

Tárcio Araújo

# ENRIQUECER é questão de LÓGICA!



Vol.:1

O Empreendedorismo salva o mundo!  
Insights da vida e dos negócios.

# ENRIQUECER é questão de LÓGICA!

Aproveite a vida para realizar seus sonhos o  
mais rápido possível.

Você é responsável pelo seu futuro, não os seus pais, seus empregados, seu chefe, o governo ou a  
vida.

Quem planta feijão colhe feijão, quem planta  
batata colhe batata.

Você colhe aquilo que planta!

**SINOPSE:**

Ter ambição não quer dizer que você seja uma pessoa má, ambição é um sentimento de motivação veemente de alcançar um determinado objetivo, é ter pretensão e ousadia para conseguir aquilo que se quer.

Reuni grandes ensinamentos que aprendi ao longo de minha vida onde tive que estudar anos num prop ó sito de enriquecer e poder ajudar minha fam í lia e a outras pessoas.

Sempre fui sincero pra mim mesmo e nunca escondi que sempre fui ambicioso, pois vejo muitas pessoas que nã o tocam no assunto sobre dinheiro como se dinheiro fosse uma coisa imposs í vel de se conseguir, at é que no come ç o de minha vida quando crian ç a tamb é m achava, j á que vejo as pessoas reclamando que a vida é dif í cil e que est ã o sempre na correria do dia a dia, e vejo isso desde crian ç a, mas hoje tenho certeza que ganhar muita grana é quest ã o de l ó gica, basta voc ê ter os conhecimentos certos.

Ent ã o reuni boa parte do que aprendi estudando por conta pr ó pria, em cursos, treinamentos, com grandes mentores e com os livros, espero que as pessoas que consumam os ensinamentos mostrados aqui, utilizem em suas vidas para que atinjam o sucesso rapidamente e que possam ajudar a mais pessoas a realizarem seus sonhos.

**Seja voc ê ,se considera pobre, desempregado, estudante, profissional, empres á rio ou milion á rio, qualquer pessoa mesmo, absorva os conhecimentos e fa ç a as coisas acontecerem.**

As pessoas acham que para ficarem ricas, basta ter uma ideia de um negócio e ter sorte, como se as coisas acontecessem de uma hora para a outra ou como uma fórmula mágica.

Para enriquecer você tem que ter algo de valor para oferecer a sociedade, seja prestar seus serviços como profissional, uma empresa ou produtos de qualquer tipo, o que vale é que, tem que ter valor para o maior número de pessoas possível, é a lei da oferta e demanda, essa regra é o que governa no planeta entre as pessoas.

Aquilo que você for fazer para oferecer como seu produto, profissão ou empresa, a sociedade, tem que ser algo que poucas pessoas estão fazendo, se para tudo que você for fazer você fizer igual as outras pessoas, você vai acabar como a maioria que não tem informações.

Porque existem mais pessoas pobres do que ricas? Porque a maioria das empresas fecham as portas em menos de dois anos? Porque a maioria reclamam de seus empregos, dizem que a vida é difícil e recebem pouco?

Simplesmente porque a maioria seguem a mesma rotina que as outras seguem, as mesmas escolas, mesmas faculdades, montam empresas sem terem conhecimentos e esperam que a vida os ensine, só porque viram outras pessoas que conseguiram vencer na vida de forma difícil, se quiser enriquecer comece criando ou copiando algo diferente e de valor, e ofereça as pessoas.

Ao longo desse conteúdo vou ter dar algumas dicas e insights que vão te ajudar a entender como tudo isso funciona.

Para melhor proveito e absorção desse conteúdo do preste bem atenção nas palavras e ensinamentos que serão mostrados aqui, preste bem atenção e reveja várias vezes se for preciso.

Alguns assuntos podem parecer chatos para algumas pessoas, mas é de grande importância que você veja todo o conteúdo do início ao fim, para que você entenda como você vai utilizar em sua vida.

Imagine cada situação mostrada aqui, adapte e utilize em sua vida, esse conhecimento vai te ajudar muito em sua vida.

Lembrando que do meio do conteúdo para o fim, o assunto fica mais leve e

interessante. Bora come ç ar?

Vamos come ç ar com a Comunica çã o visual, publicidade, propaganda e o branding.

Todos esses termos são utilizados em sua vida pessoal, profissional, amorosa e em qualquer outra área de sua vida. Pois nada mais é, do que você saber que em sua vida você tem que saber se comunicar.

Para você conquistar uma menina, um cliente ou uma pessoa que você conheça ou não, você precisa se comunicar com ela, seja visualmente, por áudio, ou de outras formas que você possa passar as informações que você deseja para conquistar as pessoas.

Tipo: Um áudio que pode ser uma mensagem de voz, um anuncio na radio, ou uma carta que você pode escrever, aquelas informações vão chegar em forma de texto ou áudio e serão lidas de forma visual através dos olhos, ou no caso do rádio, ouvidas.

No caso da comunicação visual, envolve todo tipo de comunicação que pode ser vista com os olhos, pode ser um panfleto, outdoor, um banner no facebook, uma propaganda na tv, ou em qual quer outro lugar, tudo passa comunicação.

Se você está bem vestido vai passar uma imagem de você para as pessoas que vão lhe avaliarem de varias formas, o cérebro do ser humano julga e avalia tudo aquilo que é captado com olhos e é mandado para dentro do cérebro.

Quando você ver uma empresa com uma linda e enorme fachada, seu cérebro ao olhar aquela fachada recebe varias informações através de seus olhos, e recebe informações que falam que aquela empresa é bem sucedida, e que isso é devido a muitas pessoas comprarem dessa empresa, e se compram é porque o produto dela é bom, mas na verdade tudo isso pode ser só informações dentro do seu cérebro passadas através da imagem que a fachada dessa empresa passa, porque na verdade há hipótese dessa empresa sabendo da importância da comunicação visual na influência no cérebro das pessoas, pode ser uma empresa falida e que engana através de sua aparência utilizando a comunicação visual.

Tudo o que você ver, passa uma comunicação para o seu cérebro. Se você vê

uma moto vermelha passando em frente a sua casa, seu cérebro vai dizer automaticamente que aquilo é uma máquina que transporta pessoas de um lugar para o outro, que uma só pessoa pode conduzi-la, que ela se locomove por comandos dados pelo condutor para que o motor faça andar através de vários processos, e que dependendo do nível de seu conhecimento a cor vermelha é uma das mais utilizadas nos automóveis e motocicletas por serem as mais requisitas pelas pessoas devido o cérebro ter sido influenciado durante décadas de que a cor vermelha representa força, fogo, poder entre outros vários significados, estas informações foram criadas e estudadas durante anos, onde cores, números, formas e outros elementos utilizados com as combinações certas, influenciam o cérebro dos seres humanos, que são condicionados a seguirem padrões.

Mais na frente voc ê entender á melhor como isso funciona

Outro exemplo de que a comunicação visual influencia o ser humano é a seguinte: Imagina uma pessoa com um problema em algum lugar de sua cidade, e esse problema que ela tem, é que ela está passando por problemas por processos judiciais, ou o problema que ela tem é que ela está apenas com fome e está sem disposição para comprar ou fazer comida, nos dois casos essas duas pessoas podem ser influenciadas por um panfleto que seja entregue em suas casas através da comunicação visual, se ela está com fome e sem disposição para sair para comprar ou fazer comida, um empresário pode simplesmente influenciá-la através de um panfleto que passe as informações dizendo que ela pode simplesmente ligar e pedir uma ótima comida sem sair de casa e de forma rápida, no caso da pessoa que está com problemas judiciais, um advogado pode influenciá-la colocando em seu panfleto que essa pessoa que está com esse problema, pode contar com um excelente profissional que irá resolver seus problemas judiciais, bastando apenas ela entrar em contato através do telefone, ou qualquer outro tipo de meio de comunicação que esse advogado utilize.

Com esses dois exemplos, você pode ter noção de como a comunicação visual é poderosa e tem a capacidade de influenciar as pessoas. Outro exemplo da importância da comunicação visual é que todo produto que você compra, é influenciado através de vários elementos visuais, que faz você comprar pela cor, forma, ou propagandas que te influenciam durante o seu dia a dia.

A importância de você entender sobre a comunicação visual, é que existem profissionais da própria área da comunicação visual, que não tem exatamente a noção da importância dessa área.

Exemplo: Um designer que se veste mal, passa a impressão de que é desleixado, não é organizado, é mal remunerado, logo não sabe o poder que a comunicação visual tem de influencia nas pessoas, e se um designer que é um profissional que estuda e trabalha com a comunicação visual não a utiliza para si mesmo, como um cliente, no caso um empresário vai investir dinheiro confiando num profissional que não sabe comunicar-se visualmente? sabendo que uma peça de comunicação visual mal elaborada é dinheiro perdido.

As peças de comunicação visual, são os meios que passam as informações e as mensagens para os clientes em forma de propagandas, exemplos: Panfletos, outdoors, cartões de visitas, banners, faixas, vídeos, banners digitais usados em redes sociais dentro da internet, entre vários outros meios que passem informações aos olhos, esses são exemplos de peças de comunicação visual, mas na verdade o mais importante, são as informações passadas nessas peças, são as informações passadas, que tem o poder de convencer ao cliente.

O designer é o profissional que estuda a comunicação visual e a utiliza em suas artes, podendo ter esse conhecimento aprofundado ou não, saber se o profissional que está fazendo as artes das suas propagandas é um bom profissional ou não, é de extrema importância, pois existem profissionais que como em toda área não se qualificam como deveriam.

Dependendo do tipo ou tamanho do seu negócio, você tem que saber se seu público é popular ou um público que exijam uma propaganda com mais sofisticação, por isso que é importante saber a que tipo de publico as suas propagandas vão influenciar de maneira eficiente, muitos designers dão muita importância a estudar as ferramentas que eles utilizam, como photoshop, illustration, corel draw entre outros, mas esquecem que a principal ferramenta que o designer tem, é o seu cérebro e os conhecimentos que ele tem sobre a comunicação visual que utilizam nas artes, e que os programas são apenas ferramentas de trabalho.

Designers não devem fazer imagens ou artes bonitinhas, todas tem que ter sentido, arte expressa um sentimento, desde uma simples logomarca até a

produção de um filme ou uma escultura, todas tem que ter um significado e passar um sentimento.

Essas são algumas dicas dentre as milhares que existem sobre a comunicação visual. O que importa é passar a mensagem em suas propagandas, e causar na pessoa que está lendo, vendo, ou ouvindo, um sentimento.

## PUBLICIDADE

Você também tem que entender sobre a publicidade, a publicidade vem de publicar, mostrar algo para as pessoas, deixa público uma ideia ou um fato, se você escreve uma carta você está publicando para alguém que vai ler a sua carta, a publicidade pode utilizar uma carta para convencer alguém sobre a comprar um produto, serviço ou para outros interesses.

A publicidade al é m de estimular a a çã o de compra, tem o prop ó sito de dar maior identidade a um produto ou à empresa; torna os benef í cios e vantagens do produto conhecidos e aumenta a convic çã o racional ou emocional do consumidor em rela çã o ao produto.

A publicidades é uma técnica de divulgação em massa, para promover produtos e serviços com intenções comerciais.

Entenda como as palavras influenciam e causam sentimentos nas pessoas, se você escuta a palavra peixe, é diferente da palavra tubarão, quando você escuta a palavra peixe, seu cérebro recebe as informações que foram lhe passadas ao longo de sua vida que peixe é um ser que vive na água, e não faz mal ao ser humano, e se não faz mal você fica tranquilo, quando você escuta a palavra tubarão você fica em alerta porque seu cérebro tem informações que tubarões podem te machucar, e que ficar perto de um não é uma boa coisa, logo da pra se ter uma noção da influência das palavras, e que elas causam sentimentos nos cérebros das pessoas de forma inconsciente sem que elas percebam, e existem vários estudos sobre a influência das palavras no cérebro humano, entenda que publicidade utiliza tudo aquilo que pública, e publicar é expor para várias pessoas ver, exemplo: Um outdoor é um painel para publicar, logo a publicidade pode utilizar desse meio de comunicação para influenciar alguém que veja esse outdoor, e aquelas informações que estão naquele outdoor ficam armazenadas de forma inconsciente no cérebro, mas que em algum momento pode influenciar aquela pessoa que viu a propaganda

no outdoor a fazer uma compra ou tomar uma determinada decisão.

Na publicidade tudo é medido. A quantidade de palavras para se colocar num texto, os sentimentos que elas vão causar, o tempo que você vai ficar olhando para ela, as palavras que vão chamar e fixar sua atenção, entre várias outras informações que são estudadas para obter e melhorar os resultados nas propagandas.

Por isso que existem as redações publicitárias, que são redações com cada palavra estudada para influenciar as pessoas.

A publicidade é responsável por ajudar a criar as tendências, conceitos, marcas, criar opiniões, entre outras ações de influências nas pessoas, também podem reforça-las em seu cérebro ou simplesmente apaga-las.

Exemplo: Quando você ver aquele tênis lindo que é tendência e é de uma determinada marca, a publicidade é utilizada para reforçar para você que aquele tênis é tendência utilizando propagandas, e depois de algum tempo a publicidade traz outra novidade para você, e apaga o que já não é mais tendência influenciando um ciclo de consumo das pessoas, por isso se utiliza a publicidade para criar tendências e para fazer as pessoas segui-las, se você não usa a publicidade ou propaganda para levar os seus clientes até a sua empresa para vender seus produtos e serviços, você perde mercado, esperando os seus clientes virem até você.

Como os seus clientes vão saber que você existe? Ou você vai abrir uma empresa e ficar rezando esperando que o cliente apareça? Invista na sua propaganda, mas pense na melhor forma para que seu investimento não seja em vão.

A melhor forma de você criar uma boa propaganda, é você pensar com a cabeça do cliente, imagine que você fez um anúncio de sua empresa, produto ou serviço, e que do outro lado da cidade o seu cliente está vendo esse anúncio. O que você está explicando ao seu cliente através desse anúncio? Faça seu anúncio como se estivesse explicando para um amigo seu, de forma simples e tentando ajuda-lo, nem toda propaganda deve ser direta, tipo: (Compre meu produto), as vezes uma simples frase que leve conteúdo ao seu cliente vende mais do que você falar de forma direta, todo mundo fala que seus produtos são os melhores e que são de qualidade tipo aqueles slogans: (

produtos de qualidade é aqui), (Satisfação em fazer bem feito), (Qualidade que vem do campo para a sua mesa), essas são frases clichês, frases que todo mundo usa, seja diferente e ousado fale para seu cliente como se falasse para um amigo.

