois ela causará muita DOR, mas você PRECISA, pois fazer aquilo é o CERTO, é o que você NECESSITA fazer, é o que lhe TRARÁ PRAZER no futuro.

E durante esse processo, não é nada fácil manter o FOCO e também não é “moleza” ser PERSISTENTE em fazer as coisas que lhe causam dores temporárias... Entretanto:

*“A persistência faz do impossível uma possibilidade.”
(Tales Stocchi Somensi)*

Essa frase não é apenas uma frase motivacional, ela é uma verdade universal citada por várias pessoas:

*“A persistência realiza o impossível.” (Provérbio
Chinês)*

Cada pessoa tem a sua forma de retratar um tema, mas em sua essência, todas são iguais...

“Sucesso é o resultado da prática constante de fundamentos e ações vencedoras. Não há nada de milagroso no processo, nem sorte envolvida. Amadores aspiram, profissionais trabalham.” (Bill Russel)

De o seu MÁXIMO, LUTE pela sua meta, lute para cumprir seu cronograma, seja PERSISTENTE e tenha muita PACIÊNCIA... Um dia a sua “sorte” chegará:

“O encontro da preparação com a oportunidade, gera o rebento que chamamos de sorte.” (Anthony Robbins)



“Pode deixar Rapha, fique tranquilo que darei o meu máximo. E acima de tudo farei de tudo para ter muita paciência. Estamos juntos!”

Durante o Processo



5º – Durante o Processo

“Experiência é o nome que nós damos aos nossos próprios erros.” (Oscar Wilde)

Depois de iniciar suas atitudes, ou seja, de iniciar o seu projeto, inevitavelmente, acontecerão: ACERTOS, ERROS, PROBLEMAS, IMPREVISTOS, SURPRESAS (tanto BOAS, quanto RUINS), enfim, muitas coisas.

Erros, falhas e imprevistos acontecem sempre... Acontecem em qualquer projeto... E podem acontecer com qualquer pessoa...

Para você ter noção: Henry Ford se esqueceu de colocar a marcha ré em seu primeiro carro. VOCÊ VIU QUEM EU CITEI: FORD... O cara é um dos gênios da história... E ele se esqueceu de colocar a marcha ré em um carro hehehehehe. Parece até engraçado. Mas como ele mesmo disse:

“O fracasso é a oportunidade de se começar de novo inteligentemente.” (Henry Ford)



“Realmente é engraçado imaginar que um gênio como Ford se esqueceu de algo tão simples e banal como a marcha ré de um carro. Ler coisas assim é realmente motivador e reconfortante, pois assim aceitaremos melhor os nossos erros.”

Você disse tudo Seu Exhaustino: não se pode aprender sem erros. Errar faz parte do processo. E mesmo os mais capazes têm mais erros do que acertos, MAIS FRACASSOS DO

QUE SUCESSOS. E quando eu digo isso, não estou exagerando não, veja o que Michael Jordan disse sobre isso:

“Errei mais de 9.000 cestas e perdi quase 300 jogos. Em 26 diferentes finais de partidas fui encarregado de jogar a bola que venceria o jogo e falhei. Eu tenho uma história repleta de falhas e fracassos em minha vida. E é exatamente por isso que sou um sucesso.” (Michael Jordan)

Percebeu como não é anormal as pessoas terem MAIS FRACASSOS DO QUE SUCESSOS?... O que Jordan diz no final até arrepia, pois ele afirma que só é um sucesso, justamente por ter tido uma vida repleta de falhas e fracassos... Ou seja:

“O fracasso é a mãe do sucesso.” (Provérbio Chinês)

Todo erro deveria ser como um professor, que nos ensina algo... Um erro não é uma derrota completa é apenas um empecilho, um atraso. Em outras palavras, é um desvio TEMPORÁRIO.

“Sábio é o ser humano que tem coragem de ir diante do espelho da sua alma para reconhecer seus erros e fracassos e utilizá-los para plantar as mais belas sementes no terreno de sua inteligência.” (Augusto Cury)

E pode acreditar em mim: é bem mais fácil passar do FRACASSO AO SUCESSO do que das DESCULPAS PARA O SUCESSO.

A única diferença entre o homem fracassado e o homem de sucesso é que o fracassado errou menos vezes. Ou seja:

*“O caminho para o sucesso é dobrar a taxa de erros.”
(Thomas Watson)*

Portanto, não fique triste se você cometer erros. Isso é bem comum. Sério mesmo... Espero que depois desses exemplos que lhe dei e depois de tudo que eu disse você confie totalmente no que estou dizendo...

“Se você não está preparado para errar, você nunca conseguirá fazer nada original.” (Sir Ken Robinson)

Portanto, permita-se errar, falhar, ter alguns fracassos... Sem problemas... Na verdade:

“Não é digno de saborear o mel, aquele que se afasta da colmeia com medo das picadelas das abelhas.” (William Shakespeare)

Eu, sinceramente, concordo plenamente com o ponto de vista de Shakespeare. Só pode saborear o doce gosto do sucesso aquele que já sentiu o sabor amargo da derrota.

Então, não pense no fracasso como algo ruim:

*“Não existe fracasso. Existe somente resultado.”
(Anthony Robbins)*

E não tenha dúvidas de que você falhará, de que você cairá e terá algumas derrotas... A vida não é um conto de fadas...

*“Todos caem mas, apenas os fracos continuam no chão.”
(Bob Marley)*

“Ser um vencedor é assumir a responsabilidade nas derrotas e nas vitórias.” (Roberto Shinyashiki)

Então, tenho certeza de que depois de tudo que foi dito, você está com a cabeça mais tranquila. Tenho certeza de que você aceitará melhor qualquer tipo de falha e/ou imprevisto.

Lembrando, durante o processo, não deixe de perguntar sempre para as pessoas, pegar informações, palpites... Você cometerá erros sim, porém, talvez, seja legal cometer ERROS DIFERENTES de ERROS JÁ CONHECIDOS... Lembra-se daquela frase que diz para aprendermos com os erros dos outros? Esta:

“Não aprenda com os próprios erros. Aprenda com os erros dos outros.” (Henrique Meirelles)

O que ela resume? Que tem coisas que você não precisa errar, já que outras pessoas já erraram por você. Entretanto, em campos desconhecidos, erre sem problemas.

E falando em erros, eu adoro perguntar para as pessoas o que elas acham de determinada coisa ou perguntar se a pessoa tomaria a atitude X, Y ou Z... Muitas vezes, já sei a resposta, mas, ainda assim pergunto só para confirmar, pois talvez a pessoa tenha algum ponto de vista que eu não tenha pensado ainda. Para saber se elas não enxergaram determinado assunto por um ponto de vista diferente do meu.



Tudo na vida é uma questão de ensaio e erro. Todo projeto idealizado segue um ciclo: ação, avaliação, modificação e volta para a ação...

Então você estará sempre tomando atitudes, avaliando o resultado dessas atitudes e diante dos resultados implementando modificações que em seguida são executadas.

E o que acontece durante esse ciclo?... A nossa interpretação sobre os acontecimentos, em outras palavras, é o que chamamos de EXPERIÊNCIA...

“Experiência não é o que acontece com um homem; é o que um homem faz com o que lhe acontece.” (Aldous Huxley)

Em outras palavras:

“É a mente que torna bom o doente, que torna a pessoa desgraçada ou infeliz, rica ou pobre.” (Edmund Spenser)

Mas você deve estar me questionando: como diminuir os problemas e as surpresas negativas? Simples: ANÁLISES CONSTANTES.

Observe bem os seus processos. Observe também os procedimentos de outras pessoas e/ou empresas e especule sobre projetos semelhantes e/ou parecidos. Analise os erros e também o sucesso dos outros.

Fique atento para as ATITUDES das pessoas, as AÇÕES delas. Como já conversamos, a questão é você aprender com as suas ações, mas não deixar de aprender também com os outros.

Ainda falaremos muito sobre análises de estratégias e outras coisas, mas para finalizar este capítulo, gostaria de deixá-lo com uma frase para você refletir:

“É nos momentos de decisão que o seu destino é traçado.” (Anthony Robbins)



Análise das estratégias

“A arte de vencer se aprende nas derrotas.” (Simon Bolívar)

Acabamos de falar muito sobre erros, falhas e muitas outras coisas... E a partir de agora, gostaria de substituir a palavra “ERRO” por uma expressão: ESTRATÉGIA INEFICIENTE...

“Não há maneiras certas ou erradas, há somente maneiras efetivas e inefetivas de conseguir seus desejos.” (Autor Desconhecido)

E é justamente sobre isso que falaremos agora: ESTRATÉGIAS EFICIENTES...

Muitas pessoas tem a seguinte premissa: “EM TIME QUE ESTÁ GANHANDO NÃO SE MEXE”... Mas não é bem assim que eu gostaria que você pensasse. Você, realmente, não precisa modificar as estratégias que estejam

funcionando. Porém, não só pode como DEVE INTENSIFICÁ-LAS...

Por exemplo, um dia eu fiz um anúncio sobre os meus livros em um site de canais de TV. O anúncio rendeu muitas vendas. Ou seja, a estratégia deu certo. O que eu fiz diante desse resultado? Ampliei o espectro do anúncio. Pagava mais, em mais canais, intensificando assim aquela ação.