As pessoas estão de saco cheio de tanta propaganda, e não são bobas e caem em qualquer painho não. Não subestime a inteligência das pessoas, quando você acha que sabe muito, na verdade você não sabe nada.

Outro bom exemplo sobre o poder da publicidade, comunicação visual e da propaganda é: Imagine que você está deitado em uma tarde de sexta-feira em sua casa, e em frente a sua casa passa um carro de som fazendo a seguinte propaganda, (Clube Lago Azul, fica em tal bairro, próximo ao lugar tal, venha nos visitar).

Esse tipo de propaganda é muito direto e pode não funcionar, pois não vai mexer com o seu sentimento e despertar a vontade em você, para fazer você ir ao clube.

Agora imagine esse mesmo carro de som falando da seguinte forma: (Que tal tomar uma gelada com os seus amigos, e curtir uma piscina num lugar lindo? marque com os seus amigos e venha para o Clube Lago Azul, que fica localizado em tal lugar ) certamente esse tipo de propaganda mexe muito mais com o seu sentimento. Pois lhe informa da cerveja gelada e que você pode passar um dia de lazer com seus amigos.

Agora que você já entendeu bem a importância da publicidade, comunicação visual e propaganda, entenda um pouco sobre Branding.

Branding, nada mais é do que a alma de sua marca, os valores que envolve sua empresa, marca, produtos ou serviços.

Entenda que, o que representa você e sua empresa, é a sua marca, logo para sua marca não ser só mais um símbolo no meio de várias outras marcas, sua marca tem que ter valores percebidos para seus clientes, e não estou me referindo a valores em dinheiro e sim valores de sentimentos. Exemplo: A Coca-Cola não é apenas uma marca, ela tem valores que os clientes percebem em suas propagandas, onde os comerciais mostram uma família reunida a mesa e que estão felizes, nisso o valor que a Coca-Cola passa é que ela deseja toda aquela felicidade para as pessoas, e ela cuida para que suas propagandas

passem todo o carinho e capricho que ela tem com os seus clientes.

Quando mostram em anúncios e propagandas de tv, atletas batalhando e vencendo seus desafios com uma marca de produtos esportivos em detalhe, o que eles demonstram é que os seus valores estão em desejar aos seus clientes e atletas, que eles sejam vitoriosos e que aquela marca está ali para ajudar e apoiar nos momentos duros de treinos, e nas conquistas dos atletas, apoiando com os seus equipamentos de qualidade ao lado de seus clientes.

O Branding vai muito além do que esses valores passam, também envolve o quanto você se preocupa com os seus funcionários e cuida deles, valores que sua empresa tem com as pessoas e a forma com que você as tratam.

Todos esses valores sentimentais são percebidos pelos clientes, provavelmente você deve saber de varias empresas que tem mais cuidado e capricho na hora de atender seus clientes, principalmente se você for um desses clientes.

Então você sabendo como montar seu branding, você pode comunica-los muito bem em suas propagandas e para você mesmo para que não mude seus valores ou o seu branding. Outra dica é que os seus valores tem que estarem alinhados com os valores de sua empresa por que a forma com que você trata seus clientes, é a forma com que você trata as pessoas, e não adianta se esconder por trás de sua marca, se você é desonesto as pessoas vão saber que sua empresa é desonesta, entenda que a sua melhor marca é o seu nome, então resumindo, o brandi é o conjunto de seus valores, dos valores de sua empresa, e dos valores de sua marca, organizados para seguirem de forma alinhada.

Utilize o branding na sua vida pessoal e profissional. Alinhe seus valores, ser honesto, íntegro, ter caráter e ajudar as pessoas, são os melhores valores que você deve ter.

Falando um pouco sobre profissão.

Não importa o tipo de profissional que você seja, entenda o seguinte, se sua profissão não precisa de um certificado de regulamentação para você ter o direito de atuar no mercado, então você não precisa de faculdade, a internet é o melhor lugar para você estudar, você pode fazer uma faculdade ou um bom curso pela internet.

Os conteúdos da internet vão direto ao ponto pois não tem regulamentação do governo, já as faculdades públicas e privadas sofrem alterações em seus ensinos pelo MEC, órgão do governo, qualquer professor que queira acrescentar boas informações aos seus alunos dentro da faculdade convencional, terá que ser avaliado o conteúdo primeiro pelo MEC. E uma pergunta que você tem que se fazer é. O MEC é um ser superior de outro planeta? Ele sabe o que é melhor para agiliza os seus estudos? Óbvio que não.

O MEC é uma organização regulamentar do governo, são professores contratados para avaliarem os seus estudos, e se você confia o seu futuro no governo, vá em frente e faça faculdade.

E de onde esses avaliadores do MEC tiram os conhecimentos que eles tem? É óbvio que são de livros e de professores de países mais desenvolvidos do que o Brasil, algo como: EUA, Alemanha, Inglaterra e de outros professores que deixaram seus conhecimentos antes de morrerem registrados nos livros. Qualquer pessoa que queria se qualificar e ter ensinos mais avançados, fazem intercambio e NBA em outros países mais desenvolvidos. Então entenda que todos esses ensinamentos já estão disponíveis na internet.

Com o avanço da tecnologia e da internet, as pessoas viram que muitos profissionais formados passam muitos anos estudando em faculdades, e muitas vezes acabam não sabendo atuarem no mercado de trabalho por acharem que a faculdade é o maior desafio que eles iram enfrentar. As pessoas passaram a se auto educarem e procurar formas de estudos mais avançadas, rápidas e eficientes. Alguns professores vendo que as faculdades estavam com suas formas de ensino ficando cada vez mais obsoletas, passaram a dar aulas mais rápidas e de conteúdos eficientes, buscaram ensinos de outros países, traduziram para o português e passaram a dar cursos na internet onde o aluno não tem problemas com horário de estudo, podendo adquirir cursos com preços baixos com grande quantidade de ensino.

Esses cursos podem ser vendidos por preços baixos devido um professor poder vender para todo o país, sem custos de entrega e produção de material já que tudo é digital, outra observação é que esses professores não precisam dividir os lucros com as faculdades.

Um dos pontos positivos das escolas presenciais como faculdades e cursos, é

a interação social, onde o aluno pode interagir com pessoas de forma presencial, já na internet isso ocorre a través de grupos de redes sociais ou aplicativos.

As profissões que precisam de regulamentação são: médicos, advogados, juízes, contabilistas, engenheiros entre outras, se você pretende atuar em uma profissão que exija uma certificação, então as escolas regulamentadas são opções certas, pois você realmente vai precisar de um diploma ou certificado para provar que você é apto a exercer aquela profissão, mas se você pretende fazer uma faculdade só por achar que essa é a única forma de ensino, então você pode perder muito tempo estudando, e depois ver que poderia ter feito algo mais rápido e avançado sem que precisasse de tanto tempo para aprender.

Mesmo que você opte pela faculdade, saiba que com a concorrência no mercado, você precisará de cursos complementares, deixo claro que o criador desse conteúdo nunca frequentou faculdade, e nunca sentiu necessidade de frequentar, pois seguiu exemplos de pessoas como Bill Gates, Steve Jobs e outros.

Para entender um pouco mais sobre as profissões, entenda que toda profissão, empresa, produto ou serviço resolvem um problema, exemplo: Um médico resolve problemas de saúde, um arquiteto resolve problemas de estéticas e maior proveito em projetos, um designer resolve problemas de quem precisa de artes, e que isso também ocorre com as empresas, produtos e serviços.

Todos têm que resolver problemas, umas resolvem problemas mais específicos, outras resolvem problemas menos específicos, e todos os problemas da sociedade são estimulados por necessidades ou desejos, um problema estimulado pelo desejo é que quando você não está com tanta fome, isso passa a ser um pequeno problema que é estimulado por um desejo de ir até um restaurante, e o restaurante é a empresa que resolve esse tipo de problema, já quando você quebra seu carro, isso vira um problema estimulado pela necessidade, a necessidade que você precisa do seu carro para resolver outros problemas de sua vida, a empresa que resolve esse problema é uma auto mecânica, ou um profissional mecânico, é por isso que os grandes empreendedores entendem que os tempos de crise são os tempos que oferecem maiores oportunidades, por que se empresas, profissionais, produtos e serviços resolvem problemas. O que é a crise? a crise são os

tempos que trazem maiores problemas para a sociedade, e os novos problemas que surgem, são problemas para serem solucionados, logo se você quer ter bons negócios resolva problemas das pessoas e cobre por isso.

Continuando ainda sobre as profissões, Você já se perguntou quem criou as profissões? E quem disse que você não pode criar uma profissão? Basta você resolver um problema de uma grande quantidade de pessoas, e dar um nome a essa profissão, um nome que seja relevante e comercial. A sua profissão resolve um grande problema? Se não, procure uma que resolve ou crie, se sim, e você ainda está tendo problemas com a concorrência, mude o público que você está atuando, resolva problemas para um público específico, a maioria das pessoas querem abraçar o mercado, mas acabam sem foco no cliente certo.

Seja qual for sua empresa, profissão, produto ou serviço, a melhor maneira de você se destacar é atacando um nicho específico, quer dizer um público-alvo específico, e quanto mais específico for o nicho que você atinja, maior as suas chances de se destacar e ter sucesso.

Exemplo: Se você vende camisetas para todo tipo de pessoas e você passa a vender para estudantes de faculdade que estudam administração, você passa a atender um nicho mais específico, ou se você é arquiteto e faz projetos para todo tipo de público, e passa a fazer projetos para clínicas de odontologia, seus clientes passam a gostar mais de você por você ser um especialista nos problemas deles, se você é um contabilista e precisa de um designer para fazer artes para seus cartões de visitas, a fachada de seu escritório, panfletos ou qualquer outros tipos de artes, e você encontra dois tipos de designers, um designer que se apresenta normalmente como designer, e o outro que se apresenta como especialista em artes para profissionais da contabilidade, qual você ficaria mais propenso a escolher? Provavelmente seria o que tivesse mais haver com sua necessidade e que fosse mais focado em seus problemas.

E é claro que você escolhendo atingir um público específico de pessoas, isso não quer dizer que você não possa atingir outros nichos. A escolha de nichos é para você direcionar melhor suas propagandas e entender melhor seu público, ou se preferir seria melhor você atuar em apenas um nicho, pois você poderia dar um atendimento melhor.

Outra forma de você atingir melhor os seus clientes, nicho ou público-alvo

específico, é você encontra a pessoa ideal que representa o seu público, a pessoa ideal de seu público também pode ser chamada de Avatar ou Persona, que significa pessoa ideal de um público, é aquela pessoa que representa o seu melhor tipo de cliente que você gostaria de ter.

Para você encontrar sua Persona (pessoa ideal do seu público) imagine em sua mente o seu cliente ideal: Sua idade, condições financeiras, sexo, lugares que frequenta, tente imaginar o máximo de informações sobre sua persona, fazendo isso você terá mais clareza para se comunicar com seus clientes específicos e saberá onde encontra-los, você também terá uma conexão maior porque você já sabe e tem uma ideia de como é a vida dele, então você poderá se comunicar melhor com sua Persona ou seja seu cliente ideal.

Você poderá escolher melhor as palavras e imagens em suas propagandas para causar impacto em sua persona. Entenda que quando falo em propaganda não estou me referindo a propagandas caras de tv, rádio, outdoor e outros tipos, claro que se você tiver condições para isso, e se sua área realmente necessita desse tipo de propaganda, melhor.

Mas saiba que metade da população do Brasil está no Facebook e nas demais redes sociais, e seus clientes também estão, e as pessoas que estão no Facebook tem alto poder de influência de compra ou de influenciar as outras pessoas que estão fora da internet, e entenda que as outras pessoas que não estão na internet vão migrar mais cedo ou mais tarde, nisso são milhares de pessoas já dentro da internet.

Agora que você já entendeu de forma mais clara que uma profissão, empresa, produtos ou serviços podem ser criados ou alterados, você deve mudar sua maneira de pensar, expandir suas ideias e se destacar da concorrência.

Qual o tipo de divulgação que você utiliza em seu negócio? Cada tipo de divulgação possuem benefícios, características e atingem públicos diferentes, existem vários tipos: Panfletagem, outdoor, tv, rádio, sites, redes sociais, carros de som entre outros. As que têm os custos mais baixos são as mídias por meio da internet, os sites e as redes sociais são as mais utilizadas, mas lembre-se como todo tipo de publicação procure ser simples e objetivo não encha o saco do cliente com informações desnecessárias só para dar volume as publicações, em suas redes sociais não poste publicações repetidas, coloque boas informações e não fique postando apenas artes e fotos

bonitinhas, um dos maiores erros que muitas pessoas cometem é que quando fazem divulgação nas redes sociais, elas fazem apenas para seus amigos, nos grupos e em bazares que são criados para vendas e trocas, mas não percebem que o Facebook não entrega a divulgação para todas as pessoas.

O Facebook não revela até onde ele entrega as publicações dentro dos grupos e bazares, mas acredita-se que um grupo no facebook que contenha 30 mil pessoas, apenas mil no máximo recebem essa publicação, você acha que o facebook ganha dinheiro como? Com anúncios pagos, é obvio, e a maioria das pessoas pensam que propagandas pagas no facebook é apenas para grandes empresas, mas você pode divulgar no Facebook com apenas 5 reais.

Exemplo: Nele você pode escolher como quer anunciar com valores a partir de 5 reais, para ter uma noção, com 20 reais você anunciando no facebook, você pode atingir mais de 10 mil pessoas em apenas um dia, dependendo do seu publico de interesse e região, e você pode escolher a idade das pessoas, sexo, país, estado, cidade, bairros e até os tipos de interesses das pessoas.

Você já ouviu falar que o facebook conhece você, mais do que você conhece a si mesmo?

Pois é, o facebook monitora tudo dentro dele para oferecer informações de públicos dentro dele para pessoas que queiram fazer propagandas pagas. Busque no YouTube como fazer anúncios pagos no facebook, é muito simples, você só precisa de uma fan page, caso precise aprender como fazer a fan page no facebook, utilize também o YouTube para aprender.

Esses anúncios no facebook são de baixo valor, e a quantidade de pessoas que ele chega a atingir é alta, e o retorno em vendas que ele traz só depende da influencia de sua propaganda, uma das formas de propagandas que mais influenciam as pessoas são os vídeos, pois em poucos minutos você passa muita informação de uma forma mais descontraída.

Muitas vezes você está no facebook e aparece na sua linha do tempo um anuncio sugerido de um produto que você provavelmente já teve, ou tem interesse, esse anuncio é feito por alguém que pagou para o facebook te sugerir esse produto e que talvez seja do seu interesse, pois o facebook sabe dos cliques que você dá para visualizar as publicações, seus gostos e tipos de anúncios que chamam sua atenção, com isso o facebook pode lhe oferecer

produtos e serviços que tenham mais haver com os seus interesses, e facilitar a venda e a compra dentro da rede social.

Você gostaria de ficar rico? Pessoas tem crenças que ficar rico é pecado, e é uma coisa ruim, entenda que dinheiro não é ruim, ruim são as mentes de algumas pessoas, dinheiro são apenas papéis que tem um certo valor no sistema da sociedade, entenda que dinheiro não é uma coisa má, na verdade já que muitas vezes precisamos de dinheiro, você deveria ter muito para poder ajudar pessoas que não tem, e ficam a mercê do governo que suga o dinheiro das pessoas que realmente trabalham, entenda que as pessoas tem um entendimento errado sobre ser rico.

O verdadeiro significado de ser rico é não depender de dinheiro, e as pessoas pensam que não depender de dinheiro, é ter muito dinheiro, quando na verdade estão enganadas, uma vida tranquila sem ter que trabalhar muito e sem ter pressão por medo de ser demitido, é um tipo de riqueza, pois você não tem necessidade do dinheiro e não tem medo de ser demitido, você pode viajar sem ter muito dinheiro e conhecer lugares lindos, também é outro tipo de riqueza, não ter inveja das condições financeiras de outras pessoas demonstra sua riqueza interior. Não estou dizendo para você viver totalmente sem dinheiro, se você conseguir viver sem dinheiro ótimo, mas se não conseguir procure não levar pressão da vida por não ter dinheiro, seja rico de espírito, existem muitas pessoas com muito dinheiro mas são pobres de espírito, nunca estão satisfeitas e ainda sentem inveja de outras, e por outro lado existem pessoas que não têm muito dinheiro mas são ricas de espírito, estão felizes, satisfeitas e ainda ajudam a outras pessoas a conquistarem seus objetivos.

Muitas pessoas falam que não gostariam de ter muito dinheiro, mas na verdade falam isso para se preencherem e muitas vezes para compensar sua falta de determinação para buscarem aquilo que elas querem, e que muitas vezes precisam, e falam isso passando uma falsa humildade, onde dão 8 horas de suas vidas todos os dias sem questionar e lutar para mudar.

Dinheiro não é tudo, mas quem disser que não gostaria de ter muito dinheiro está mentindo, com dinheiro você protege e dá conforto a sua família e ainda tem a capacidade de ajudar outras pessoas, quem não luta para conseguir dinheiro fica com aquele papinho de que se tivesse dinheiro ajudaria muitas pessoas.

Então trabalhe ganhe dinheiro invista, e faça seu dinheiro trabalha por você e não o contrário.

Se você quiser ter sucesso financeiro em sua vida, estude vendas, educação financeira e como influência as pessoas.

Quem acha que para ser bem sucedido tem que estudar apenas uma área, está atrasado, nos tempos de hoje em que o mercado é competitivo e se modifica rapidamente por causa da tecnologia, você tem que ter várias habilidades.

Uma repórter que também era escritora com Pós Graduação em uma faculdade nos Estados Unidos, foi entrevistar um Milionário que ela o admirava muito por ele ser bem sucedido e conseguiu fazer milhões em questões de horas em suas negociações, então logo depois da entrevista ela pediu um conselho para esse milionário e disse, sou escritora e tenho vários livros com conteúdos de alto nível, mas não tenho sucesso com eles, qual conselho você me daria para ter sucesso com os meus livros?

Então o Milionário falou que ela precisaria aprender a vender e sugeriu um curso de um amigo seu muito bom em vendas, mas a repórter escritora não gostou da ideia e se sentiu ofendida, e falou que uma escritora com pós graduação não iria se rebaixar ao nível de um vendedor, que vendedores eram pessoas sem estudos e que ela não tinha passado tanto tempo na faculdade com seus estudos para depois ter que vender, então ela se retirou indignada, então o milionário falou que as pessoas acham que só fazendo uma boa faculdade irão ter sucesso em suas carreiras, e que quando é sugerido algo que seja diferente dos estudos convencionais as pessoas estranham por que foram treinadas ao longo da vida a agirem assim. Seja lá o que você faça em sua vida aprenda a ter várias habilidades em várias áreas, aprenda áreas que se complementem, médicos, dentistas, arquitetos, advogados, designers, todos têm que saber vender os seus serviços, e tem que entender de educação financeira.

### **Vendas e técnicas de negociação:**

Muitas pessoas acham que aprender sobre vendas é uma coisa chata, ou que não precisa-se estudar sobre isso, mas não tem noção da importância de saber vender em suas vidas e que é preciso sim, estudar vendas.

Entenda que pra tudo em sua vida você vai usar vendas e negociações, para

arrumar um emprego você tem que saber se vender, para pedir um aumento você tem que saber negociar com o seu patrão, e saiba que para aprender a vender ou para vender, você não precisa sair vendendo um produto de porta em porta, basta você ter conhecimento em técnicas de vendas e negociações em sua mente que na hora em que você precisar negociar com alguém, sua mente estará com um acervo de informações que irão mudar sua visão e sua maneira de falar com a pessoa que você quer negociar.

A melhor negociação é a que os dois lados saem ganhando, não caia em papo de alguns vendedores que falam que o bom vendedor vende qualquer coisa para qualquer um, e o cliente que arque com os prejuízos depois, fazendo isso você só irá vender uma vez, e cada vez mais seu mercado fica menor, porque o cliente que é enganado vai espalhar a fama de seu nome, preste bem atenção nessa dica.

### **Para vender você tem que ajudar.**

Quando estiver conversando com o seu cliente pense que ele é seu amigo, faça amizade com ele porque por mais que ele não lhe compre, assim que ele precisar de um produto que você tenha para vender, ele irá preferir comprar de um amigo e esse amigo pode ser você.

Saiba também que nem todo cliente, é seu, se você vende camisas e alguém precisa comprar um tênis, trate-o bem dê sugestões de onde ele possa encontrar bons tênis e dê motivos para que ele possa voltar, quanto mais pessoas e clientes amigos você tiver, mais pessoas você terá para oferecer algum produto ou serviço que você tenha, não importa a área em que você atue pare com esse pensamento atrasado que você tem que seguir uma coisa só em sua vida, sendo um bom negociador você poderá trabalhar na área em que você está nesse momento, e quando tiver tempo poderá trabalhar em parceria com outras áreas.

Se seu cliente te compra uma casa provavelmente precisará de móveis, faça parceria com alguém que fabrique ou venda móveis, e ganhe apenas por indicar seus clientes, você venderá matando dois coelhos com uma cajadada só, por favor, isso é só uma metáfora, não mate coelhos.

Hoje em dia todos temos consciência que devemos trabalhar com aquilo que gostamos, que uma hora o dinheiro vem, mas não devemos seguir essas

palavras ao pé da letra, você tem contas a pagar, quer ganhar bem e dá um bom futuro a sua família, dizer que o dinheiro um hora vem não quer dizer que ele realmente virá, você pode facilitar para que ele venha mais rápido trabalhando com coisas mais comerciais, coisas que o mercado dão mais valor, no Brasil pessoas que trabalham com artes como designers, pintores, músicos e outros tipos de artistas, reclamam que não são valorizados, isso acontece por que essas pessoas que trabalham com artes, acham que devem fazer só o que gostam e não devem trabalhar com outras coisas, e se apegam na frase que citei anteriormente, de que: Quando se faz o que gosta, o dinheiro uma hora vem, e se sentem mais conformados por saberem que algumas poucas pessoas se dão bem nas áreas em que eles estão atuam.

Então para você que trabalha com o que gosta, não caia em frases feitas que são criadas para amenizar seus sentimentos, busque melhorias para sua vida, você não precisa parar de trabalhar com o que gosta, mas tem que aprender sobre áreas que complementem e valorizam a sua, e vendas é uma área que complementa todas as outras áreas, se você é tímido procure começar a vender através da internet ou telefone, e você trabalhando com bons produtos, você não tem que ter medo ou vergonha do cliente, porque se ele não comprar, quem irá perder é ele, um bom vendedor nunca incomoda e não deve chegar de cabeça baixa, porque você é quem tem a solução para o problema do seu cliente, nunca negocie sobre pressão, quando alguém quer colocar pressão sobre você, alguma coisa está errada, e pode ser uma negociação para que você saia perdendo.

Seja bom e honesto mas não seja idiota ou feito de palhaço, as duas partes têm que sair ganhando. Pessoas metidas a espertas gostam de falar rápido muitas vezes para que a outra não entenda para que a pessoa fique confusa, e para que em muitas vezes possa enganar essa pessoa numa negociação, fazendo a venda por pressão.

Mas para não cair nesse papo de pessoas metidas a espertas, fique calado escutando e mande ela repetir varias vezes que você precisar até que você entenda a intenção daquela pessoa, se mesmo ela repetindo outras vezes você não entender, ou ela não sabe explicar, ou ela realmente está dificultando para que você não entenda e ela possa lhe enganar, não caia em vendas feitas por pressão, toda boa negociação tem no mínimo 2 dias para você decidir comprar ou não.

Numa boa negociação em que você esteja vendendo algo, não pense que você tem que sair falando aos cotovelos para distrair seu cliente para que ele possa comprar, explique sobre o que você tem para vender, no caso (a solução), escute as objeções que ele tem, compreenda e responda.

As objeções são as dúvidas que ele tem, tenha claro as objeções que a maioria dos seus clientes tem para comprar o seu produto ou serviço. A melhor forma de você descobrir as objeções dos seus clientes é você se colocar no lugar dele, imagine que você é o seu cliente, o que você perguntaria para você mesmo? As dúvidas que você teria, formas de pagamento, como o seu serviço vai ser útil para ele, se ele não encontra aquele produto com um preço menor? por que ele deve comprar de você? entre outros. Saiba que todas essas objeções vão passar pela mente dele e você respondendo essas dúvidas antes de sentar para conversar com ele fica muito mais fácil.

Crie um pitch para vender seus produtos ou serviços, pitch é uma frase que você cria para vender que explica seu produto ou serviços em apenas 3 minutos, o seu cliente tem que entender quais as vantagens que ele vai levar com seu produto, você explicando em apenas 3 minutos, com isso ele vai se interessar e te dar mais tempo para você explicar o que você tem para vender ou negociar.

Aquela venda porta a porta já não é mais eficiente como antes porque as pessoas estão migrando para comprar dentro da internet, certo que alguns tipos de negócios você terá que ir se encontrar com o cliente, mas quando você tem um bom produto, está tentando ajudar o seu cliente, e antes fez uma boa propaganda, se você fizer isso antes de se encontrar com seu cliente tudo fica mais fácil, saiba que eficiente é diferente de eficaz, um vendedor pode vender porta a porta e ser muito eficiente, mas a venda porta a porta nem sempre é a mais eficaz, a internet atinge maior público em menos tempo com menos gastos.

Pare de dar rodeios envolta de si mesmo, não faça coisas desnecessárias, isso é falta de inteligência e quem se prejudica é você.

Não há nada mais inútil do que fazer com eficiência algo que não deveria ser feito, não trabalhe gastando seu tempo só para se enganar e mostrar para si mesmo ou para outras pessoas que está fazendo algo útil.

Se você não gosta de vendas ou realmente não quer vender, faça parceria com quem vende ou contrate bons vendedores.

Outro ponto em negociação e em qualquer momento de sua vida, é que se você não estiver motivado não faça negociação ou outras coisas que você queira fazer, motive-se, e vá fazer aquilo que deseja.

Achar que motivação é bobagem, coisa de autoajuda, e coisas de pessoas fracas, isso é pensamento de pessoas de mentalidade pequena, que acham que sabem tudo, e que dizem que são realistas.

Você se acha uma pessoa realista? Já parou para pensar o que é realidade? Realidade é tudo aquilo que está acontecendo neste exato momento a sua volta e no mundo, e tudo que está se tornando real no presente, então quando você diz que está vendo a realidade ou está sendo realista, você está se referindo à sua realidade, e não realidade de todo o mundo, a realidade que você acha que sabe talvez seja a sua percepção sobre algum acontecimento, a sua visão de realidade é diferente da visão de realidade de um mendigo, de um milionário, de um médico ou de um arquiteto, todos nós temos visões e percepções diferentes do que é a realidade, você pode chegar em uma festa com o seu amigo e você falar que na realidade a festa não está prestando, e o seu amigo está achando aquela festa uma das melhores festas que ele já foi, você pode dizer que tudo está ruim e difícil e outra pessoa dizer que está tudo bom e que está feliz. A realidade está dentro de sua mente, dá sua maneira de pensar a respeito de um acontecimento.

Para mudar sua percepção de realidade de ruim para bom, mude sua visão e pare de olhar os pontos negativos achando que você é o senhor realista, e procure ver os pontos positivos que automaticamente sua realidade vai ser outra.

Resumindo: para se motivar procure vídeos com histórias motivadoras, saia de perto das pessoas negativas que acham que sabe tudo, as pessoas negativas minam suas energias com conversas de falso realismo, dê um choque de positividade nas pessoas que a positividade voltará para você.

Todas as pessoas bem sucedidas procuram se motivar todo momento e os bons vendedores não são diferentes.

Para ser um grande vendedor, venda produtos perfeitos que resolvem os

problemas das pessoas, que sejam problemas motivadas por necessidades ou desejos, antecipe as dúvidas das pessoas que irão se interessar em comprar, não seja ansioso e não demonstre que está desesperado para vender, porque se ele não comprar agora, ele vai comprar mais cedo ou mais tarde, ofereça boas formas de pagamento, a melhor forma de pagamento hoje em dia, é o cartão de crédito e também é o mais seguro, divulgue para muitas pessoas para que muitos se interessem, e que você possa exigir e ir excluindo os clientes chatos e mau pagadores, ficando só com os bons clientes.

### Entenda o que é a oferta, e o que é o produto.

Oferta é a transformação que o seu produto vai causar na vida do seu cliente, e o produto são as características daquilo que você tem para vender, Exemplo: se você vende bicicletas, a bicicleta é o seu produto, ao invés de você falar que tem um bom produto que é uma bicicleta 18 marchas, pintura metalizada e toda equipada, você vende falando sobre a transformação que aquela bicicleta vai causar na vida de quem está comprando.

Quem compra um produto, quer uma transformação, no caso da bicicleta quem quer uma bicicleta, quer ter mais saúde, poder pedalar com os amigos, se sente livre, não gastar com gasolina para poder economizar uma grana, ou por vários outros motivos, o que motiva para que ela compre é a transformação que a bicicleta vai causar.