Então, lembre-se disso: INTENSIFICAR A UTILIZAÇÃO DE ESTRATÉGIAS EFICIENTES... E até se você quiser, tente MELHORAR algo dentro da estratégia, isso também é viável, desde que seja muito bem pensado. E qualquer modificação, caso não dê certo, retorne para a estratégia primária.

Até aqui tudo bem, pois sabemos que é mais fácil de lidar com ações que deram certo... O problema é saber o que fazer quando as estratégias dão errado, ou seja, como lidar com as: ESTRATÉGIAS INEFICIENTES.

“Cada fracasso ensina ao homem algo que necessita aprender.” (Charles Dickens)

E falando um pouco sobre esse tema, é normal as pessoas quererem ABANDONAR uma estratégia que não deu certo.

Entretanto, uma estratégia ineficiente pode ser ALTERADA, MODIFICADA... Vou dar outro exemplo sobre os meus livros:

Quando eu comecei a vender os livros, eu tive a ideia de vender os livros digitais nos sites de compras coletivas, já que esse nicho de sites ainda era um mercado inexplorado.

Tudo era muito novo, nunca tinha visto nenhum livro digital nos sites de compras coletivas. E eu tive essa ideia e resolvi tentar.

No primeiro site que eu vendi, venderam apenas 5 livros. O que você pensa diante disso? A ESTRATÉGIA DEU ERRADO: SITES DE COMPRA COLETIVA NÃO FUNCIONAM PARA VENDA DE LIVROS... Mas não...

Você precisa descobrir QUAL O FATOR QUE FEZ DAR ERRADO. O tipo da propaganda? A qualidade do site? Algum item do regulamento? Enfim... Vários poderiam ser os fatores. Ou seja, eu não abandonei a estratégia por ela ter dado errado. Eu comecei a MODIFICÁ-LA, a MELHORÁ-LA. E até que cheguei a um padrão de vendas que me dava 3 mil reais por dia. Isso sem eu ter trabalho nenhum e sem custos de produção já que os livros eram cópias digitais.

Percebeu? No início a estratégia deu errado, mas depois foi justamente essa estratégia que me capitalizou.

Por sinal, eu vou lhe contar e você achará até engraçado, pois a modificação que eu fiz para alavancar as vendas foi praticamente trocar 6 por meia dúzia hehehe.

A primeira oferta que eu coloquei, era a venda da coleção completa com 4 livros por 20 reais...

Eu percebi que talvez a promoção não estivesse chamando atenção por causa do PREÇO. Então, troquei a oferta dos 4 livros por 20 reais, para 5 reais cada livro. Muitas pessoas compravam APENAS 1 LIVRO, liam um pouco, viam como era... GOSTAVAM... E em seguida, COMPRAVAM OS DEMAIS... Percebeu?

Ou seja, 5 reais era um INVESTIMENTO que as pessoas estavam DISPOSTAS A ARRISCAR. 20 reais elas achavam que era MUITO CARO para correr o risco já que as pessoas não me conheciam como escritor e não sabiam a qualidade do meu produto...

No fundo, a modificação que eu fiz foi o mesmo que trocar 6 por meia dúzia... Mas, na verdade, eu gerei a possibilidade da pessoa TESTAR o produto com um investimento inicial muito baixo... Eu dei mais liberdade para o consumidor.

Então, não seja extremista com as estratégias, tenha bom senso. ANALISE CADA ETAPA, CADA DETALHE, CADA FATOR DA ESTRATÉGIA.



“Se eu estivesse no seu lugar Rapha, muito provavelmente eu teria abandonado a ideia dos sites de compras coletivas. Muito legal o seu ponto de vista de dar uma ‘nova chance’ para a estratégia, uma oportunidade de mudança, de alteração. Vou me lembrar disso.”

Que bom Seu Exaustino!!! Pois muitas pessoas jogam estratégias fora sem fazer nenhum tipo de alteração, se nem se perguntar: POR QUE DEU ERRADO?... Não cometa esse erro... Antes de descartar uma estratégia, não deixe de refletir sobre ela...

Você pode também perguntar para as pessoas o que a estratégia TEM DE “ERRADO”. O que pode ser melhorado... Lembre-se de que você pode aprender muito com as pessoas. Ainda mais porque as pessoas adoram apontar ERROS, FALHAS e DEFEITOS NAS COISAS... E é justamente o que você precisa delas: que as pessoas apontem falhas e defeitos...

No caso deste exemplo, apenas uma modificação foi suficiente, porém, nem sempre será assim. Às vezes, você pode tentar, tentar e tentar, mudar vários fatores, e ainda assim a estratégia pode continuar dando errado.

“Não se pode esquecer que para dar um grande salto para frente é sempre preciso dar uma corridinha para trás.” (Autor Desconhecido)

Em alguns momentos, precisaremos retroceder, dar um passo atrás, para assim poder seguir um novo caminho... Então, retroceder (abandonar uma estratégia) é fundamental para que você possa seguir novos caminhos, seguir em frente...

“Os grandes navegadores devem sua reputação aos temporais e tempestades.” (Epicuro)

Falando sobre NOVOS CAMINHOS, eu quero citar um poema, um texto bem legal, pois caminhos têm a ver com PONTOS DE VISTA e postos de vista têm a ver com a sua visão e esse assunto será o próximo item do livro: APRIMORANDO O SEU OLHAR. Então, vou finalizar este capítulo com o poema do Antonio Pereira Dias Neto:

A pedra
O distraído, nela tropeçou,
o bruto a usou como projétil,
o empreendedor, usando-a construiu,
o campônio, cansado da lida,
dela fez assento.
Para os meninos foi brinquedo,
Drummond a poetizou,
Davi matou Golias...
Por fim;
o artista concebeu a mais bela escultura.
Em todos os casos,
a diferença não era a pedra.
Mas o homem.

Eu acho esse poema realmente muito profundo, pois ele mostra exatamente como cada pessoa pode fazer coisas diferentes com um mesmo objeto. Em outras palavras, diante de uma mesma situação, cada pessoa seguirá um DIRECIONAMENTO DIFERENTE, ou seja, um PONTO DE VISTA, uma ATITUDE, uma AÇÃO DIFERENTE...



Aprimorando o seu Olhar

“Nada há de mais poderoso do que uma ideia que chegou no tempo certo.” (Victor Hugo)

Eu terminei o último tópico com um poema muito interessante do Antonio para lhe mostrar uma questão importante sobre os infinitos pontos de vista existentes.

Cada pessoa encara as coisas de uma forma diferente, de uma forma particular. Você percebeu que podemos usar uma simples pedra como uma arma, como um poema, como uma escultura, enfim...

Aonde estou querendo chegar?... Quero que você aprenda a ver as coisas com UM NOVO OLHAR. Em outras palavras, você pode: APRIMORAR SEU OLHAR. Pense um pouco nesta frase:

*“O verdadeiro ato de descoberta consiste não em encontrar novas terras, mas em ver com novos olhos.”
(Marcel Proust)*

Existe, atualmente, uma infinidade de coisas, uma infinidade de caminhos, e muitos desses caminhos são DIFERENTEMENTE IGUAIS, ou seja, é REPETIÇÃO, é MAIS DO MESMO, LEVAM AO MESMO LUGAR. Diante disso, o nosso objetivo é justamente adquirir uma nova percepção de mundo, é estimular esse NOVO OLHAR, esse “ver com novos olhos”...

Vou dar um exemplo bem simples e corriqueiro: pense nas televisões antigas, aquelas de tubo... A televisão em si já foi inventada. Entretanto, muitas pessoas se ocupam em ver o formato da TV com novos olhos, com a finalidade de RECRIAR o formato tradicional.

E você pode ver que, atualmente, as TVs têm um formato totalmente diferente. Elas são mais FINAS e cada vez mais parecidas com quadros... Mas você percebe que o cerne é o mesmo? O princípio da TV não foi modificado, embora com um novo formato.

Na verdade isso foi apenas uma mudança de ponto de vista, mudança de olhar, em outras palavras: OBSERVAR UM OBJETO DE OUTRA FORMA, COM UM NOVO OLHAR...

“A mente que se abre a uma nova ideia jamais voltará ao seu tamanho original.” (Albert Einstein)

O exemplo da TV foi muito simplório, mas você pode abstrair esse exemplo para outras áreas do conhecimento. E é exatamente isto o que eu quero que você faça: ANALOGIAS, COMPARAÇÕES.

Uma das coisas que definirá se você terá ou não sucesso em seus projetos é a sua CAPACIDADE DE FAZER ANALOGIAS, de fazer COMPARAÇÕES, de fazer METÁFORAS. E depois trazer esse olhar inovador e diferenciado para as suas estratégias...

Eu sei que estou sendo um pouco poético falando sobre metáforas, mas o que eu quero dizer é que: quanto mais você conseguir unir elementos distintos em uma forma única e diferente, melhores e mais inovadores serão os seus resultados.

Por exemplo: você tem uma fábrica de camisetas. E, talvez, observando uma simples loja de doces, você pode perceber uma rotina ou um simples processo que você pode trazer para a sua fábrica. Percebeu?

Uma fábrica de camisetas, aparentemente, não tem nada a ver com uma loja de doces, entretanto, pode existir uma linha tênue entre as duas empresas, uma rotina que MELHORE MUITO o rendimento e que pode ser aproveitada pela fábrica.