Outro exemplo com móveis planejados, ao invés de você só falar do tipo madeira, as cores que você tem, que os móveis são modernos, entre outras informações técnicas, saiba que, o que motiva é a transformação que vai causar na vida da pessoa que está comprando, e para você descobrir quais as transformações que você vai causar naquela pessoa, você tem que se imaginar no lugar dela, e pensar com pensamento dela para poder usar na hora de sua venda, é o que explica aquela velha frase: Venda a oferta, e não o produto, ou venda o cheiro do bife, e não o bife.

O produto são as características e as informações técnicas: tipo, cor, tamanho, material, formato e outras informações técnicas dependendo do produto. Para resumir, não venda um produto, venda a oferta, não venda informações técnicas e chatas, venda a transformação na vida das pessoas que precisam do seu produto.

## Tráfegos, Leeds e conversão:

Para entender melhor como é o mercado, você precisa saber o que são esses 3. Saiba que tráfegos são os lugares que têm movimentação de pessoas, onde você pode fazer suas propagandas, existem vários pontos de tráfegos, tipo: uma rua movimentada, um cruzamento no centro de uma cidade, a internet, para ser mais específico (em cada rede social e nos sites de grandes acessos), no mercado de sua cidade ou em qualquer lugar que tenha um grande movimento de pessoas, esses são os pontos de tráfegos, é neles que você pode veicular suas propagandas e abordar maiores números de pessoas, para fazer propagandas e oferecer seus produtos e serviços.

Leeds: Os leeds são as pessoas que se interessam pelos seus produtos ou serviços, entenda bem, Leeds são pessoas que se interessam, e não pessoas que estão decididas a comprar.

Conversão é a venda: Para você fazer a conversão você tem que ter um arsenal de informações e técnicas de vendas para você converter seus Leeds em compradores.

Então se você quer vender mais seus produtos e serviços, divulgue na maior quantidade de pontos de tráfegos possíveis, ou seja, lugares com movimentação de pessoas, gere maior quantidade de Leeds, que são as pessoas interessadas pelos seus produtos, e converta em vendas, que é usar suas técnicas de persuasão para influenciar as pessoas para compra fazendo a conversão em vendas.

Algumas pessoas acham que vender é uma coisa de gente sem formação ou que vender é um dom ou sorte, mas isso não passa de uma forma de pensar atrasada, isso se chama crenças limitantes, crenças limitantes são pensamentos e crenças que te limitam a fazer ou aprender alguma coisa, saiba que tudo que você quiser aprender na vida, você aprende, só depende de sua competência e de seus esforços, a maioria das pessoas não assumem que têm preguiça de aprender alguma coisa, e para se livrar da culpa falam que os que conseguem ter grandes resultados é porque tem um dom ou sorte.

Dom é a capacidade que você tem de aprender alguma coisa com facilidade, mas quem tem dom é por que durante toda sua vida ela passou por situações

que armazenaram algumas informações no seu cérebro que facilitam para a aprendizagem em algumas áreas, exemplo: Se uma criança passa a tocar instrumento logo cedo no início de sua vida, pode ser que ela tenha ouvido alguma melodia quando era bebê que ficou armazenada em seu cérebro, e que por isso ela tem maior apreciação e facilidade para aprender coisas relacionadas a melodias, ou seja, as informações que ficam guardadas em seu cérebro ajuda a ter visão mais apurada sobre alguma área.

Outro exemplo de crenças limitantes acontecem nas áreas de pessoas que trabalham com artes, como designers, pintores, estilistas entre várias áreas que envolve artes, é a crença que ser criativo também é um dom, ou seja, muitos profissionais dessas áreas parecem arrogantes, muitos se sentem superiores como se tivessem um rei na barriga e que eles são especiais por terem um dom de serem criativos, entenda que falei alguns, não todos.

**Então vamos entender o que é criatividade, criatividade nada mais é do que a imaginação levada a resolver um problema.**

Exemplo: Se você quer criar uma logomarca, então criar a logomarca é o problema que você quer resolver, e se criatividade é a imaginação utilizada para resolver um problema, então você tem que utilizar sua imaginação para resolver esse problema. E o que é imaginação? imaginação é um conjunto de imagens em seu cérebro utilizada para fazer combinações dessas imagens para formar uma nova imagem.

Imagine o super herói Batman andando de bicicleta, e que essa bicicleta cria asas e voa, resolvi colocar esse exemplo meio esquisito só para descontrair, provavelmente essa é uma das poucas situações constrangedoras que você imaginou o super herói Batman passar, mas vamos prosseguir, você conseguiu criar essa imagem do Batman em uma bicicleta que voa, porque você já viu uma bicicleta, um par de asas, e já viu o super herói Batman.

Então você juntou essas imagens para criar uma nova imagem.

Vamos dar outro exemplo: Imagine um elefante se equilibrando em cima de uma bola colorida e que na cabeça desse elefante tem um chapéu vermelho, novamente essa imagem foi criada por que você já tem a imagem de um chapéu vermelho, a imagem de um elefante e a imagem de uma bola colorida armazenadas em um banco de dados na sua mente, isso reforça aquela frase

que (Nada se cria tudo se transforma).

Todos os tipos de formas que você utiliza numa nova criação, já existem no mundo, acredita-se, que o homem que criou a roda ele a criou a partir da imagem que ele viu de um côco, que caiu de uma árvore que rolou, logo a forma circular do coco já existia o que ele fez foi combinar a imagem circular de um côco rolando com outra imagem em sua mente, e as combinou para criar em sua mente uma nova imagem, no caso a imagem da roda.

Então se você quiser ser criativo aumente o banco de imagens em sua mente para aumentar sua imaginação, combine imagens para solucionar problemas, a melhor forma de criar um banco de imagens em sua mente é ver várias imagens em sites, blogs, revistas, TV, jornais entre outros.

Seja qualquer coisa que você queria criar veja imagens de outros trabalhos que já foram criados para que você possa combinar essas imagens para poder ter uma nova imagem. Se você quer criar um anúncio de revista, veja anúncios de revistas, se você quer criar uma logomarca de uma construtora, veja imagens lindas de logomarcas de construtoras, também veja imagens de prédios e casas para poder combina-las.

Lembre-se que criar é você combinar as imagens que são diferentes para obter uma nova imagem, se você usar imagens muito semelhantes você está adaptando, mas que também não deixa de ser uma forma de criação, pessoas que criticam outras falando que elas estão só adaptando e não criando, são pessoas que querem se sentir especiais ou se acharem melhor que outras.

Criar é muito fácil, e como tudo pode ser aprendido, basta você treinar e praticar. Quer criar uma empresa totalmente diferenciada? Então Imagine as coisas mais loucas sobre essa determinada empresa que você queira criar, imagine formas diferentes e ousadas de atendimento ao cliente, formas diferenciadas de entrega dos produtos, diferentes tipos de fardamentos, produtos, formas de divulgação e todos os detalhes da empresa, formas, cores e comportamento dos funcionários que você deseja contratar, imagine as coisas mais loucas e comece a trazer o máximo possível dessa imaginação para a sua realidade.

Então você terá criado uma empresa totalmente diferenciada e inovadora, faça isso para qualquer coisa que você queira criar, imagine as coisas mais

loucas e traga para realidade aos poucos, mas com bom senso.

Agora que você já sabe que ter criatividade e saber vender como tudo no mundo pode se aprender, e que você já aprendeu coisas avançadas sobre as duas aqui neste conteúdo, aplique em seus negócios e no seu dia a dia.

Nas abordagens nunca chegue de forma direta no seu cliente, a não ser que você já tenha experiência e facilidade para isso, existem várias formas de abordagens: abordagem pessoal na rua, por telefone, pela internet em redes sociais, por e-mail, até por cartas, entenda que o que importa é a sua mensagem chegar até o cliente, sempre sem ser um incômodo para ele, imagine as maneiras que você pode chegar até ele e atingi-lo com suas palavras.

Muitos vendedores e compradores vivem nessa guerra de preços, não entre nela, essa guerra é onde muitos saem perdendo, se você baixar o preço diminuindo a qualidade do seu produto, você vai ganhar menos, vai trabalhar desmotivado por ganhar pouco, e o cliente ainda vai reclamar do seu produto.

Resumindo, perde o vendedor e o cliente, por outro lado se você investe na qualidade do produto e cobra um preço justo, você trabalhará motivado por ganhar bem e seu cliente terá um bom produto, você tem que trabalhar com coisas boas e de qualidade para evitar dores de cabeça em sua vida, o mundo está cheio de produtos iguais e que poderiam ser alterados e melhorados, só depende de sua criatividade.

Talvez você já tenha ouvido falar sobre gatilhos mentais, muitos acham isso uma bobagem mas isso é incontestável que realmente funcionam.

Os gatilhos mentais nada mais são do que impulsos cerebrais que acionam o seu cérebro e que te ativa a fazer uma ação, esses gatilhos mentais são acionados através de palavras que você escuta, ou imagens que você vê.

Exemplo: Numa negociação em que você fale para seu cliente que você vende projetos de decoração para casas, que você é apaixonado por fazer esses projetos, que estuda, se especializa, e que você demonstre para o seu cliente que você é uma autoridade naquilo que você está falando, porque você faz o que gosta, está sempre melhorando, e não sendo só mais um no meio da boiada, você irá ativar na mente do seu cliente o gatilho da autoridade, que

fará com que ele perceba que você realmente é uma autoridade naquilo que você faz, por isso que os experts em cada área, são pessoas que realmente fazem o que gostam, porque uma pessoa que faz aquilo que gosta, quando está explicando o seu trabalho, a pessoa que irá contratar sente essa autoridade na maneira de falar e isso ativa vários gatilhos mentais.

Outro gatilho é o da reciprocidade isso acontece quando você ajuda o seu cliente sem nenhuma intenção e o seu cliente se sente na obrigação de ser recíproco com você e também a te ajudar.

Outro gatilho é o gatilho da escassez, quando você fala do seu produto, seu produto é bom e seu cliente percebe que realmente seu produto é uma boa escolha, então você utiliza o gatilho da escassez falando que o produto estará disponível por pouco tempo, que o estoque é limitado e que este produto é para poucos clientes, isso fará com que o cliente queira fechar rapidamente a compra para não perder essa oportunidade.

Mas lembre se, utilize a escassez se seu produto for ficar realmente escasso por algum tempo, ou seja mesmo uma promoção, nunca fale em escassez só para iludir um cliente para que ele compre rápido, saiba que o dinheiro que você perde com um cliente insatisfeito que compra de você, é maior do que o dinheiro que você gasta para conquistar novos clientes, perca dinheiro mas não deixe o cliente insatisfeito.

Ainda sobre gatilhos mentais existe o gatilho dá prova social, é quando você mostra para seu cliente que sua empresa ou serviços são procurados por muitas pessoas, e as pessoas tomam decisões de comprar em algum lugar, quando vê outras pessoas comprando, isso é tipo uma prova para elas de que sua empresa é realmente a melhor opção para elas, isso também faz parte do cérebro humano, que ao ver um lugar com muitas pessoas, o cérebro recebe informações daquilo que está vendo e processa aquelas informações fazendo tipo um julgamento.

Imagine dois restaurantes em uma mesma rua, mas acontece que um está cheio e o outro está vazio, mesmo os dois tendo os mesmos produtos e serviços, em qual dos dois restaurantes as pessoas escolheram entrar? Certamente é o que está cheio por que seu cérebro vai processar que se tem muita gente, aquilo é uma prova que aquele é o melhor lugar independente se for ou não, isso se chama prova social, existem milhares de gatilhos mentais e

seus nomes são de diversas formas, mas o que importa é você saber o que lhe ativa a tomar uma decisão, e você sabendo disso você saberá o que ativa os seus clientes a também tomarem uma decisão.

Outra forma de você conseguir vender seus produtos e serviços é você contar histórias, mas você deve contar histórias verdadeiras e não conversa pra boi dormir.

Conte como os seus serviços ajudaram a outros clientes a ter resultados, ou que você ajudou alguém com seu produto, faça seu cliente desejar o seu produto ou seu serviço, digamos que você esteja vendendo uma cadeira, ao invés de você perguntar se a pessoa quer comprar aquela cadeira faça ele imaginar como se ele já tivesse comprado, pergunte se caso ele comprasse aquela cadeira em que lugar da casa ele iria colocar a cadeira, e pra que ele quer aquela cadeira, certamente o obvio é que ele quer para se sentar, mas existem razões mais específicas que despertam desejos ou necessidades nele, tipo: Para sentar-se e descansar numa cadeira confortável depois de um dia cansativo de trabalho, ou para assistir TV numa cadeira individual, quando você leva a pessoa a imaginar ela já compra na mente dela, e ela passa desejar por que ela lembra da motivação que ela tem para comprar aquela cadeira e será mais fácil ela fazer a compra, faça o cliente sonhar.

Quando você vende através de uma história o cliente fica mais confortável para comprar, quando você chega com um monte de informações técnicas e objetivas mostrando que você quer vender logo, os clientes fogem desses tipos de vendedores, a primeira coisa que ele faz é se livrar daquele vendedor chato dizendo que está só dando uma olhadinha, ou dizem eu vou ali e já volto, o cliente tem que se sentir à vontade.

**As pessoas compram ou não, um produto ou serviço, por cinco motivos.**

O 1º Motivo é quando ela não sabe que precisa desse produto ou serviço.

Ex.: Uma pessoa que está desmotivada por uma rotina intensa de vida do trabalho para casa, e de casa para o trabalho, que reclama sempre que é muito cansativo pegar ônibus e que ela está sem tempo para nada, muitas vezes ela acha que o problema é o trabalho ou problemas com ela mesma, quando na verdade o que ela apenas precisaria era de um transporte, e esse caso poderia ser o caso de uma pessoa que precisaria de um transporte para facilitar sua

vida para que ela possa se locomover a hora que ela quiser, e que ganharia mais tempo para fazer outras coisas ou descansar, mas ela não sabe, é obvio que sem ela saber que precisa, ela não vai comprar.

2º Motivo é quando a pessoa sabe que tem um problema, mas não sabe que existe uma solução, se seu produto for novo no mercado e inovador, um produto que até um certo tempo não existia e é claro que qualquer pessoa que tenha o problema que esse produto inovador resolve, ela saberá que ela tem um problema mas não sabe que existe uma solução, e cabe a você mostrar para ela que você tem a solução.