Desculpe-me, sei que o que estou citando é realmente muito abstrato. Sinceramente, não sei até que ponto você está me achando louco, mas eu preciso estimular sua imaginação para que você consiga um alto grau de abstração. Em outras palavras, eu quero muito que você ESTIMULE SUA CAPACIDADE DE RECRIAR A REALIDADE e de CRIAR NOVAS OPORTUNIDADES...

“Você pode esperar boas oportunidades, mas também pode criá-las.” (Autor Desconhecido)

Por exemplo, depois de publicar o meu segundo livro eu ficava pensando: o que eu poderia fazer para vender o meu livro, já que eu era um autor desconhecido e queria que as pessoas conhecessem o meu trabalho.

E um belo dia eu estava em um site de compra coletiva, procurando um rodízio de comida japonesa... Foi quando eu tive a “sacada”... Os restaurantes japoneses tinham uma estratégia que eu poderia usar para o meu

negócio. Essa é mais ou menos a comparação que fiz da fábrica de camisetas com a loja de doces.

Eu pensei: não tem ninguém vendendo livros nos sites de compra coletiva, mas tem um monte de rodízios (deve ser lucrativo para eles)... Eu poderia começar a vender meus livros nesses sites e, melhor ainda, vender os livros DIGITAIS, assim consigo trabalhar com preços bem baixos, o que desbravará o mercado dentro do nicho de livros digitais...

“O homem deve criar as oportunidades e não somente encontrá-las.” (Francis Bacon)

Eu fiz exatamente o que o Francis Bacon disse: eu criei uma oportunidade para mim. Criei como? Fazendo uma analogia com os rodízios.

Ou seja, eu usei um nicho do mercado que não tinha nada a ver com o meu, entretanto, aquela referência me permitiu criar algo SEMELHANTE, um sistema com o mesmo princípio...

Por sinal tive problemas no início com as vendas, até já comentei isso no capítulo anterior, que tive que modificar a forma do preço, enfim, já falamos sobre isso.

Uma das coisas mais interessantes que comecei a fazer foi OBSERVAR, de forma bem atenta, o mundo.

Não importava se eu estava assistindo a um filme ou lendo um livro ou conversando com uma pessoa. Eu sempre estava olhando para as coisas tentando “APRENDER” e/ou ABSORVER algo que ajudasse o meu negócio. Algo que eu pudesse modificar ou transportar para outro ramo.

E depois de algum tempo fazendo isso, comecei a perceber que as pessoas “copiavam” e se “inspiravam” assim mesmo.



Eu me lembro de ter criado uma estratégia para venda de livros que era dar o primeiro volume da minha coleção de graça. Assim a pessoa lia o primeiro livro, gostava e comprava os demais livros. Perfeito!!! Isso alavancou muito as vendas.

A Livraria Saraiva adorou, mandou até e-mail de divulgação com a minha coleção. Um mês depois a livraria publicou uma coleção e utilizou exatamente a mesma estratégia. Por que ela fez isso? Pois era uma ótima ação de vendas.

Ou seja, se você precisa fazer um logotipo, criar um processo novo ou definir algo: OBSERVE O MUNDO... Tente absorver coisas do mundo... É uma forma de se INSPIRAR COM OUTRAS INSPIRAÇÕES.

E não sei se você percebeu, mas esse tipo de comparação, de analogia vai longe... E talvez você esteja achando um pouco sem sentido, diante disso, vou lhe dar outra referência para que você perceba como não estou falando besteiras...

Sabe o VELCRO que você tem em algumas roupas e acessórios? Vem de uma ANALOGIA, de uma COMPARAÇÃO, de uma OBSERVAÇÃO DO MUNDO, ou melhor dizendo: de uma OBSERVAÇÃO DA NATUREZA...

Eu vou simplificar a história: um engenheiro estava andando pelo mato e viu que umas sementes GRUDAVAM na roupa dele. Ele analisou a semente e COPIOU o mesmo PRINCÍPIO. Ele criou algo sintético com a mesma propriedade. E o resultado você conhece bem: O VELCRO...

Quer dizer: uma pessoa com um OLHAR PREPARADO, OBSERVANDO O MUNDO E A NATUREZA, FAZENDO ANALOGIAS pode ter resultados como esse...

Percebeu? O princípio do VELCRO JÁ EXISTIA NA NATUREZA... Mas apenas em 1948, um engenheiro da suíça conseguiu “VER e PERCEBER” a existência do VELCRO...



“Muito show Rapha! Agora depois de você contar essa história me veio em mente que já tive essas sementes grudadas na minha roupa, nunca imaginei que aquelas sementes chatas deram origem a algo tão útil quanto o velcro.”

Normal Seu Exhaustino... Milhares de pessoas já tiveram sementes grudadas em suas roupas, mas ninguém conseguia ver aquilo como o “VELCRO”...

COMO ENXERGAR O “VELCRO”? APRIMORANDO SEU OLHAR... Se permitindo enxergar as coisas... PENSANDO DE FORMAS DIFERENTES, ACEITANDO NOVAS IDEIAS, ACEITANDO NOVOS PONTOS DE VISTA...

Para ENXERGAR esse tipo de coisa, antes de tudo, a pessoa precisa de muita CURIOSIDADE...

Exatamente por isso coloquei este tópico neste livro, para que você estimule esse ponto de vista, para que você APRIMORE O SEU OLHAR...

E para finalizar este tópico, gostaria de falar para você sobre o CADERNO DE IDEIAS.

Não sei se você se lembra de que eu já lhe pedi para ANOTAR TUDO. Anotar toda e qualquer ideia... Lembra-se de que falei para você andar com um papel para todos os lugares? Ou para ter algum aplicativo no celular ou no computador, enfim... Por que eu falei isso:

“Nada há de mais poderoso do que uma ideia que chegou no tempo certo.” (Victor Hugo)

Acredite em mim, uma ideia pode mudar sua vida. Uma ideia pode mudar a sua realidade... Na verdade: IDEIAS CRIAM NOVAS REALIDADES a todo instante... Você sabe muito bem que já citei vários exemplos sobre isso ao longo do livro. Portanto, anote todas as ideias que você tiver e tudo que passar pela sua cabeça.

Talvez, algo que você tenha pensado agora não tenha utilidade para nada neste momento, porém, pode ser absurdamente útil daqui a 5 anos, não se sabe... Portanto, na dúvida, ANOTE!!!

Outro dia mesmo eu tive uma ideia muito boa, de algo bem mirabolante, na hora já chamei meu amigo, que trabalha comigo e que é programador. Juntos, chegamos a conclusão de que a ideia era inviável, pois precisaríamos de muito investimento financeiro, em outras palavras: precisávamos ser amigo do Eike Batista para ele entrar como sócio com a gente na ideia... Então eu disse: “Vou GUARDAR A IDEIA, pode ser que no futuro eu me torne amigo do Eike e se isso acontecer, a ideia sairá do papel”... Hehehe.

E a ideia está aqui, anotada com centenas de outras ideias, todas ficam em uma das duas pastas de ideias que tenho ou em um aplicativo que fica no meu iCloud.

A questão é anotar as ideias. Eu mesmo, ando sempre com uma folha de papel para todos os lados. Parece mentira, mas é verdade... Até na academia, quando vou fazer atividade aeróbica, eu levo uma folha de papel e uma caneta. Pois qualquer ideia ou algo importante eu anoto para depois desenvolver melhor aquele ponto de vista. Tem gente que acha que é brincadeira quando eu falo isso, por sinal, para você ver que não estou brincando, eu tirei uma foto na academia quando eu estava fazendo transport:



Não dá para você ler, mas tem um monte de coisa anotada ali naquela folha de papel. Todos os dias surgem nomes de livros, ideias, projetos, sites, frases, passagens de textos, poemas, enfim, centenas de coisas.

Tem gente que não se preocupa em anotar as ideias, pois dizem que quando surge uma ideia MUITO BOA a gente não esquece. Realmente... É verdade, quando a ideia é FANTÁSTICA não precisamos anotar.

Entretanto, eu não me preocupo com as ideias fantásticas, eu me preocupo com TODAS AS IDEIAS, as boas, as muito boas, as ruins, as mais ou menos... Todas são importantes... TODAS...

Algumas ideias parecem ser ruins, mas quando colocadas em prática, muitas vezes podem gerar ótimos resultados, às vezes, mais do que algumas IDEIAS FANTÁSTICAS que, infelizmente, não conseguimos tirar do papel...

Sinceramente falando, acho que vale a pena você pensar em fazer isso. Acredite, você criará muito mais. Você

até se achará muito mais criativo do que você é hoje em dia. E não é que você será mesmo mais criativo, na verdade, estará apenas mais ABERTO, mais RECEPTIVO para o mundo das ideias.



“Pode deixar Rapha. Por sinal, já estou aqui com um caderninho anotando várias coisas que estou aprendendo com você. Anotando várias ideias que estou tendo com você. Obrigado!”

Seu Exaustino... É impressão minha ou você já está um pouco menos triste e chateado? Muito legal lhe ver assim...



“É verdade Rapha, desde que comecei a pensar nas coisas que você tem falado eu tenho percebido que eu sofria muito por antecipação. Sempre me frustrei muito com as falhas e ficava muito triste por causa disso. Mas confesso que estou com outra visão agora. Sem querer você tirou um peso de mim.”

Muito legal ler isso Seu Exaustino. Muito mesmo... Já está com outra feição... Até a camisa trocou hehehe...



“Bonita a camisa né Rapha. A mulher do Confúcio aqui em casa me deu de presente,

ela estava de bom humor pois parei de reclamar das coisas.”

Como assim “A mulher do Confúcio”? Não entendi...



“A, minha esposa, a Dona Confusão kkkkkk”

Seu Exaustino está feliz, está “cheio de graça” huahuahua. Não comece a fazer palhaçada aqui no livro não em. Estamos falando sério aqui hehehe.

Enfim, vamos deixar as brincadeiras de lado e vamos continuar...



Implementando Modificações

“Não corrigir nossas falhas é o mesmo que cometer novos erros.” (Confúcio)

Nós já falamos sobre estratégias ineficientes, estratégias eficientes, sobre aprimorar o seu olhar, sobre analogias, sobre ideias, enfim... Tudo isso por quê? Para você IMPLEMENTAR MODIFICAÇÕES durante o processo de realização da sua meta.

Já falamos muito sobre você não se preocupar com os erros e/ou com as falhas.

“Qualquer coisa que os seres humanos aprenderam, tiveram de aprendê-lo como consequência do processo de tentativa e erro. Os humanos só aprenderam através de erros.” (Autor Desconhecido)

O importante mesmo é você IMPLEMENTAR MODIFICAÇÕES, IMPLEMENTAR CORREÇÕES, ADAPTAÇÕES...

“O caminho para o sucesso não é fazer uma coisa 100% melhor, mas 100 coisas 1% melhor.” (Rólim Amaro)

É como eu já comentei, às vezes, uma pequena mudança pode mudar tudo. Lembrando que:

“O pessimista queixa-se dos ventos. O otimista espera que mudem. O realista ajusta as velas.” (William Arthur Ward)

Dependendo do seu sonho, talvez ninguém nunca tenha feito nada parecido com o que você está criando, logo, você aprenderá apenas com os seus erros, com as suas falhas. Por sinal já falamos muito sobre elas, só recapitulando alguns princípios:

“Tolo é aquele que naufragou duas vezes seus navios e continua culpando o mar.” (Autor Desconhecido)

“No meio de qualquer dificuldade encontra-se a oportunidade.” (Albert Einstein)

“Experiência é o que você adquire quando não consegue o que queria.” (Walt Disney)

E por fim, gostaria de terminar este tópico com uma frase do Bernardinho, pois a acho muito pertinente para a vida:

*“Superar é ter a humildade de aprender com o passado, ser inconformado com o presente e desafiar o futuro.”
(Bernardinho)*

Este tópico foi praticamente um resumo de tudo que falamos no capítulo.



“Eu acho legal que muitas vezes você faz questão de repetir alguns pontos. E isso é importante pois ajuda a decorar.”

Isso mesmo Seu Exaustino, é sempre bom lembrar um pouco sobre os temas que já conversamos. Relembrar passagens importantes. É a repetição que lhe ajuda a fixar os princípios em sua mente...

Portanto, espero que você se lembre de implementar modificações durante o processo. NÃO COMETA O ERRO DE NÃO CORRIGIR SEUS ERROS...

Seu Pior Adversário



6º – Seu Pior Adversário

“O inimigo mais perigoso que você poderá encontrar será sempre você mesmo.” (Friedrich Nietzsche)

Não sei se você se lembra, mas no SEGUNDO CAPÍTULO, falamos muito sobre as pessoas, sobre amigos, familiares, em suma, sobre ENFRENTAR O MUNDO. Porém, acredite, depois de tudo que você já passou, agora precisará ENFRENTAR VOCÊ MESMO...

No meu ponto de vista, este capítulo também é um dos principais do livro já que enfrentar a nós mesmos é muito complicado, já que, indiretamente, também carregamos muitos dos valores que as pessoas carregam.

Resumindo: VOCÊ TENTARÁ “BOICOTAR” SEU PROJETO... Parece loucura eu dizer isso, pois você deve estar pensando:

“Mas eu amo o meu projeto, não vou me boicotar”...

E eu concordo com o seu pensamento. Porém, quando você decide fazer algo, existe um fator que vai lhe assombrar sempre: O MEDO.

“Coragem é a capacidade de agir apropriadamente mesmo quando estamos morrendo de medo.” (Omar Bradley)

E corajosa não é a pessoa que não sente medo. É a que enfrenta seus medos. E quem disse essa verdade foi Mandela:

“O bravo não é quem sente medo, mas quem vence esse medo.” (Nelson Mandela)

O medo de fracassar é altamente contagioso... E de forma involuntária, é passado de geração para geração. Todos nós crescemos e aprendemos a conviver com esse medo...

E sendo bem sincero, o medo é um sentimento que pode ser muito saudável e útil, entretanto, também pode ser muito prejudicial e até mesmo paralisante.

“Dominar o medo é o início da sabedoria.” (Bertrand Russell)

Eu não sei se você se lembra da frase que citei no início do livro...

O que você tentaria fazer se soubesse que não fracassaria?

No geral, as pessoas têm medo do fracasso. E na verdade todo fracasso é um grande professor, um poderoso mentor que lhe ajuda a obter sucesso amanhã. Mas também pode ser um ditador tirano que pode limitar drasticamente, ou, até mesmo, destruir toda esperança de sucesso no futuro.

“Só uma coisa torna um sonho impossível: o medo de fracassar.” (Paulo Coelho)

Todos nós precisamos fazer uma escolha: vamos procrastinar a vida toda? Evitar o fracasso a todo custo? Ou vamos ser corajosos? Vamos enfrentar o medo do fracasso...

“Fracasso é um evento e não uma pessoa.” (John Maxwell)

O fracasso é simplesmente um preço que pagamos para obtermos sucesso.

Todo mundo fracassa, falha e comete erros. Você vai cometer erros, vai falhar e vai fracassar também!!! E que bom!!! Isso faz parte do processo. Você se lembra do texto do Jordan que dizia justamente isso?...

“Nossos fracassos são, às vezes, mais frutíferos que os êxitos.” (Henry Ford)

“A maior conquista de um homem é superar seus próprios obstáculos.” (William Douglas)

Você não obterá sucesso a menos que esteja disposto a fracassar. Na verdade, o que definirá se você obterá sucesso ou não é a sua determinação em persistir.

“Só há uma coisa mais forte que o nosso medo: a nossa vontade.” (Sir Ken Robinson)

Muita gente tem a ideia errada sobre o que é ou não é a persistência...

O QUE A PERSISTÊNCIA NÃO É: a verdadeira persistência não é bater em um muro de tijolos, levantar do chão, recuperar-se e, depois, bater de novo, e de novo, e de novo. Isso é estupidez...

O QUE A PERSISTÊNCIA É: a verdadeira persistência é bater no muro de tijolos, levantar-se do chão e perceber que não o atravessará; assim, precisa imaginar um jeito de

passar por cima dele, por baixo dele, contorná-lo ou derrubá-lo...

Em outras palavras, se você quer derrubar uma parede, socos apenas machucarão a sua mão e a parede se manterá igual... Você precisará de uma ESTRATÉGIA: martelo, barra de ferro, bomba. Enfim...



“Rapha, você é engraçado kkkkk. Falar para as pessoas jogarem uma bomba para derrubar uma parede kkk. Só você mesmo!!!”

Huahuahua, Seu Exaustino, eu só me importo com uma coisa: QUE VOCÊS ENTENDAM OS PRINCÍPIOS. Não ligo de falar besteira, ou de repetir várias vezes a mesma coisa. Importante para mim é o resultado que vocês alcançarão...

Continuando, você percebeu que persistência tem a ver com estratégia também... Tem a ver com IMPLEMENTAR MODIFICAÇÕES... Enfim, muitas das coisas que já estamos cansados de debater aqui no livro...

E continuando o raciocínio, persistência também envolve outro fator que é a: AUTODISCIPLINA.

Autodisciplina é a capacidade de fazer o que você PRECISA fazer, mesmo quando não se tem vontade. Em outras palavras, é fazer o que você não quer fazer para obter o que quer.

Durante o processo de persistência, determinação, autodisciplina, normalmente, as pessoas RECLAMAM DEMAIS... Como você sabe tem gente que faz tempestade em copo d'água. Mas, na verdade, tem muita gente fazendo DILÚVIO EM TAMPINHA DE XAROPE... Vamos parar de reclamar um pouco!!!

Você já sabe que gosto muito de histórias sobre livros, é óbvio, sou escritor hehehe. Mas veja estes exemplos:

Robinson Crusóé foi escrito na PRISÃO.

Lutero traduziu a Bíblia CONFINADO no castelo de Wartburg por dez anos.

Dante, autor da Divina Comédia, trabalhou no EXÍLIO e sob PENA DE MORTE.

Mas para você não falar que sou restrito em matéria de exemplos, vou citar outro, porém, do mundo da música:

Beethoven estava quase SURDO e tomado pela MÁGOA quando produziu suas maiores obras.

Pense em você, em seus amigos, familiares, se vocês estivessem presos, confinados, sob pena de morte, surdos... Vocês fariam o que?

Talvez, a maioria das pessoas, provavelmente, ficaria com uma depressão profunda e com vontade de ficar chorando o dia todo... Mas as pessoas que citei não... Eles deixaram seus nomes na história. Estou dando esses exemplos justamente para lhe perguntar:

Como você vê um obstáculo?