3º Motivo, é quando a pessoa sabe que tem o problema, sabe que já existe uma solução, mas ela está comparando no mercado qual a melhor solução, ela está no estágio de comparador, esse exemplo é de pessoas que comparam preços, qualidade do produto, qual a melhor loja, entre outras comparações que as pessoas fazem, você tem que ter um bom texto de vendas em sua cabeça para explicar para ela que seu produto é o melhor.

4º Motivo, é quando ela não confia no vendedor, quando ela está em duvida se o vendedor é de confiança, ou se o vendedor está só querendo passar a perna e vender alguma coisa para ela. Procure ser honesto e conquiste clientes com sua honestidade que eles iram lhe comprar não uma vez só, mas sim, varias vezes.

E o 5º e último motivo é quando ela confia no vendedor, mas ela não tem dinheiro no momento para comprar, também ela pode estar sem dinheiro mas ela gostou tanto do produto que depois ela pode dar um jeito de comprar, ou ela não tem o dinheiro mas que se você parcela-se a compra ela poderia comprar.

Então esses 5 motivos, são os motivos que impedem de uma pessoa comprar ou não.

Para eliminar esses cinco motivos mostre que ela tem um problema, mostre que existe uma solução, mostre que o seu produto é a melhor solução para ela, seja uma pessoa em que se possa confiar e em alguns casos parcele ou facilite as formas de pagamento.

Marketing - marketing pode se dizer que é vendas pura, o significado de marketing, é um conjunto de estratégias para se atingir um objetivo, imagine

se o objetivo for atingir vendas, é por isso que o marketing é muito utilizado para gerar campanhas para a fomentar nas pessoas a vontade de comprar, se você em seu negócio seja qual for, se você é advogado, arquiteto, designer, dentista, psicólogo, qualquer área mesmo, se você não utiliza estratégias de marketing, talvez este possa ser o motivo pelo qual você não está faturando bem, talvez você esteja achando que marketing é coisa para grandes empresas e agências, e que só quem é da área de marketing é que tem que entender de marketing.

Como já falei aqui antes, pare de achar que você tem que entender apenas de uma coisa só, com técnicas de marketing você pode conquistar uma menina que você deseje ou fazer parceria com alguém que você acreditava que não conseguiria de maneira nenhuma, por achar que a outra pessoa é superior a você em algum aspecto, você também pode utilizar o marketing para fixar na cabeça das pessoas sua marca produto ou serviço, pode aumentar a percepção da moral de sua marca, percepção do valor ou seja qual for o objetivo que você queira atingir, lembre-se disso, marketing são estratégias poderosas para fazer pessoas fazerem aquilo que você quer, inclusive comprar, você sabendo disso não caíra em qualquer estratégia de marketing e poderá usar em suas vendas por que saiba que se você não usar, alguém vai usar em você. Procure fazer boas estratégias de marketing que realmente leve valor para as pessoas, e não para leva-las a comprar produtos que não vão servir para elas.

Provavelmente você pode já ter visto em uma revista de fofocas ou num programa de TV que o vestido de uma personagem de novela tenha virado tendência e que caiu no gosto da mulherada, isso é uma estratégia simples de marketing, para que a mulherada acredite que realmente caiu no gosto de outras mulheres e que esse vestido é tendência, mas quem decide o que é tendência? São os especialistas em moda? Se você desenhar o vestido mais lindo que será a próxima tendência, e você não veicular a uma campanha de marketing, há uma grande possibilidade daquele vestido que você desenhou não passar de apenas um lindo vestido, e não virar tendência.

Agora você pega um vestido esquisito coloca numa modelo linda faz ensaios fotográficos e veicula a campanhas de marketing pela internet ou programas de TV, falando que aquele vestido é a nova tendência das estrelas e que virou objeto de desejo da mulherada, qual resultado terá? Acredito que terá milhares de vestidos vendidos.

Deixando claro que as roupas que são tendência a maioria são bem produzidas e que o trabalho dos estilista e designers de moda são bem elaborados, mas o que eu quis te passar é o poder das campanhas de marketing, não é à toa que existe uma frase que fala que, marketing vende até lama.

Veja uma estratégia de marketing que você pode usar na internet ou você pode adaptar para fora da internet.

Exemplo: Um arquiteto para vender projetos de fachadas de lojas, pode criar uma fanpage no Facebook, e que essa fanpage terá só assuntos para empresários proprietários de lojas.

Veja que a intenção aqui a vender os projetos aos donos de lojas.

A estratégia é postar assuntos que interessam a esses donos de lojas, tipo: Aprenda como contratar bons funcionários, veja dicas de como conseguir os melhores fornecedores, como aumentar o faturamento de sua loja, todos esses assuntos, e muitos outros que são de interesse desses empresários, quando a sua fanpage que fala de assuntos para empresários donos de loja estiver com muitos seguidores, você posta um assunto falando sobre a importância de uma bela fachada feita por um arquiteto competente e que aquela fachada pode dobrar as vendas de uma loja por chamar a atenção dos clientes dessas lojas.

Então os empresários que verem essa postagem vão estar educados de que uma bela fachada tem que ser feita por um arquiteto, e que pode ajudar a dobrar as vendas, e esses empresários passaram a acreditar nas postagens da fanpage que você criou, porque você irá postar muito conteúdo interessante para esses empresários.

Então você com outra Fanpage criada sobre o seu trabalho de arquitetura, e que depois de ter já alguns seguidores você postará seu trabalho para que os empresários dá outra fanpage que você criou vejam, tenha certeza que você criando postagens com o intuito de ajudar a esses empresários e com informações criadas em cima daquilo que eles desejam, o seu trabalho será requisitado.

Essa estratégia que acabei de mostrar é uma das várias estratégias de marketing que existem e que são utilizadas na internet por pessoas que usam

estratégias de Marketing Digital.

Entenda que a sacada dessa estratégia, é criar uma fanpage para o público alvo que você quer vender algo, colocar postagens que interessem a eles para lhe dar uma autoridade com eles, também para identificar o perfil dessas pessoas que compõem esse público, e quando você pesquisar no YouTube como fazer anúncios pago no Facebook, você vai ver como é simples e lucrativo para o seu negócio.

Dentre as várias estratégias de marketing estão:

**Marketing de conteúdo:** Que é quando você gera conteúdo para um público alvo para depois vender produtos para esse público, nesse caso você consegue vender, sem vender, só em apenas mostrar a esse público algum produto seu, eles irão querer comprar porque já confiam em você, porque você gerou muito conteúdo que ajudou a eles.

Outro exemplo: Um designer cria uma fanpage no Facebook para dentistas, daí esse designer busca no Google conteúdos que ajudam a esses dentistas, tipo: Como conseguir mais clientes para o seu consultório, como destacar-se de outros dentistas no mercado de trabalho, entre outros conteúdos que o ajudem, o provável é que essa fanpage tenha curtidas de dentistas e profissionais ligados a essa área, logo o design que criou essa fanpage para dentistas, terá um público específico que serão esses dentistas que curtem esses conteúdos sobre dentistas que o designer busca na internet, e que esse designer pode oferecer a qualquer momento a esses dentistas: sites, pacotes de artes para redes sociais, cartões de visitas, fachadas para clínicas, panfletos e todo tipo de peças que o design possa criar para esses dentistas. Essa é a estratégia de marketing de conteúdo.

Outra estratégia, é o marketing de relacionamento que consiste em você fazer relacionamentos com pessoas que sejam seu público-alvo ou não, Exemplo: você ajuda pessoas que fazem parte do seu público-alvo com coisas que não tem nada haver com o seu trabalho, e eles irão saber o tipo de trabalho que você faz, porque você irá contar a eles em um determinado momento de uma conversa descontraída e informal, isso fará com que eles comprem de você, pois você é o mais próximo deles, e o que mais os ajudam.

**Marketing Pessoal:** O importante é você usar o marketing pessoal cuidando

de sua aparência sendo uma pessoa positiva que quando fale tenha voz firme, que passe confiança e esteja bem vestido, por que como você já viu aqui nesse conteúdo que, tudo passa informação e comunica, então se você está bem ou mal vestido irá passar várias informações as pessoas que estão lhe vendo, e entenda que até a sua aparência vende.

Se você não tiver postura corporal, falar com uma voz fraca e desmotivada, as pessoas não vão lhe dar muita atenção, por que hoje em dia tudo é corrido e as pessoas querem soluções rápidas e trabalhar com pessoas ativas.

Um bom resumo sobre o marketing consiste em você identificar o seu público, e você não vá nessa onda de achar que todo mundo é seu público, que isso só vai te deixar desfocado sem saber como trabalhar de maneira eficaz, você descobrindo o seu público ou a sua Persona, a pessoa que representa o seu público, você poderá planejar como trabalhar para atingir essa pessoa, os lugares que ela frequenta, seus gostos e sua forma de pensar, entre várias características dessa pessoa.

Você imaginando ou conseguindo informações de sua Persona, você poderá montar formas de atender a essa persona que é seu cliente, tipo: Se é uma reunião em um escritório, se é uma casa, se você atende pelas redes sociais, por um site ou blog, pelo e-mail, por telefone, WhatsApp ou qualquer forma de atendimento que você possa se comunicar com sua Persona, você sabendo qual dessas formas de atendimento melhor se adequa a você, você poderá dar maior atenção no atendimento, se você não puder usar várias formas de atendimento, use aqui você ache mais confortável e fácil para você e seus clientes.

Junto com essas estratégias também são utilizadas as publicações que podem ser em panfletos, redes sociais, rádio, carros de som, entre outras que atingem lugares com maiores tráfegos de pessoas, lembre-se que suas publicações não podem ser chatas e diretas igual a maioria das publicações que querem só passar como a empresa é grande e falar que os seus produtos são os melhores, você também pode promover sua empresa com promoções que beneficie os seus clientes, essas promoções tem que serem promoções verdadeiras, e não falsas promoções só para atrair pessoas, são promoções para que seus clientes passem a falar bem de seus produtos e serviços para outras pessoas, ou para que elas comprem um produto com uma boa promoçã, e logo em seguida comprem um outro determinado produto seu, fazendo uma compra casada.

Faça coisas inusitadas para seus clientes que eles irão virar seus vendedores, eles irão comentar para outras pessoas o que você fez por eles, e eles irão te indicar para mais pessoas.

Depois de você utilizar várias estratégias de marketing, vem a última etapa que é medir os resultados de suas publicações, quantas pessoas você atingiu, se elas ficaram satisfeitas, se você conseguiu fazer muitas vendas, entre várias informações, levante o máximo de resultados que você atingiu, nisso você irá avaliar os resultados e utilizar as novas estratégias de marketing ou irá melhorar as que você já usou.

Ainda sobre empresas, profissões, produtos e serviços, aprenda a se posicionar, destaque-se dos concorrentes e seja famoso para o seu público, é importante que você apareça, como diz uma frase que: Quem não é visto não é lembrado, você acha que os artistas que você conhece se destacam só pelo talento, é óbvio que tem que ter posicionamento, tem que estar nos holofotes para que o público se impressione, tudo nesse mundo é feito para te impressionar, os sapatos que são tendência que as pessoas usam, as roupas da moda, os carros de luxo, a forma das pessoas falarem, a maneira que elas se comportam, tudo é feito para impressionar uns aos outros.

Não se impressione com alguém que pareça ser importante, só pela a aparência, o que deve lhe impressionar é o que as pessoas tem por dentro, o bom caráter, a humildade, o companheirismo entre varias outras qualidades que o ser humano tem.

A única maneira de você se livrar dos clientes chatos é ter muitos clientes para que você fique só com os bons clientes, e aos poucos com educação ir se livrando dos clientes chatos que desvalorizam seu trabalho e muitas vezes nem te pagam, invista em bons clientes e continue sempre os tratando bem para que sejam sempre clientes fieis e amigos.

Para valorizar seus trabalhos, você tem que trabalhar suas propagandas e publicações em cima dos benefícios que seu trabalho oferece aos clientes, e não em cima de preços, clientes que lhe procuram por preço, lhe trocam rapidamente por quem faz o trabalho mais barato, o que define os melhores são suas competências, seus conhecimentos e sua confiança para se garantir naquilo que você faz.

Não existe aumento de faturamento sem investimento, ou você investe dinheiro ou investe tempo, e tenha certeza que tempo é a moeda mais cara no mundo, todos temos 24 horas, seja uma pessoa sem grana ou um milionário, todos têm 24 horas todo dia, quanto vale sua hora? Você já se perguntou isso? Saiba que, ou você compra as horas de trabalho de alguém ou alguém vai comprar as suas.

Entenda que a diferença de um simples empregado para o patrão milionário, são os conhecimentos e experiências que os dois têm, a maioria dos empregados só aprendem serviços operacionais e as pessoas bem sucedidas aprendem várias habilidades que se complementam, e seja qual for o tipo de conhecimento que você queira aprender para trabalhar, ambos dão o mesmo trabalho.

Se você quer arrumar um emprego não faça como a maioria das pessoas que para mostrar que são dispostas, fala que trabalha em qualquer coisa, fazendo isso você poderá até arrumar um emprego, mas não será bem valorizado já que qualquer um pode lhe substituir, essa área de fazer qualquer coisa tá cheia de iniciantes e de pessoas que não querem se qualificar, isso deve ser um dos motivos pelos quais existem mais pessoas pobres do que ricas, muitas pessoas são acomodadas e depois que arrumam um emprego acham que ganharam a vida, mas quando são demitidas o drama começa tudo de novo, já as pessoas que se qualificam estão sempre aprendendo coisas novas e nunca falta emprego para elas, sem contar que as pessoas bem sucedidas se preparam para trabalhar por conta própria e gerar seu próprio dinheiro, e não por esperar que alguém decida o valor do seu trabalho ou das suas horas do dia.

Espero que este conteúdo não esteja pesado pela forma de falar a respeito das pessoas que não procuram se qualificar, mas é que vejo muitas dessas pessoas reclamando que não tem emprego e quando pergunto sobre o que ela sabe fazer, elas não sabem dizer, porque geralmente os trabalhos que elas fazem são trabalhos onde outras pessoas apenas mandam elas fazer isso ou aquilo, e desde quando criança trabalhando nos meus primeiros empregos via sempre de um lado as pessoas dizerem que não tinha emprego, e do outro lado empresários reclamando que não tinham funcionários qualificados e essa conta não batia, então se você quer arrumar um bom emprego procure se qualificar, não trabalhe em qualquer emprego, você pode ser explorado por

patrões metidos a espertos, qualifique-se, estude as empresas que você pretende trabalhar, como funciona o cargo que você pretende aprender, as vezes você acha que uma recepcionista apenas dá bom dia para os clientes que chegam e atende o telefone, quando na verdade ela tem que fazer outras funções.