“As oportunidades são muito mais numerosas que pessoas que conseguem enxergá-las.” (Thomas Edison)

Quando Goliás veio para Israel, os soldados pensaram: ele é um inimigo tão grande que nunca vamos matá-lo.

Davi olhou para o mesmo gigante e pensou: ele é um alvo tão grande que eu não vou errar.

“Qual a diferença entre um obstáculo e uma oportunidade? Nossa Atitude!” (J. Sidlow Baxter)



“Mas Rapha, esse papo do Golias é tudo papo furado, é tudo mentira. Você não pode usar um exemplo assim fantasioso.”

Seu Exaustino, eu não estou aqui para questionar a fé e a crença de ninguém. Você pode não acreditar que Golias existiu, mas tem gente que acredita. E como eu já disse, o importante para mim é passar os princípios. Mas como você está reclamando, vou explicar o MESMO CONCEITO usando as Leis de Murphy!!!



“Aí sim em Rapha! Em Murphy não tem como não acreditar. As leis de Murphy praticamente regem minha vida.”

Não vem com essas bobearias não Seu Exaustino. Não é nada para deixar Murphy dominar sua vida... E para lhe ajudar com isso, vou confrontar duas leis:

LEI DE MURPHY – “Nada é tão fácil quanto parece; tudo leva mais tempo do que você espera; e se nada der errado, dará no pior momento possível.”

LEI DE MAXWELL - “Nada é tão difícil quanto parece; tudo é mais recompensador do que você espera; e se nada puder dar certo, dará no melhor momento possível.”



Percebeu a diferença de olhar? Ou seja, é a atitude que faz a diferença!!! Não existe essa palhaçada de Lei de Murphy... Entretanto, sou obrigado a confessar que eu acho muito engraçado hehehehe



“Não sei como você consegue fazer isso. Eu acreditava mesmo que Murphy era uma fatalidade. Meu pão sempre cai com o lado a manteiga virada para baixo, hehehe.”

É uma fatalidade pois as pessoas deixam isso acontecer... Você está percebendo a veracidade do que disse no início do livro, que, INCONSCIENTEMENTE, tentamos nos boicotar às vezes?

Toda vez que citamos a Lei de Murphy, mesmo que por brincadeira, estamos, em outras palavras, aceitando ou projetando coisas ruins...

Sinceramente falando, eu quero que MURPHY MORRA...



“Mas Rapha, Murphy está morto já. Ele morreu na década de 90...”

Muito obrigado viu Seu Exaustino hehehe, você é muito gentil!!! Eu sei que ele já está morto, mas na verdade eu não queria a morte de ninguém, eu estava dizendo que eu gostaria que as “Leis de Murphy” desaparecessem... É no sentido figurado hehehe!!!

Pois não podemos criar coisas novas se ficarmos sempre imaginando que as coisas vão dar errado...

Entretanto, você que está lendo deve estar me perguntando:

“Por que temos pensamentos e atitudes que não nos projetam para frente?...”

Muito boa a pergunta!!! É algo cultural, já que crescemos escutando as pérolas de Murphy hehehe. Entretanto, também existe algo mais concreto sobre o qual já conversamos um pouco...

Tudo na vida é uma luta tácita entre DOR e PRAZER... As pessoas fazem mais para evitar a dor do que para obter prazer. O fato é que qualquer tipo de disciplina exige a passagem pela dor. Então é muito mais fácil acreditar nas Leis de Murphy.

E mesmo quando a pessoa é fervorosa, tem muita garra e não acredita que as coisas vão dar errado... Muitas vezes, infelizmente, pessoas assim esbarram em um problema muito sério que é a: FALTA DE PACIÊNCIA.

“Paciência e perseverança têm o efeito mágico de fazer as dificuldades desaparecerem e os obstáculos sumirem.”
(John Quincy Adams)

Por sinal, falando em paciência, eu me lembrei de uma história muito interessante, a história do Bambu.



“Rapha, você só pode estar de brincadeira, você não vai contar aquela história da menininha e do Silvío Santos não né? Não faça isso hehehe.”

Claro que não né Seu Exhaustino huahuahua, não sou maluco não hehehe. É a história do Bambu Chinês!!!

O Bambu Chinês

Depois de plantada a semente do bambu chinês, não se vê nada por aproximadamente 5 anos – exceto um diminuto broto. Todo o crescimento é subterrâneo; uma complexa estrutura de raízes, que se estende vertical e horizontalmente pela terra, está sendo construída. Então, ao final do 5º ano, o bambu chinês cresce até atingir a altura de 25 metros.

Muitas coisas na vida pessoal e profissional são iguais ao bambu chinês. Você trabalha, investe tempo, esforço, faz tudo o que pode para nutrir seu crescimento e, às vezes, não vê nada por semanas, meses ou anos. Mas, se tiver paciência para continuar trabalhando, persistindo e nutrindo, o seu 5º ano chegará; com ele virão mudanças que você jamais esperava.

Lembre-se de que é preciso muita ousadia para chegar às alturas e, ao mesmo tempo, muita profundidade para agarrar-se ao chão.

Ou seja, às vezes, seu sonho pode demorar um pouco mais do que você imagina. Posso até dizer que ele pode demorar MUITO... 1, 3, 5, 10, 15 anos... A pergunta é: você está disposto a batalhar pelo tempo que for preciso? Você tentaria mais de 1.000 vezes como Thomas?

“O hiato que separa um vencedor de um perdedor é apenas o tempo.” (Raphael Gouvea Monteiro)

*“A incerteza, na presença de grandes esperanças e de grandes receios, é dolorosa, mas temos de suportá-la.”
(Bertrand Russell)*

É complicado... Muitas pessoas não têm paciência, então, elas acabam sendo consumidas pela INCERTEZA. Elas acreditam que vão realizar o seu sonho, mas não sabem QUANDO. E não ter uma data, não ter uma previsão é enlouquecedor. E neste momento esbarramos na: FORÇA DO TEMPO.

Durante o livro, já falamos um pouco sobre o TEMPO. Você já sabe que temos como recuperar o dinheiro investido, mas não temos como recuperar o tempo “perdido”... Por isso:

“Convém aproveitar cada minuto, porque o tempo não volta. Só o que volta é a vontade de voltar no tempo.”
(Autor Desconhecido)

E acabamos de falar sobre paciência...

“Às vezes, vencer é saber esperar.” (Getúlio Vargas)

E quando a pessoa sente o “peso” do tempo, vai também sentindo a carga da FALTA DE PACIÊNCIA e tudo isso acaba levando a INDISCIPLINA, pois, coloquialmente falando, a pessoa, com o passar do tempo, vai “PERDENDO O TESÃO”.

“Verifique os registros. Não se tem conhecimento de nenhuma pessoa indisciplinada que tenha sido campeã.”
(Autor Desconhecido)

O fato é que: não existe possibilidade de qualquer realização sem disciplina... Por isso, mantenha sua disciplina até o final. E o que significa ATÉ O FINAL? ATÉ QUE SEU SONHO SE REALIZE... E, principalmente, NÃO PERCA A ESPERANÇA...

Reze, busque força, acredite. Não importa qual seja a sua religião, não importa em que você acredite... Acima de tudo: TENHA FÉ!!!

“Nunca oro suplicando cargas mais leves, mas ombros mais fortes.” (Phillips Brooks)

Faça o que você tiver que fazer, mas não perca a ESPERANÇA e não perca a FÉ de forma nenhuma...

E para finalizar este capítulo, gostaria de relembrar alguns pontos IMPORTANTES, pontos de DESTAQUE, justamente para você ficar com eles em mente:

“Dizem que a motivação não dura, pois bem, o banho também não. Por isso ele é recomendado com frequência.” (Zig Ziglar)

*“Uma derrota começa quando se acredita nela.”
(Gustavo Cerbasi)*

*“O campo da derrota não está povoado de fracassos, mas de homens que tombaram antes de vencer.”
(Abraham Lincoln)*

“Vencer não é competir com o outro. É derrotar seus inimigos interiores.” (Roberto Shinyashiki)

Espero que depois deste capítulo, você esteja um pouco mais consciente sobre o quanto o seu inconsciente tentará lhe boicotar... NÃO DEIXE...

LUTE!!! PERSEVERE ATÉ O FINAL...

Desistir Nunca



7º – Desistir Nunca

“A característica mais comum que encontrei em todas as pessoas de sucesso é que elas venceram a tentação de desistir.” (Peter Lowe)

Enfim chegamos ao último capítulo. Este sim É O MAIS IMPORTANTE DO LIVRO... Por que digo isso? Pois, ter estratégias bem definidas, criar um cronograma eficiente, ter muita força de vontade, tudo isso é muito importante, porém, se você é uma pessoa que DESISTE fácil, nada disso importará...

Não adianta você ser organizado, porém, ser organizado apenas por um curto período de tempo. Não adianta você ter estratégias brilhantes, se você abandona facilmente essas estratégias na primeira dificuldade ou no primeiro problema...

Entretanto, se você é uma pessoa que NÃO DESISTE NUNCA, não importa se você tem um cronograma ou não, se você tem estratégias ou não... Você vencerá, mesmo que tenha que enfrentar mais dificuldades durante o processo, pois, acima de tudo, você é persistente, já que NÃO DESISTE DOS SEUS SONHOS e LUTA ATÉ O FINAL...