Mesmo que você comece de baixo numa empresa procure aprender o que as pessoas de cargos mais altos fazem, suas habilidades e suas competências, veja rápido o que você precisa aprender para chegar nos grandes cargos, não siga ao pé da letra essa frase que você tem que começar de baixo.

Se tem um conselho que eu me daria, caso eu me encontrasse comigo mesmo no passado era, não arrume um emprego aprenda a ganhar dinheiro, a participar de projetos que você goste, que são interessantes e a trabalhar com pessoas boas, não que as pessoas sejam ruins, o que eu quis dizer é que você deve trabalhar com os melhores se quiser ser bom em algo.

Falando em não arruma um emprego, você tem que se perguntar quem disse que você para sobreviver, precisa de um emprego? Você pode pegar dinheiro emprestado, comprar e revender produtos e fazer seu próprio salário, você pode vender algum objeto que não vá lhe fazer falta para poder ganhar dinheiro e investir em alguma idéia sua de negócio, você pode vender produtos para alguém e ganhar comissões sem ser empregado, você poderá ganhar dinheiro apenas indicando compradores para alguém que tenha produtos para vender, você só precisa combinar antes com a pessoa que tem esses produtos para vender, você não precisa ser empregado, você só precisa aprender a fazer algo, e pode prestar serviços terceirizados para alguém ou para alguma empresa que precise daquilo que você sabe fazer.

Lembre-se disso, você não precisa de um emprego você precisa aprender a ganhar dinheiro, sem contar que hoje em dia existem muitas formas de se ganhar dinheiro basta buscar, aprender e arriscar. Todas as dificuldades que você coloca em sua vida para realizar algo está em sua mente, você é quem coloca essas dificuldades e arranja desculpas para não fazer coisa incríveis que você acha que não é capaz, mas é simples de se fazer.

O que muito dificulta para que você consiga fazer algo, são os inúmeros aplicativos de internet e redes sociais que existem, e que te distrai fazendo você viver num mundinho virtual de internet, sem contar as pessoas que te

chamam para fazer algumas atividades de lazer que em muitas vezes, são só perda de tempo que te dá um certo alívio para que você possa aliviar os dias difíceis de trabalho, mas que no outro dia vai começar tudo de novo.

Tenha foco, pois você é o único que deve lutar pelo seu futuro, ninguém vai fazer isso por você, muitos vão estar nos momentos de lazer mais nos estudos e no trabalho, cada um busca conseguir algo para sua vida, os que se distraem muitas vezes vivem de fazer promessas no final do ano, falando que o próximo ano vai ser tudo novo, e assim a história se repete.

## Mindset - Mentalidade

O mindset significa mentalidade, você é aquilo que você acredita ser, entenda que o seu consciente é diferente do seu subconsciente, seu consciente é onde você armazena as coisas lógicas que você vê no dia a dia, tipo quando você quer levantar o braço e você sabe como faz, e simplesmente você levanta, ou quando você quer piscar os olhos e simplesmente você pisca, essa é a parte lógica do ser humano, aquilo que você dá o comando e tem controle.

Já o subconsciente são aquelas informações que ficam armazenadas em seu cérebro e que muitas vezes você não tem controle sobre elas, exemplo: Se você está apaixonado por alguém e quer deixar de gostar dessa pessoa por que por algum motivo você acha que não dá certo, o seu consciente que é a maneira lógica de se pensar, sabe que deixar de gostar daquela pessoa é o melhor caminho, mas mesmo que você diga que não gosta daquela pessoa o seu subconsciente insiste em dizer que você ainda gosta daquela pessoa, e na maioria das vezes o subconsciente é mais forte do que o seu raciocínio lógico, outro exemplo é quando você vai fazer algo que sabe que vai ser bom para você tipo, ir numa entrevista de emprego ou em uma palestra mesmo você já sabendo o que vai falar, mas mesmo assim bate a sensação de medo, e mesmo que você queira se livrar daquele medo você não tem controle sobre ele, isso é devido o seu subconsciente está em ação e é uma coisa normal do ser humano.

Isso despertou a décadas o interesse dos estudiosos em entender o comportamento do cérebro humano e tudo isso já foi modificado de lá pra cá, onde fizeram vários estudos e testes em seres humanos, e que tiveram até julgamentos por torturas em pessoas para poder chegarem a resultados

concretos sobre o cérebro humano, e nesses testes os resultados comprovaram que a mente humana guarda com mais facilidade informações relacionadas aos sentimentos, tipo: Informações que cause sentimentos de dor e prazer, como as lembranças de lugares que você viajou ou de sua infância que causaram bons sentimentos em você, quando alguém lhe maltratou ou lhe respondeu de uma forma arrogante, e aquelas informações ficaram em sua mente como sentimentos negativos de dor, e informações que são repetidas várias vezes também são gravadas em sua mente onde quando você repete uma frase varias vezes, seu cérebro grava no automático, e para resumir, as informações mais lógicas ficam no consciente na parte do cérebro em que você tem o controle.

Depois de vários anos de estudos os estudiosos de assuntos sobre a mente, descobriram que existem formas de treinar o subconsciente para que ele possa obedecer o consciente que é parte racional do cérebro, você aprendendo essas técnicas você poderá controlar melhor suas emoções, pois todos os seres humanos são diferentes, mas a maneira do cérebro processar as informações que ele recebe são iguais, todos julgam, todos sonham, todos tem os mesmos sentimentos.

Entenda um pouco de como é importante você estudar sobre mindset ou mentalidade.

Provavelmente você já ouviu aquela frase que: Se você acredita que pode, então você pode, se você acha que não pode ou não consegue, então realmente você não pode.

Isso é devido você está pensando com seu mindset da maneira errada, nunca diga para você mesmo que você não consegue fazer alguma coisa, o máximo que você pode dizer é que não consegue ainda, mas que você vai conseguir em breve.

Quando você fala que não pode para si mesmo, essas palavras geram em seu cérebro informações que causa um sentimento negativo de frustração e incapacidade que deixa você desmotivado, essas informações ficam armazenadas em seu subconsciente sem que você perceba, e quando fica no seu subconsciente que a parte que você não tem controle, quando chegar a ocasião em que você consiga realizar aquilo que você falava pra si mesmo que não conseguia, aquela informação negativa que ficou em seu cérebro vai

ser ativada e pode te causar medo, dúvida, sentimento de frustração entre outros sem que você perceba ou entenda.

A melhor maneira de treinar seu cérebro é sempre falar para si mesmo coisas positivas, por que esses pensamentos positivos irão gerar bons sentimentos em seu cérebro e isso também fica armazenado, e quando você precisar fazer algo, no seu subconsciente só terá boas informações que irão gerar bons sentimentos de segurança, confiança, auto estima e você se sentirá capaz de realizar qualquer tarefa, e os sentimentos é o que geram as ações.

O poder de sua mente é tão grande que pessoas adoecem só pelo fato de colocar em suas próprias mentes que elas estão doentes, entenda que pessoas negativas podem colocar em sua mente pensamentos negativos mesmo sem elas perceberem, já ouviu aquela frase que você é o resumo das pessoas com quem você anda? Pois é, geralmente você anda com pessoas que compartilham das mesmas coisas que você, se elas forem negativas ou terem pensamentos pequenos podem te influenciar com aquelas frases que, a vida é difícil tudo é difícil, que não tem empregos, que não consegue fazer algo, mesmo sem tentar elas acham que sabem de tudo, se tendo lógica ou não, você acreditar que é capaz de fazer o que quiser então você consegue, é claro que você não vai ser ingênuo de pular de uma ponte achando que vai voar, que você não vai, mas tenha certeza, sua mente é bem mais poderosa do que você imagina, houve um teste em que um desses estudiosos sobre o poder da mente, fez em um homem em que ele apenas pediu para que esse homem repetisse algumas coisas que ele mandava fazer, e depois esse estudioso sobre a mente sussurrou algumas palavras no ouvido desse homem dando comando para ele, e logo em seguida o homem caiu em convulsões quase em estado de morte apenas por comandos dados ao seu cérebro, provavelmente você deve estar achando isso uma besteira, mas pesquise na internet sobre hackers mentais, mentalidade, processamentos neuro linguísticos e hipnose, que você vai entender melhor como o cérebro das pessoas funcionam, eu deixo aqui a recomendação de um livro muito importante para você ler, o nome do livro é: Poder Sem Limites, esse livro irá te ensinar como ter sucesso em todas as áreas de sua vida utilizando o poder que sua mente tem, não é poder como os super heróis de filmes e revistas em quadrinhos, mas a capacidade de que você vai ter de se auto controlar e saber como funciona o processamento do cérebro humano e como seu cérebro dá os comandos em sua vida sem que

você perceba.

Utilize conhecimentos sobre a mente, já que o sucesso financeiro e profissional está em você entender a mente das pessoas e o comportamento do mercado.

Vou aproveitar e te contar o que são os livros, durante muito tempo de minha vida, eu não tinha o hábito de ler livros, já que sempre achei chato e demorado ler aqueles livros enormes, até um cara me explicar por que muitas pessoas não têm o hábito de ler, é simplesmente porque muitas pessoas geralmente procuram livros técnicos que ensinam coisas técnicas e específicas tipo, quem compra um livro sobre administração irá encontrar dentro desse livro informações técnicas de documentações que ele irá ter que entender, planilhas, leis entre outras informações que muitos acham chatas, mas que são importantes para aquelas áreas, esse é um dos motivos que um livro sobre direito custa 20 reais ou 40 reais e que existem livros que custam 120 reais ou mais, o que importa são os conteúdos que existem nos livros, enquanto existem livros que possuem informações técnicas, existem livros que ensinam modelos de negócios e sobre a vida de forma simples e com informações que poucas pessoas imagina que existem nesses livros.

Exemplo: Existem livros que te ensinam a ficar rico, ou livros que ao invés de te ensinar termos técnicos e lei sobre advocacia, te ensina a montar um escritório de sucesso e ao invés de você fazer um trabalho só como advogado, você pega os trabalhos passa para outros advogados fazerem o trabalho chato, e você recebe por ser o intermediador de uma rede de advogados, só pelo fato de você ter conhecimentos diferenciados com outro ponto de vista sobre aquela área, existem também livros falando sobre a profissão em que você está atuando hoje, contando a história de um homem que desistiu dessa profissão, por que descobriu que por mais que ele trabalhasse ele não teria o sucesso que ele procurava, então ele desistiu e conseguiu algo mais fácil e que tinha mais haver com o que ele entendia de sucesso, então no livro ele conta como ele fez e a nova forma que ele está trabalhando, e quanto mais rápido você tiver os conhecimentos que esse livro ensina, melhor será para você saber se continua fazendo o que você já faz ou se reconhece uma maneira mais eficaz de trabalho e muda para evitar mais ainda a perda de esforço e tempo em sua vida.

Entenda que as prateleiras das livrarias estão cheias de conhecimentos e

experiências de anos de vida de grandes gênios experts que já passaram pelas dificuldades que você está passando hoje.

Comprar esses ensinamentos é a melhor forma de você atingir aquilo que você pretende em sua vida, e a forma mais barata, existem pessoas que abrem uma pequena empresa com 50 mil, e alguém dar um conselho para que ela desista dessa empresa e invista em algo mais lucrativo, e às vezes pelo fato dela já ter gastado 50 mil, ela prefere gastar mais 100 mil lutando com essa empresa, do que reconhecer que foi um erro ter aberto aquela empresa, e não quer dar o braço a torcer para poder entrar em algo melhor, um conselho que te dou aqui, aprenda a desistir de suas ideias, é como fala os grande empreendedores, (não se apaixone pelas suas ideias, quem tem que se apaixonar por sua ideia é o seu cliente), ou isso acontece também quando alguém dá uma opinião errada sobre algo, e que essa pessoa percebe que errou em dar essa opinião, mas mesmo assim por orgulho insiste em continuar no erro afirmando que está certo quando na verdade não está, isso em muitas vezes pode ser burrice, não seja o dono da verdade aprenda a mudar de opinião rapidamente, para resumir, aprenda a reconhecer que um projeto não vale a pena, e aprenda a mudar de opinião rapidamente para que você não perca tempo e possa corrigir rapidamente para não entrar em conflitos desnecessários.

Algumas pessoas podem achar que mudar de opinião é coisa de gente que tem mau caráter, duas caras e não tem opinião própria, mas entenda que falta de caráter é não reconhecer os próprios erros e sustentar uma opinião errada.

Voltando a falar sobre os livros, para quem não gosta de ler, na internet existem muitos livros em áudio que você compra e baixa o arquivo de áudio em vez de você ler, você pode deitar e descansar com os fones de ouvido enquanto escuta aquelas histórias e informações interessantes a respeito do livro que você gosta.

Pra você ter uma ideia, existem livros que contam histórias de pessoas que ficaram milionárias de maneira rápida e fácil e que ela conta cada detalhe de como ela conseguiu, e você pode estar se perguntando porque uma pessoa que fica Milionária de maneira rápido e fácil contaria essas informações para outras pessoas, a resposta é simples, elas já não precisam mais de tanto dinheiro, muitas delas não sabem só uma forma de ficar milionária, e sim

várias formas, outro motivo é que ao vender um desses conhecimentos em forma de livros para milhares de pessoas, ela passa a ganhar milhões, esses livros ensinam a como ficar milionário mas não garante seu sucesso, ninguém garante que você vai seguir aqueles ensinamentos que estão no livro e se você realmente acredita, Já que as pessoas têm em suas mentes que ganhar dinheiro é difícil, é por isso que estudar sobre o mindset é tão importante pra você conseguir conquistar grandes coisas em sua vida, sua mente tem que acreditar que aquilo é simples e que você é capaz, por isso que existem aquela frase, tudo que você quiser aprender, você aprende, ou se você acredita você conquista.

Tudo o que as pessoas passam hoje em suas vidas outras pessoas passaram no passado e criaram livros a respeito da aqueles aprendizados que tiveram, e hoje em dia você ver pessoas que acham que sabe tudo mas que vivem na correria do dia-a-dia procurando como conseguir um emprego, como ser um profissional bem sucedido, ter uma empresa de sucesso ou como enriquecer.

Faça um teste e pergunte a alguém próximo de você que não tenha o hábito de ler livros, se elas acreditam que existem livros que ensinam a ficar rico ou a ser um milionário, provavelmente vão falar como se tivessem a maior certeza do mundo que você enlouqueceu e que você acredita em histórias de contos de fadas, e se você, seguir o pensamento que a maioria das pessoas tem de achar que são realistas, que sabem o que é viver ou que não tem nada fácil, provavelmente você vai continuar passando por várias oportunidades achando que tudo é difícil e complicado.

A vida é fácil e simples, entenda que você e todo mundo merece as melhores coisas da vida e que você não deve achar que não merece as melhores coisas da vida, só para parecer humilde, acreditar que você merece as melhores coisas, não quer dizer que você vai prejudicar alguém ou que as outras pessoas também não mereçam.

Mindset é uma das melhores coisas que você pode entender, você com um mindset vitorioso você conquista tudo o que você quiser, os grandes milionários e gênios estudam mindset, fortalecendo seu mindset você vence o medo de qualquer coisa, e muitas coisas que você acha que é impossível, na verdade são simples e pela sua maneira de pensar errada você torna as coisas difíceis e complicadas.

Com o seu mindset fortalecido você entenderá porque muitas pessoas fazem o que fazem, muitos às vezes não sabem explicar porque fizeram uma tatuagem, dizem que fizeram porque acham bonito e descolado, quando na verdade o que essa pessoa que fez essa tatuagem queria, era apenas o que uma tatuagem pode ajudá-la a conquistar. Muitas vezes um cara que fez uma tatuagem apenas queria uma namorada e fez aquela tatuagem achando que fazendo essa tatuagem vai conseguir uma mulher ou talvez ele queira passar uma impressão que possa mudar a forma das pessoas olharem para ele, na maioria dos casos a tatuagem é feita pela vaidade, porque como já falei aqui, tudo que passe informações, comunica, não que fazer tatuagem seja erro ou uma coisa inútil, o que eu quis passar é que a maioria das pessoas fazem sem saber exatamente porque estão fazendo aquilo, acham que fazem por um motivo, mas na verdade o que elas queriam era outra coisa. Tão importante quanto fazer alguma coisa, é saber o que não precisa ser feito. Você deve se perguntar, eu preciso realmente fazer isso?

Tenha em seu mindset que precisar é diferente de querer, muitas vezes você fala que precisa comprar aquele vestido de uma marca famosa, quando na verdade você não precisa, você quer, precisar é quando você não tiver aquele objeto e você vai sofrer grandes prejuízos em sua vida, e se você não tiver aquele vestido de marca, nada vai mudar em sua vida.

Saiba que qualquer palavra que tenha significado forte e que cause uma emoção em você, vai ficar armazenado em seu subconsciente e você não vai perceber, mas aquela palavra vai ficar armazenada em seu cérebro, e quando chegar uma situação em que você lembre daquela palavra, você vai sentir as emoções que ela te causa, mesmo sem você querer.

Exemplo: Quando alguém lhe chama de burro, ou fala que você não tem competência, essas palavras vão causar um sentimento em você, certamente, um sentimento negativo de incapacidade e fraqueza, e se você não tiver um mindset avançado, quando você estiver numa situação em que você precisa fazer alguma coisa, aquelas palavras vão vir em sua mente e vão te causar os sentimentos de desânimo, medo, fraqueza e fazer você achar que é burro ou incompetente, é provável que você estando pensando negativo você erre aumentando ainda mais o poder que essas palavras tem em sua mente. Tudo isso acontece porque você está com o seu mindset errado, no caso seu pensamento.

Exemplo: uma frase que fale que o sabor de um sorvete é extraordinário, tem maior peso em sua mente do que se falasse que aquele sorvete é bom. Não seja levado por todo tipo de palavras, psicólogos, marketeiros, publicitários entre outros profissionais entendem bem sobre a influência da comunicação e das palavras no cérebro.

Se você tiver mentalidade pequena e pensar pequeno, você atingirá resultados pequenos, quando você tem uma mentalidade limitada qualquer frase que você escute pode te bloquear pelo resto da vida, exemplo: Saiba que existem frases que se você levar ao pé da letra, você não irá conseguir aquilo que você deseja só por você acreditar naquilo, quantas vezes você não ouviu falar que brasileiro não desiste nunca. Não desiste do que? Se você quer conquistar algum objetivo, essa frase será muito boa para te ajudar em te dar um sentimento de continuar lutando e que você deve persistir, mas você pode ficar com essa frase em sua mente pensando que não deve desistir de uma determinada situação, quando na verdade a melhor coisa seria desistir e mudar a forma de pensar para não precisar passar por aquela situação, essa frase que fala que você não deve desistir nunca, passa um certo sentimento de que a vida é dura e tudo é difícil, e você não deve desistir nunca e continuar lutando, isso pode te levar a passar por situações difíceis em que você se sente motivado por essa frase, mas que na verdade você nem deveria estar naquela situação difícil.

Outro exemplo é uma frase que fala: Deixe a vida me levar, essa frase pode cair bem para quem já lutou muito na vida ou para alguém que certamente não quer se envolver em coisas complicadas e estressantes, e que quer levar uma vida mais leve, mas pode ser uma boa desculpa para pessoas preguiçosas que querem crescer na vida como todo mundo, mas são levadas por frases que falam para deixar as coisas acontecerem. Entenda que se você não buscar aquilo que quer, vai ficar a vida usando frases como desculpas em sua mente.

Frases de conforto são muito utilizadas por pessoas para se auto enganarem, entenda que você é a melhor pessoa para enganar a você mesmo.

Isso acontece muito com pessoas que são segas religiosas ou pessoas que tem preguiça de pensar. Saiba que acredito em Deus e em Jesus Cristo, e respeito todas as religiões e crenças, mas vejo que muitas pessoas vão as igrejas no intuito de receber ofertas de Deus, muitas falam que Deus vai dar isso ou aquilo, ou que Deus vai ajudar a ela a conseguir aquilo que ela tanto almeja,

eu realmente acredito que ele ajude, que Deus é o poder e a força positiva que comanda o universo, mas se Deus te deu dois braços, duas pernas, um cérebro e saúde, porque você não luta pelo que quer? e deixa de encher o saco de Deus pedindo isso ou aquilo? Quando muitas pessoas morrem de fome e de frio nas calçadas implorando e pedindo a Deus para que os ajudem, mas Deus não ajuda, por que ele sabe que quem deveria ajudar, eram aqueles que tem a chance de conquistar grandes coisas para ajudar os outros que não tem as mesmas oportunidades. Não fique pedindo todo tempo a Deus, ele te deu muitas coisas para que você possa conquistar por conta própria.

Uma frase que me marcou muito em minha vida é: Seja um pouco de Deus na terra, conquiste muitas coisas e ajude muitas pessoas.

Deus está dentro de cada um, assim como o bem e o mau, cabe a você decidir qual você vai alimentar para que cresça dentro de você.

Muitas coisas que existem em sua religião ou em todas as religiões, foram criadas ou distorcidas por pessoas má intencionadas ou por pessoas também bem intencionados, você até esta achando estranho isso ou não gostando, mas uma pergunta que eu lhe faço você busca conhecimentos sobre a sua religião de verdade? Você busca conhecer realmente sobre as coisas de Deus, ou seja lá qual for a força superior que você acredita?

Deus não é sua religião, estude como surgiram as religiões, entenda um pouco como são as outras religiões, e não fique repetindo histórias dos profetas que por sinal merecem muito respeito pelo que fizeram na terra, mas você só repete essas histórias como se fosse um santo, e saiba que a forma das pessoas pensarem mudou daquela época até os tempos de hoje, quando você fizer isso, você irá começar a entender porque você tem que ter um mínimo de respeito por outras religiões e crenças, fortaleça o nome de Deus com boas ações e fale menos de religiões, é claro que essa é só uma forma de pensar, tire só as coisas boas desses ensinamentos que estão aqui e acrescente na sua vida, assuntos sobre religiões e crenças são muito complicados, todos crêem em algo, a busca não é pelo que é mais certo, e sim pela união, e em fazer coisas boas uns pelos outros na terra.

Entenda que não há palavra sem a obra, mas há obra sem a palavra, as pessoas tem que fazerem, e ter ações para as coisas boas, e não só falar.

O sentimento e o significado maior sobre Deus, é simplesmente o amor.

No final dessa às discussões, religiosos, cientistas, ateus ou qualquer tipo de pessoas que creiam ou não, de um lado são pessoas que tentam explicar o inexplicável, e do outro lado pessoas que creem no que não se tem explicação.

Você deve saber que boa parte do que faz você conseguir aquilo que você deseja vem de sua mente, e o que lhe bloqueia para não conseguir, também, quando você diz que não consegue vender, falar em público, ou não consegue aumentar seu salário, a palavra não, é o que fica no seu subconsciente gravada e quando você vai executar ou antes mesmo de tentar, vem o medo, a insegurança, e o desânimo e você não consegue.

Cada vez que você falha, aquele sentimento negativo se confirma e aumenta, já por outro lado se você melhorar seu mindset e programar ele com boas informações de auto estima, confiança, segurança, entre vários sentimentos positivos na hora de falar, seus resultados serão de acordo com suas ações, você pode até achar que tudo isso é besteira, mas você não sabe a quantidade de livros e estudos que existem sobre o cérebro humano e de como ele reage, isso é uma falha que muitos cometem, fala que muitas informações é besteira e que não precisam disso com se já soubessem o bastante, e depois o que mais se ver são pessoas reclamando da crise, que estão desanimadas ou que não consegue fazer aquilo que desejam e conquistar grandes coisas em suas vidas.

A diferença de uma pessoa de sucesso para uma pessoa medíocre, é que as pessoas de sucesso nunca param de absolver conhecimento de qualidade programando seu mindset com boas informações, e as pessoas medíocres acham que isso é balela e que basta fazer uma faculdade ou aprender no dia a dia, e que sucesso é sorte ou pra quem tem dom.

Se você tem um objetivo para alcançar seja qual for esse objetivo, seja fácil ou difícil, seja grande ou pequeno. O que você está fazendo para conseguir? Você quer um carro novo? Um apartamento ou uma casa? as pessoas medíocres acham que as pessoas bem sucedidas consegue as coisas do dia pra noite, saiba que 95% das pessoas que atingem o sucesso é por causa da inteligência financeira, elas sabem lidar com o dinheiro, ao invés delas trabalharem para ganhar dinheiro elas colocam o seu dinheiro para trabalhar

para elas, saiba que medíocre são pessoas que têm resultados na média, que ao invés de buscar se superar e cada vez ser uma pessoa melhor e de bom conteúdo, fazem sempre as coisas que a maioria das pessoas fazem, ficam na média e não procuram se superar e perdem horas e dias de suas vidas se distraíndo com coisas que não vão acrescentar nada em suas vidas.

Acredito que os outros 5% das pessoas vem de uma sorte, algo que não se tem controle, mas dedicar sua vida a sorte é burrice, é apostar seu bem mais precioso que é sua vida na sorte, achando que falando coisas do tipo que você vai conseguir mesmo sem procurar, isso é se auto enganar.

Quantas pessoas você conhece que ganhou na mega sena e que você conhece pessoalmente? ou quantos donos de empresas de sua cidade que você conhece que se deram bem pela sorte? você acha que o que elas conseguiram foi sorte? Pergunta a história de vida deles, quantos anos sofreram para conseguir algo, mas a maioria das pessoas medíocres se sentem conformadas com suas preguiças, quando elas vêem a história de uma ou duas pessoas que conseguem pela sorte, são essas crenças que talvez você tenha dentro de você que ao invés de dar motivação para crescer, fazem você ser um conformado que não consegue, porque só quem consegue é quem tem sorte.

Grave uma coisa na sua mente e leve isso pro resto da sua vida, (quando falta sorte tem que se ter determinação), quando você não conseguir fazer algo, pare e pense se você não está se fazendo de coitadinho, e que o mundo é injusto, e você é uma pessoa fraquinha e que é pobrezinha, você é aquilo que você acredita ser, entenda que aquilo que você não consegue fazer, não é porque você não consegue, e sim porque você não consegue fazer ainda, ou você não tem tanto desejo para fazer.

Todo sucesso em qualquer área é treino, ter confiança sem treinar é depender de sorte. Quer falar bem em público? treine, quer fechar boas parcerias? aprenda como fechar boas parcerias e treine, tudo depende do como o seu mindset é avançado, se você é uma pessoa tímida e não consegue se relacionar com pessoas extrovertidas por que você acha que sempre elas vão tirar sarro com a sua cara, entenda que isso é porque você já tem muitos desses sentimentos dentro de você, por ter passado muitas vezes por isso ao longo de sua vida, para resolver isso você tem que saber que, se você não está seguro o bastante perto dessas pessoas que te deixam constrangido você tem que evita-las, em alguns casos se você enfrentar e ficar perto delas mesmo

muitas vezes se sentindo constrangido, você pode aprender a lidar com isso, mas se seu caso for mais complicado e você ver que não consegue enfrentar fácil assim, evite essas pessoas e se prepare procurando conversar com pessoas mais maduras e fixe na sua mente que quando você está ficando constrangido em qualquer situação é porque você está sendo moleque e infantil, só porque alguém conta uma piada sobre você na frente de outras pessoas, não quer dizer que você tenha que ficar rindo de si mesmo se achando um bobo só para parecer que sabe lidar com aquela situação, quando na verdade você fica constrangido.

Antes não existia muitas informas de como controlar a timidez, hoje existem várias formas de controla-la, a maioria das pessoas são tímidas em alguns momentos, só que umas descobriram como se controlar com mais facilidade do que outras ao longo de suas vidas, ansiedade, insegurança, medo, timidez e outros sentimentos que atrapalham a vida das pessoas, acontecem pelo fato de ao longo de suas vidas desde bebê você passou por momentos que lhe constrangeram e lhe marcaram muito com esses sentimentos negativos, e esses sentimentos negativos ficaram arquivados em sua mente e quando você pensa que vai passar por alguma situação que você tenha que se expor, esses sentimentos vem sem que você possa controla-los. Vou te ensinar um dos treinamentos mais avançados para hackear sua mente e destruir esses sentimentos negativos que te impedem de conseguir e conquistar coisas em sua vida.