Sem estratégias, com certeza demorará um pouco mais. Mas ainda assim você conseguirá, mesmo com mais erros e gastando mais tempo... Por isso que disse que este capítulo é o mais importante de todos...

O nome do livro é DESISTIR NUNCA, justamente pois esse é o princípio que definirá se você vai ou não realizar o seu sonho... Esse é o fator mais importante de todos.

“Nossa maior fraqueza está em desistir. O caminho mais certo de vencer é tentar mais uma vez.” (Thomas Edison)

Então, como já sabemos que não podemos desistir dos nossos sonhos, vamos aproveitar este capítulo para relembrar um pouco todos os temas do livro.

Tudo começou com uma conversa sobre estimularmos a sua capacidade de sonhar, no capítulo: **SONHANDO MUITO**. Nele, falamos muito sobre sonhos “comuns”, sonhos grandes, sonhos “impossíveis”... E logo em seguida debatemos formas de ESCOLHER e de PRIORIZAR ESSES SONHOS...

E acredito que uma frase do Gandhi resume bem a ideologia desse capítulo:

“Grandes batalhas só são dadas a grandes guerreiros.” (Mahatma Gandhi)

Ou seja, se você tem um sonho grande, um sonho impossível, ou qualquer que seja, saiba que VOCÊ TEM TOTAL CAPACIDADE DE REALIZAR ESSE SONHO... E fechamos o capítulo justamente falando sobre isso: **ACREDITAR NA REALIZAÇÃO**.

“Tentar não significa conseguir, mas todos os que conseguiram, um dia, tentaram.” (Autor Desconhecido)

Não se sabe o que vai acontecer, ou seja, não podemos prever QUANDO você vai realizar o seu sonho. Porém, ainda assim, você precisa arriscar e, acima de tudo, **ACREDITAR NA REALIZAÇÃO**, pois sem tentativas e sem fé, realmente, você não realizará nenhum sonho...



Depois disso, conversamos sobre uma tarefa muito difícil que é: **ENFRENTAR O MUNDO**... Falamos que poucas pessoas vão lhe apoiar, e se isso acontecer, o apoio será, apenas, uma única tentativa. E talvez a frase que melhor resuma o capítulo seja:

*“O sucesso tem muitos pais, mas o fracasso é órfão.”
(John F. Kennedy)*

E dentro deste assunto, eu me esqueci de citar uma história durante o livro... E não vou perder a oportunidade, então, vou citá-la agora...

O Burro no Poço

Um dia, um burro caiu num poço e não podia sair dali. O animal chorou fortemente... Durante horas, enquanto o seu dono pensava no que fazer. Finalmente, o camponês tomou uma decisão cruel: concluiu que já que o burro estava muito velho e que o poço estava mesmo seco, precisaria ser tapado de alguma forma. Portanto, não valia a pena esforçar-se para tirar o burro de dentro do poço.

Chamou então os seus vizinhos para ajudá-lo a enterrar o burro vivo. Cada um deles pegou uma pá e começou a atirar terra para dentro do poço. O burro entendeu o que estavam a fazer e chorou desesperadamente. Até que, passado um momento, o burro pareceu ficar mais calmo. O camponês olhou para o fundo do poço e ficou surpreso. A cada pá de terra que caía sobre ele o burro sacudia-a, dando um passo sobre esta mesma terra que caía ao chão. Assim, em pouco tempo, todos viram como o burro conseguiu chegar até ao topo do poço, passar por cima da borda e sair dali.

A vida vai atirar muita terra para cima de ti. Principalmente se já estiveres dentro de um poço. Cada um dos nossos problemas pode ser um degrau que nos conduz para cima. Podemos sair dos buracos mais profundos se não nos dermos

por vencidos. Usa a terra que te atiram para seguir em frente! Pense nisso...

Percebeu o que metaforicamente a história quis dizer com: "A vida vai atirar muita terra para cima de ti."?...

As pessoas tentarão lhe colocar para baixo, tentarão persuadi-lo a não acreditar em seu sonho ou a desistir dele... Em outras palavras: **VÃO ATIRAR TERRA EM CIMA DE VOCÊ...**

E esse é aquele momento em que você precisará acreditar em "algo" enquanto quase ou todas as pessoas estarão questionando e duvidando da sua escolha. Resumindo, você enfrentará **A OPINIÃO DOS OUTROS** e **OS PENSAMENTOS LIMITADOS** das pessoas. E como vimos bem, isso não é uma tarefa fácil...

Depois dessa difícil batalha de enfrentar todas as barreiras ideológicas, você aprendeu a **TRANSFORMAR SONHOS EM METAS**.

Ou seja, trouxe o seu sonho para um plano concreto de realização. Em seguida, **FATIOU SUA META** em etapas acessíveis e depois traçou um **PLANO DE AÇÃO** para concretizar cada uma dessas etapas...

Trabalhamos alguns fatos que provam e comprovam que você cometerá erros e falhas, o que é absurdamente aceitável e normal...

"A honra não consiste em não cair nunca, mas levantar cada vez que se cai." (Confúcio)

O importante, entretanto, é a forma que você lidará com as falhas...

“Forte não é aquele que nunca cai, e sim aquele que sempre se levanta.” (Autor Desconhecido)

Continuando... Para conseguir realizar esse plano de ação, você precisou **DEFINIR ESTRATÉGIAS** e para isso, foi necessário uma **ANÁLISE DE QUALIDADES E DEFICIÊNCIAS, AQUISIÇÃO DE CONHECIMENTO** em áreas específicas e da **CRIAÇÃO DE UM CRONOGRAMA**. Por fim, você colocou todos esses planos em **AÇÃO**, ou seja, você começou a agir...

E enquanto a ação estava acontecendo, foram feitas **DURANTE O PROCESSO AS ANÁLISES DE ESTRATÉGIAS**. Você também **APRIMOROU SEU OLHAR** para absorver conceitos e pontos de vista novos e então juntou tudo isso e **IMPLEMENTOU MODIFICAÇÕES**.

E durante esse processo, você precisou enfrentar seu **PIOR ADVERSÁRIO: VOCÊ MESMO...** Como foi dito, você, inconscientemente, criou inúmeras barreiras contra sua realização. **MEDO, INSEGURANÇAS, FALTA DE PACIÊNCIA...**

E várias e várias frases definem plenamente esse capítulo:

“Esperança é um pedaço da gente que acredita que a realização é possível.” (Autor Desconhecido)

“A vitória pertence ao mais perseverante.” (Napoleão Bonaparte)

“A persistência é o caminho do êxito.” (Charles Chaplin)

E para finalizar: **DESISTIR NUNCA!!!**

“Muitos fracassados na vida são pessoas que não perceberam que estavam tão perto do sucesso e preferiram desistir.” (Autor Desconhecido)

“O sucesso parece ser, em grande parte, uma questão de persistir quando os outros desistiram.” (William Feather)

TUDO PODE DAR CERTO, desde que você não desista... E se você não desistir de seu sonho, você alcançará a tão esperada REALIZAÇÃO...

“E quando você pensar em desistir, lembre-se dos motivos que te fizeram aguentar até agora.” (Sharpie Thoughts)

Várias e várias frases afirmam a mesma coisa... Têm o mesmo PRINCÍPIO: DESISTIR NUNCA...

“O covarde nunca tenta, o fracassado nunca termina e o vencedor nunca desiste.” (Norman Vincent Peale)

“Aprendi há muito tempo que quando se acha algo pelo qual vale a pena lutar, você nunca desiste.” (Once Upon A Time)

“As 72 regras para alcançar o sucesso: 1ª regra: lutar sempre! 2ª regra: Desistir Nunca... 3ª regra: as outras regras não importam...” (Raphael Gouvea Monteiro)

“Há mais pessoas que desistem do que pessoas que fracassam.” (Henry Ford)

“Quem desiste passa a vida com a dúvida ou com a frustração de não ter continuado.” (William Douglas)

“A vitória é sempre possível para a pessoa que se recusa a parar de lutar.” (Napoleão Hill)

“Os que desistem jamais poderão vencer e os que venceram jamais poderiam ter desistido.” (Raphael Gouvea Monteiro)

“Você não é derrotado quando perde. Você é derrotado quando desiste.” (Paulo Coelho)

E para terminar, gostaria de voltar em um assunto do início do livro: DOR E PRAZER... Você conseguir perceber com clareza que, no fim, tudo o que fazemos é uma briga entre dor e prazer? Agora, depois de tudo que você já leu, acho que essa ideia ficou muito mais clara em sua mente...

Você se recorda da frase?:

“Acho que prazeres devem ser evitados se acarretarão dores maiores como consequência, e que as dores a serem desejadas são aquelas que resultarão em prazeres maiores.” (Michel de Montaigne)

Não preciso lembrá-lo que você, APENAS VOCÊ, tem o poder de escolher os seus caminhos... Você já sabe qual você escolherá? Dor ou Prazer?

“Podemos escolher o que semear, mas somos obrigados a colher aquilo que plantamos.” (Provérbio Chinês)

E para finalizar este capítulo, gostaria de deixar uma última frase:

“O que foi duro de sofrer é doce de recordar.” (Provérbio Italiano)

Acredite em mim, depois de realizar o seu sonho você achará até LEGAL tudo que você sofreu. Você terá um orgulho imenso de cada lágrima que você chorou durante o processo...

Eu sei que parece loucura isso que acabei de dizer, porém, pode acreditar, quanto mais você sofre, quanto mais problemas você enfrenta, mais linda torna-se a sua vitória.



“Há algum tempo se eu estivesse escutado isso de outra pessoa eu acharia estranho. Mas, hoje, tenho certeza de que isso é verdade e que ainda vou ter muito orgulho de mim!”

E pode ter certeza de que depois de seu primeiro sonho realizado você tomará gosto por realizações... E se tornará um GRANDE REALIZADOR!!! E assim terminamos a nossa jornada...

**Obs.: O conteúdo do livro acabou, mas continue lendo...
Falarei coisas importantes ainda hehehe!!!**

Considerações Finais

Depois de tantas páginas, não tenho como não lhe dar, novamente, um GRANDE PARABÉNS...

Só de você ter chegado até aqui, você provou que realmente é uma pessoa muito DETERMINADA. E se existe alguém capaz de transformar todos os ensinamentos desse livro em realizações, esse alguém é você.

E não estou “falando” isso da boca para fora não... É a mais pura verdade... Como já lhe disse, não tenho por que mentir.

Meu desejo é que este livro tenha lhe motivado e CONTINUE LHE MOTIVANDO MUITO... Sei que um simples livro em si não tem a capacidade de mudar a vida de uma pessoa... Seria pedantismo da minha parte achar que este livro transformará a sua vida... E isso não é verdade...

Tanto o meu, quanto qualquer outro livro, infelizmente, não tem o poder de realizar os seus sonhos, pois, **SÓ VOCÊ TEM A CAPACIDADE E O PODER DE REALIZAR OS SEUS SONHOS.**

E você sabe que não podemos ajudar uma pessoa a se tornar vencedora a menos que ela queira vencer... E o que me tranquiliza é que se você chegou até aqui... Se você chegou até o final do livro... Tenho certeza de que você também fará isso por você e pelos seus sonhos!!!

“Um ótimo livro motivacional não tem o intuito de lhe deixar animado, mas sim lhe ajudar a transformar suas atitudes e, conseqüentemente, revolucionar a sua vida.”

(Raphael Gouvea Monteiro)

Lembre-se disso: SÓ VOCÊ E MAIS NINGUÉM PODE REVOLUCIONAR A SUA VIDA...

Acima de tudo, eu gostaria de ter lhe passado uma única mensagem com este livro: VOCÊ NÃO ESTÁ SOZINHO...

EU ACREDITO EM VOCÊ!!! EXISTEM MUITAS OUTRAS PESSOAS QUE PENSAM COMO VOCÊ... NÓS ESTAMOS JUNTOS!!!

E de alguma forma, precisamos nos unir... E acima de tudo, **PRECISAMOS DAR O EXEMPLO PARA AS DEMAIS PESSOAS DO MUNDO... O EXEMPLO DA ESPERANÇA...**

E como não perco o costume, vou aproveitar esse momento e contar mais uma história:

Gandhi e o Açúcar

Uma mãe levou seu filho ao Mahatma Gandhi e implorou: "Por favor, Mahatma, peça ao meu filho para não comer muito açúcar, pois faz mal à saúde".

Gandhi, depois de uma pausa, pediu: "Traga seu filho daqui a duas semanas".

Duas semanas depois, ela voltou com o filho. Gandhi olhou bem fundo nos olhos do garoto e disse: "Não coma muito açúcar, pois faz mal à saúde".

Agradecida, mas, perplexa, a mulher perguntou: "Por que me pediu duas semanas? Podia ter dito a mesma coisa antes!"...

E Gandhi respondeu: "Há duas semanas, eu estava comendo açúcar. Não posso exigir dos outros aquilo que não faço."

Gostaria muito que, de alguma forma, você se tornasse um grande exemplo para as pessoas... E o que tem isso a ver com a história do açúcar?

Para ser um exemplo, você precisa ACREDITAR e SEGUIR o que fala...

“Dar exemplo não é a melhor maneira de influenciar os outros. É a única.” (Albert Schweitzer)

O objetivo da maioria das pessoas, infelizmente, é apenas conseguir “pagar as contas”, equilibrar o orçamento, chegar ao final do dia, sobreviver... Ou seja, elas estão presas na armadilha de ganhar a vida, em vez de projetar um futuro próspero.

Para essas pessoas, a vida diária se resume em: ir ao trabalho e voltar para casa, desejando que as coisas melhorem um dia... Porém, sem fazer nada para que essa situação mude efetivamente...

*“Se fizéssemos todas as coisas que somos capazes de fazer, ficaríamos literalmente surpresos conosco.”
(Thomas Edison)*

E de alguma forma podemos mostrar para essas pessoas que elas estão erradas. Que elas podem ir muito além do que sempre sonharam.

E com os EXEMPLOS certos, os ARGUMENTOS pertinentes, elas podem e vão mudar suas personalidades com o tempo... E ACREDITO EM VOCÊ PARA ME AJUDAR NESSA TAREFA...



“Pode confiar em mim Rapha! Darei o melhor de mim para me tornar um grande exemplo para outras pessoas. Daqui um tempo, as pessoas não me chamarão mais de Seu Exaustino, mas sim o Dr. Motivação!!!”

É muito bom lhe ver falando assim Seu Exaustino! Fico realmente muito feliz. Agora tenho certeza de que você compreende que a sociedade pode até tentar prever o seu destino, mas somente você pode determinar o seu futuro...

E fazendo uma ressalva: GOSTEI DO NOME EM... Dr. MOTIVAÇÃO!!! SHOW...

“Nada de grande jamais será realizado sem grandes homens, e os homens só serão grandes se estiverem determinados a sê-lo.” (Charles de Gaulle)

Muito provavelmente, você não é mais a mesma pessoa que era antes de iniciar a leitura deste livro. Espero que várias coisas que compartilhamos, durante essas centenas de páginas, tenha tocado o seu coração e a sua mente de uma forma muito especial e verdadeira.

Saiba que cada uma das mudanças que você projetou em sua vida a partir do momento que você iniciou a leitura deste livro, cada uma delas, fazia parte do meu objetivo, da minha meta: AJUDÁ-LO A REALIZAR OS SEUS SONHOS...

*“O grande segredo de uma vida bem-sucedida é descobrir qual é o seu destino, e então realizá-lo.”
(Henry Ford)*

Atualmente, minha vida é dedicada a ajudar as pessoas a atingirem seu potencial máximo. Sinceramente falando, não sei se cada um de nós tem um DESTINO ou MISSÃO na terra, mas se isso for verdade:

“A minha missão é ajudar as outras pessoas a acreditarem nas missões delas.” (Raphael Gouvea Monteiro)

Enfim, espero que a amizade que começamos no livro não acabe por aqui... Espero que ela se amplie em outros meios e que dure ainda mais tempo.

Espero que em breve eu receba uma mensagem sua pelo Facebook, ou por e-mail ou pelo site... Uma mensagem dizendo que você realizou não apenas 1 sonho... Mas sim VÁRIOS SONHOS!!!



“Um grande abraço para você também Rapha! Muito obrigado por cada página escrita e por cada ensinamento compartilhado. Em breve estarei lhe enviando uma mensagem, estou bolando um novo projeto e quero muito que você faça parte comigo.”

Conte comigo Seu Exaustino...

Desejo-lhe MUITO SUCESSO!!! Um grande abraço!!!

“Lutar SEMPRE, Vencer UM DIA, DESISTIR NUNCA”

Agradecimentos Especiais

Este capítulo é muito especial para mim, pois toda vez que preciso escrever alguns agradecimentos, fico realmente muito feliz em saber que tenho pessoas incríveis ao meu lado. Família, amigos, parceiros e sócios, enfim, pessoas fantásticas...



Não tem como eu não citar o nome do Samuel Matos, um grande profissional, um programador fantástico e além de tudo um grande amigo e parceiro!!! Sem você, todo o trabalho de divulgação deste livro não seria o mesmo...

Gostaria de agradecer também ao Pedro Henrique, um desenhista incrível, se não fosse você o SEU EXAUSTINO não existiria... Obrigado por ficar muitas vezes até às 3 horas da manhã me ajudando na realização deste sonho...



Outra pessoa que não posso deixar de agradecer é o Ricardo, meu amigo pessoal e parceiro de treino. Às vezes, passamos horas na academia debatendo rumos e caminhos dos meus projetos. Obrigado por me ajudar na elaboração deste projeto...

Também preciso deixar meu agradecimento para um grande professor e amigo, Marcelo Polachini. Além de ter sido, praticamente, o melhor professor que já tive, também foi um grande motivador para eu começar a dar palestras. Com certeza, sem você eu não teria a segurança que tenho hoje... Muito obrigado mesmo!





Não posso me esquecer do Alex Sander, sem a ajuda dele eu não teria tido metade das possibilidades que já tive em minha vida. Muito obrigado por sempre me apoiar em todas as ideias e coisas que eu invento.

Também gostaria de agradecer a minha mãe e ao meu pai, que desde muito novo sempre me apoiaram, tanto emocionalmente, quanto financeiramente. E sempre estiveram do meu lado... Obrigado por me ajudarem a ser quem eu sou hoje!!!

E não posso deixar de citar alguns amigos. Pessoas que de alguma forma contribuíram muito para a minha personalidade. Inquestionavelmente, são os nossos amigos que modelam um pouco o rumo da nossa vida.

São as opiniões, os exemplos, os debates, as conversas, os conflitos, as brigas, enfim tudo isso modifica a nossa maneira de OBSERVAR O MUNDO... Diante disso, não posso deixar de citar o nome do Daniel Spinelli, do Thiago Peres, Bauer Marotti, Igor de Lucca, Daniel Masao... Essas pessoas que mesmo estando ausentes, sempre estão presentes. São pessoas que considero como exemplos, pessoas que têm a minha admiração.

E por último gostaria de deixar meus agradecimentos a alguns de meus mestres, pessoas que, indiretamente, influenciaram minha vida e me motivaram bastante a me tornar escritor, palestrante e empresário...



William Douglas, um cara fantástico que já tive a grande oportunidade de conhecer e conversar. Meus primeiros livros foram derivados de tudo que aprendi com ele. Com certeza foi uma grande influência em minha vida.

Augusto Cury – Talvez eu tenha virado escritor, principalmente, por sua influência. Acho que já li mais de 10 livros do Cury. E espero que um dia minhas palavras tenham a sensibilidade das palavras dele...



Roberto Shinyashiki que também me influenciou demais com seus livros e acima de tudo com suas palestras. Uma pessoa querida por todos, um ser humano muito iluminado...

Anthony Robbins é o autor do primeiro livro motivacional que li na vida e até hoje é a minha principal inspiração dentro do gênero. Espero um dia ter a possibilidade de conhecê-lo...



Flávio Augusto é um dos principais empresários do país. Diariamente, aprendo o significado da palavra DETERMINAÇÃO com ele. Seu canal Geração de Valor foi uma grande inspiração para este livro.

Paulo Coelho dispensa apresentações... É o escritor mais lido do mundo. Com certeza uma grande influência em minha vida. Seus livros não são os meus preferidos, mas é fascinante a sua capacidade de se comunicar com pessoas de todos os países, de todas as idades, em mais de 50 línguas diferentes... É realmente uma grande inspiração para mim...



Fale com o Autor



No final de todos os meus livros, faço questão de colocar este capítulo para que você tenha a possibilidade de conversar comigo, ou seja, tenha um caminho para me enviar críticas, elogios, sugestões, comentários ou qualquer outra coisa, enfim... Para isso temos alguns meios de contato:

Minha FanPage no Facebook:

www.facebook.com/raphaelgouveamonteiroescritor

Meu Perfil Pessoal no Facebook:

www.facebook.com/escritorraphaelgouveamonteiro

FanPage do Livro no Facebook:

www.facebook.com/desistirnunca

Você também consegue falar comigo por e-mail:

(Pessoal) raphael@desistirnunca.com.br

(Empresa) contato@desistirnunca.com.br

E você também consegue falar comigo pelos formulários no site:

www.desistirnunca.com.br

Por que faço questão de deixar esses meios de contato? Pois cada mensagem que recebo modifica minhas escolhas, minhas decisões e pode até mudar minha forma de escrever e também me ajudar a escolher os assuntos sobre os quais escrevo...

Lembre-se de que antes de ser apenas o escritor do livro que você acabou de ler, considere-me como um amigo seu. E saiba que também o considero como um grande amigo meu... Portanto, qualquer opinião sua é **MUITO IMPORTANTE** para mim. E eu terei o maior prazer de ler sua mensagem.

Entretanto, preciso fazer umas ressalvas... A minha FanPage, tem mais de 150 mil pessoas. Pessoas do mundo todo:

Fazendo a diferença em um mundo indiferente...

Lutar Sempre Vencer um Dia Desistir Nunca!!!

Me magoe com a pior verdade, mas não se iluda com a melhor mentira.

Raphael Gouvea Monteiro
157.893 curtiram · 288.090 falando sobre isso

Escritor
Pensamentos Motivacionais, Autoestima Educação e Cultura para todos... Perfil do Escritor:
<http://www.facebook.com>

Sobre Fotos Opções "Curtir" Fale com o Rapha... YouTube

Para você ter uma noção, SEMANALMENTE, minhas publicações vão para quase 20 MILHÕES DE PESSOAS...

Raphael Gouvea Monteiro Linha do tempo

Visão geral Curtir Alcance Falando sobre isso

Todas as datas e os horários estão no Horário do Pacífico

Exportar dados

Total de opções "Curtir"? Amigos de fãs?		Pessoas falando sobre isto? Alcance total semanal?	
143.296	▲4,24%	31.372.783	▲1,66%
684.905	▲50,13%	17.915.043	▲19,04%

f /Raphael Gouvea Monteiro

Por que estou lhe dizendo isso? Pois, quando eu abro o meu Facebook eu sempre vejo números assim:



Mais de 1.500 mensagens para responder... É realmente MUITA COISA... Eu faço questão de ler TODAS as mensagens. Porém, sinceramente falando, eu não consigo responder a todas... Até por que elas vão desde um simples BOM DIA até pedidos de CONSELHOS AMOROSOS... E eu não vou ficar dando conselhos sobre relacionamento no Facebook

hehehe...

E isso não para por aí... Eu só lhe mostrei o meu Facebook... Quando eu abro o meu E-MAIL, vejo números assim:



Mais de 3 mil e-mails... Tem vezes que já chegou a 5 mil... Por que estou lhe mostrando esses dados? Por dois motivos:

1º- Para você não ficar desapontado se um dia você mandar uma mensagem para uma pessoa conhecida e ela não lhe responder. Eu mesmo já mandei mensagem para o Augusto Cury, Eike Batista e para várias pessoas de que gosto e não obtive resposta hehehe... Eu achava que eles

eram uns FDP, MENTIROsos hehehe, porém, hoje, entendo a situação deles. Se eu recebo 3 mil e-mails imagine o Eike Batista hehehe. E todos nós temos família, obrigações, projetos, planos, hobbies... É complicado conseguir responder a todas as mensagens.

2º - E, conseqüentemente, para você não ficar chateado comigo caso eu não lhe responda... Como eu já disse, não será maldade minha e não é que sou metido... Realmente pode faltar tempo mesmo... É muita mensagem para apenas 1 Raphael e uma pequena equipe... Acredite, EU VOU LER... E tenha certeza de que se você for OBJETIVO, TRANSPARENTE, SINCERO e CRIATIVO, você terá uma resposta minha COM CERTEZA...



Site do Livro

O site é uma extensão sofisticada do livro. Lá você encontra várias coisas como: vídeos, imagens, textos, artigos, informações sobre palestras, seminários, eventos motivacionais...

Também encontra: DVD's, Livros, Camisetas, AudioBook's, Aplicativos para celular e tablets (Android e Apple), enfim...

O site tem inúmeras coisas, todas, evidentemente relacionadas ao seu DESENVOLVIMENTO PESSOAL... Vale a pena dar uma conferida:

www.desistirnunca.com.br



FanPage do Livro

Como uma forma de continuar o trabalho que desenvolvemos ao longo do livro, você tem a sua disposição a página do livro no Facebook.

A Fanpage é uma espécie de continuação do livro. Lá, diariamente, eu e minha equipe colocamos inúmeras frases, imagens, vídeos, textos e artigos sobre os assuntos do livro: SONHOS, ESCOLHAS, DETERMINAÇÃO, GARRA, MOTIVAÇÃO, METAS, CAMINHOS, SUCESSO e muito mais...

A página é atualizada várias vezes ao dia, praticamente de hora em hora tem conteúdo novo sendo publicado...

A última vez que atualizei este livro, a página já estava com mais de 400 mil leitores e seguidores do livro... Talvez, dependendo do ano que você esteja lendo este livro ela já deve ter passado dos 500 mil ou até 1 milhão de pessoas...

/Raphael Gouvea Monteiro

Para conhecer a página, basta clicar no link abaixo:

www.facebook.com/desistirnunca

Entre lá, curta a página e passe a receber todos os dias mensagens motivacionais para você aumentar sua autoestima e enriquecer sua mente de pensamentos positivos.



Palestras

Diante dos pedidos de algumas pessoas e empresas, eu criei um ciclo de palestras com base nos ensinamentos do livro. As palestras são **PERSONALIZADAS** e **ESPECÍFICAS** para o determinado grupo de pessoas.

Elas podem ser ministradas para grupos de estudantes de ensino médio com foco no vestibular, para estudantes de concursos públicos, para funcionários de empresas, grupo de pessoas que querem emagrecer, ou até grupos de pessoas que querem desenvolver projetos inovadores e/ou abrirem uma empresa...

Caso você queira saber mais sobre as palestras, entre em contato pelo e-mail:

palestras@desistirnunca.com.br

Ou então, você pode saber mais informações entrando no link sobre as palestras no nosso site:

www.desistirnunca.com.br/palestras

Só fazendo uma ressalva, depois de ler o livro inteiro, acredito que você já me conhece bem e sabe que adoro ajudar as pessoas e que não sou uma pessoa gananciosa e egoísta, portanto, se você for diretor ou professor de um colégio público, ou coordenador de algum projeto social e/ou de alguma ONG, enfim, se você fizer parte de qualquer empresa ou projeto SEM FINS LUCRATIVOS e quiser uma palestra minha, saiba que terei o maior prazer de fazer uma palestra totalmente DE GRAÇA em qualquer lugar do Brasil...

Enfim, fique a vontade para entrar em contato comigo ou com alguém da minha equipe!!!

**FECI QUOD POTUL, FACIANT MELIORA
POTENTES**