Sempre que você estiver deitado só, feche os olhos e Imagine uma situação constrangedora e negativa que você viveu, entre no seu pensamento e volte naquela cena que você sofreu, reviva a cena e observe ela por vários aspectos e ângulos como se você fosse uma câmera, e estivesse vendo aquela situação de vários aspectos e ângulos, observe tudo o que está acontecendo naquele lugar olhe ao redor e observe se tem carros passando se existem prédios, veja os barulhos que existem ao seu redor dentro dessa cena, veja cada detalhe, observe você e as pessoas que estavam lhe constrangendo, observe o que você está sentindo naquele momento que você está se constrangendo, seus batimentos cardíacos, a temperatura do seu corpo, se você está com frio, quente ou normal, sua respiração se está acelerada ou devagar, o tom de sua voz, o tom da voz da pessoa que está falando com você, saia novamente de dentro da sua visão na cena e volta a observar a situação como se fosse uma câmera, aproxime-se o máximo da pessoa que está lhe constrangendo, dê um

zoom e foque em cada detalhe do rosto dessa pessoa, as linhas de expressão do rosto, as sobrancelhas, a boca, o nariz, imagine como se você fosse uma câmera de última geração vindo com a melhor imagem, aproxime-se da orelha dessa pessoa observando ela de lado, olhe para orelha dessa pessoa e vá descendo para o pescoço dela, você agora é o diretor dessa cena como um diretor de um filme, agora afaste a visão dessa pessoa, controle a voz dela, baixe o volume da voz dela, faça ela parar de mexer a boca, faça ela ficar totalmente parada, você tem o controle de toda a situação como se estivesse com um controle remoto na mão com todos os botões de aumentar e abaixar o volume que você quiser dessa pessoa, você agora controla todos os movimentos dessa pessoa, cada detalhe do corpo dela, a boca, os olhos, o movimento dos cabelos, faça alterações nessa pessoa mecha e curve um pouco a boca dela, feche os olhos dela e jogue o cabelo dela para o lado bagunçando um pouco o cabelo, agora você sabe que tem todo o controle da cena.

Afaste-se da cena e transfira a imagem daquela cena para um telão como se você estivesse vendo aquela cena em um telão enorme em sua frente na distância aproximadamente de 3 metros, agora que mesmo sem precisar ter o controle remoto nas mãos você sabe que pode alterar qualquer coisa daquela cena, baixe o volume daquela cena no telão que você está vendo a sua frente, deixe a imagem em preto e branco e vá aos poucos baixando o volume e escurecendo a tela até não ter mas nenhum som e a tela ir se apagando até ficar totalmente apagada, agora diminua o tamanho dessa tela para que ela fique do tamanho de um quadro de decoração do tamanho médio, pegue essa tela com suas mãos e dobre-a quebrando ao meio e vá dobrando ela em várias partes, agora jogue-a para trás e vá saindo, imagine que uma máquina está esmagando e destruindo essa tela dobrada, esmagando e destruindo com fogo totalmente aquela tela, faça isso com todas as cenas ruins de sua vida e repita várias vezes que precisar até que elas não apareçam mais em sua vida.

Faça isso também com os momentos bons de sua vida, volte a cena que lhe traz boas recordações e sentimentos que você se sinta seguro e animado, agora que você sabe que tem todos os controles da cena, altere para melhorar cada vez mais a imagem dessa cena que lhe traz bons sentimentos, dê um zoom e veja ela por vários ângulos, aumente o volume da cena, vá para dentro do seu corpo naquela boa situação e reviva ela várias vezes, melhore tudo que você possa melhorar na cena, jogue a cena num telão a sua frente e

veja a cena com ótima qualidade nesse telão, diminua esse telão e guarde-o em sua mente, archive em sua mente como se fosse uma grande estante de livros e reviva essas boas situações várias vezes, e faça isso com todas as suas boas lembranças, deixe arquivadas em sua mente.

Faça esse treinamento várias vezes com sua mente sempre que precisar, esse é um dos treinamentos mais avançados utilizados por grandes psicólogos, psiquiatras e cientistas estudiosos da mente.

Para você fortalecer seu mindset, copie as pessoas que têm as características que você gostaria de ter, quando você for conversar com as pessoas, sem que elas percebam imagine e Interprete a pessoa que tem as características que você admira, imagine como ela se comportaria na situação que você está, a forma dela sorrir, o movimento dos braços e das pernas, a postura de todo o corpo, e o tom de voz, haja sem que as pessoas percebam que você está interpretando.

Com essas técnicas você pode mudar sua personalidade em questão de três segundos como se ligasse uma chave ou um botão em sua mente, quando você encontrar com pessoas que têm o hábito de constranger outras pessoas, não demonstre tanta felicidade ao encontra-las, mas também não seja arrogante e não trate-as com ignorância, o importante é controlar suas emoções para que você não tenha comportamentos que vão fazer você se constranger, quando estiver de frente com ela, fixe em sua mente que aquela é uma pessoa que você não deve estar muito perto dela, e que ela não é o tipo de pessoa que você deve estar por perto.

Fortaleça em sua mente com sentimentos de motivação, poucos sabem a importância da motivação em cada segundo de suas vidas, acham que motivação é coisa de auto ajuda e de pessoas iludidas, mas não sabe que para conseguir se dar bem com as pessoas, você tem que está motivada, para fechar parcerias tem que estar motivada, para realizar grandes projetos também tem que estarem motivadas e ninguém consegue ficar motivada todo momento, você tem que procurar se motivar ouvindo músicas que lhe fazem bem, vendo bons filmes, bons livros com histórias de pessoas vencedoras, entre várias formas de se motivar, as pessoas bem sucedidas têm em suas mentes que elas são maiores que os seus problemas, já as pessoas que têm uma mentalidade de fracasso sempre acham que não conseguem resolver os seus problemas.

Todas as pessoas passam por problemas, só que muitas são acomodadas e não lutam pelo que precisam e logo inventam uma desculpa dizendo que se tivessem dinheiro resolveria, ou que se conseguisse isso ou aquilo resolveria os seus problemas, as pessoas de sucesso sabem que são responsáveis pela sua realidade, tenha em seu mindset que você tem que tomar decisões para poder se aproximar cada vez mais daquilo que você deseja, e que não tomar decisões também será uma decisão que te deixará parado, que o tempo vai passar e que você vai ficar atrás das pessoas que tomam decisões, você tem que ver as decisões de duas formas, a primeira é ter certeza que se você decidir fazer alguma coisa e se fracassar, isso é uma coisa totalmente normal e que as pessoas de sucesso vem o fracasso como aprendizado e grandes experiências, a segunda forma é que para evitar o fracasso procure antes de tomar decisões buscar opiniões de pessoas experientes que já passaram por sua situação, essas pessoas experientes vão te mostrar o caminho melhor que você deve seguir.

Entenda que as pessoas de sucesso sabem que a vida é feita por erros e acertos, e que quanto mais rápido elas arriscarem e errarem, mais rápido elas poderão corrigir seus erros, em uma final de Campeonato de Basquete um dos jogadores que foi escolhido como o cestinha da partida, que é o jogador que faz o maior número de pontos na partida, o jogador foi entrevistado depois do jogo por um repórter que perguntou o que ele faz para não errar nenhuma cesta, ele respondeu que as pessoas acham que ele nasceu sabendo jogar daquele jeito e que é um gênio do basquete, mas que em sua vida errou muito mais cestas do que acertou, e que ter errado aquelas cestas no passado e ser vaiado em outros jogos fizeram ele perder o medo de errar, e quando se arrisca uma cesta sem a apreensão do medo de errar a coisa fica muito mais fácil e provavelmente você tem mais chances de acertar.

No Brasil existe uma cultura que se uma pessoa erra ou fracassa em alguma área, essa pessoa é considerada desqualificada, tipo se alguém quebrar sua empresa quer dizer que essa pessoa é fracassada, às vezes até pessoas próximas tiram sarro por ela ter quebrado sua empresa, já em países mais desenvolvidos se uma pessoa tivesse fracassado várias vezes, mas por motivos diferentes, ela é considerada como uma pessoa que tem um bom currículo, por que pessoas que fracassaram são pessoas mais experientes e que já aprenderam com seus próprios erros.

Então se você é uma pessoa que tem medo de errar, pratique o erro que você terá uma mentalidade mais madura e segura a respeito de errar, isso também ocorre com o medo, se você é uma pessoa que tem medo de qualquer coisa saiba que o medo não existe, ele existe apenas em sua mente, quando você tem medo de alguma situação não quer dizer que algo de ruim vai acontecer, você tem medo porque você não conhece aquela situação e que quando seu cérebro não tem conhecimento sobre algo ele fica em alerta, isso vem desde os tempos dos homens primitivos que tinham que ficar todo tempo em alerta para sobreviver em meio aos animais selvagens e pré-históricos, e que mesmo com a evolução do ser humano o cérebro tem como alarme o medo de coisas que ele não conhece, uma frase que explica o medo é que: O medo é o excesso de informações (negativas) sobre algo que não se conhece, para acabar com medo você tem que eliminar esse excesso de informações negativas, exemplo: Quando você vai fechar uma parceria de negócios com um cliente que você considera ele grande e de poder, o seu cérebro gera várias informações que não são necessariamente verdadeiras, mas que apenas você acha que vai acontecer nessa parceria, na maioria das vezes essas informações são negativas, você acha que isso não vai dar certo, que o seu parceiro vai ser arrogante com você, que você não tem capacidade para ser parceiro dele, entre várias informações negativas, lembre-se, você não sabe absolutamente nada sobre o futuro, você apenas acha, não viva de achismo pense sempre que tudo vai dar certo independente se der certo ou não, você não é evidente, se for achar alguma coisa ache que as coisas vão ser positivas, alimentar sua mente com pensamentos negativos com a conversinha que está sendo realista é burrice, entenda que fracasso não é o oposto de sucesso e sim o caminho para o sucesso, pessoas de mentalidade pequena acham que quem fracassa nunca chegará ao sucesso, e pessoas de sucesso tem em suas mentes que quem fracassa e não desiste está no caminho certo para o sucesso.

Pessoas com mentalidade limitada são péssimas recebedores, já as pessoas de mentalidade avançada são boas recebedores, entenda que se você tem em sua mente que você deve dar e ajudar as pessoas, você também pode e deve receber, porque todos devemos ter em nossas mentes que merecemos as melhores coisas da vida, pensamentos pequenos levam a crer que você não merece algo, mas você também é merecedor de elogios de boas recompensas e que você deve receber simplesmente porque todos nós merecemos, muitas vezes você tem um salário de 3 mil reais simplesmente por não acreditar que

você mereça 10, 15 ou 20 mil porque tem pessoas que merecem mais do que você ou que são mais qualificadas, mesmo você buscando se qualificar em sua área para ganhar cada vez mais você tem um pensamento pequeno e que acha que tem que receber aquele valor porque é o valor que o mercado paga e que todos recebem a mesma coisa, esse pensamento é apenas por você pensar pequeno e limitado, se você trabalhar e quiser receber o valor que os outros pagam você nunca será valorizado, você tem que saber o valor que você quer, e que acha que é justo pelos seus conhecimentos e sempre procurar ganhar mais, sem medo de ser ambicioso ou ter que parecer ser humilde, para você ser ambicioso você não precisa deixar de ser humilde.

As pessoas de mentalidade pequena são pagas por hora de trabalho, as pessoas de sucesso recebem pelos resultados que elas trazem e pelo o que elas são capazes de fazer. As pessoas de sucesso não vêem sentido em trabalhar 8 para uma empresa, se elas conseguem fazer o mesmo trabalho em apenas 2 horas, as pessoas de mentalidade limitada são conformadas para seguir processos que justificam suas horas de trabalho.

Pessoas de mentalidade pequena encontram desculpas para não resolverem e se conformarem com seus problemas, as pessoas de sucesso encontram um jeito para resolverem seus problemas e não fazem rodeios.

As pessoas que são levadas por palavras, frases e propaganda são reféns de suas mentes que as bloqueiam sem que elas percebam, sejam essas frases bem ou mal intencionadas, você nunca deve levar uma frase ao pé da letra por mais bem intencionada que elas pareçam, exemplo: Na frase que fala que: (de grão em grão a galinha enche o papo), essa frase pode te ajudar em momentos de sua vida em que você para conseguir algo que você deseja, você tem que ir com calma para não ter prejuízos, e essa frase pode cair bem nessa situação.

Mas existem momentos que você poderia dar grandes saltos em sua vida por descobrir uma oportunidade, e a frase que está guardada em seu subconsciente que fala que, de grão em grão a galinha enche o papo, ela lhe bloqueia para que você não consiga dar uma acelerada em seus resultados só pelo impacto que a frase tem sobre sua mente.

Então não seja bloqueado por frases, tudo que você possa imaginar e associar

a realidade você consegue realizar, enquanto pessoas com mentalidades iguais umas das outras acham que cenas de filmes são apenas coisas da ficção, existem pessoas que utilizam as coisas impossíveis que só se vê nos filmes, para utilizar em suas vidas reais, resumindo, quem acha que fazer coisas que só se vê nos filmes é coisa de pessoas iludidas e de pessoas Futuramas, são pessoas de mentalidade bloqueada que não se permitem acreditar e nem se quer imaginar que aquelas coisas que são feitas em filmes possam ser feitas na realidade.

Pessoas determinadas e competentes que buscam um sucesso, buscam conhecimentos de todos os lugares, filmes de ficção, história de livros, conteúdos da internet, todo o tipo de conhecimento, seja ficção ou real, o importante é poder testar e utilizar na vida delas.

Muitas vezes sua mente é bloqueada por pensamentos negativos que foram implantados em sua cabeça só por você observar uma situação, talvez quando alguém tentou arriscar a fazer algo inovador e criativo, mas que não teve êxito e outras pessoas que ao invés de estimularem aquela pessoa que tentou e errou, decidiram zombar e diminuir moralmente aquela pessoa, mas saiba que para atingir conhecimentos altos de sua mente você tem que ignorar essas pessoas de mentes pequenas.

Ser criativo é poder arriscar e tentar coisas ousadas sem medo de falhar seja qual for a área, pessoas que bloqueiam as outras de tentarem arriscar coisas novas são pessoas de mentalidade pequena, embora ocupe um cargo alto em suas áreas de especificação, exemplo: Um médico com doutorado, ou seja formado nas melhores faculdades do mundo pode por orgulho querer diminuir alguém na sua área ou de outra área de trabalho só por ter os seus diplomas, e só depende da pessoa que esteja sendo diminuída por esse médico, se ela vai deixar as palavras daquele médico bloquear sua mente e impedir que ela consiga o que ela deseja, e se realmente as palavras desse médico orgulhoso ficarem na mente dessa outra pessoa, provavelmente essa pessoa que está querendo fazer algo inovador erre e falhe pela pressão em sua própria mente.

Você é quem tem o controle de sua mente não entregue para outras pessoas, são pelas palavras e atitudes que alguns fazem para te diminuir e te dominarem em uma conversa, não que todas as pessoas são assim, mas as que têm a mentalidade pequena agem dessa forma seja pobre ou milionário tenha

certeza que existe rico orgulhoso e pobre humilde assim como existem pobre orgulhoso e rico humilde.

Para você ter outra noção sobre o poder da mentalidade veja só, se você acha a vida difícil, que é o que a maioria das pessoas acham, isso é o que está em sua mente e ao invés de você parar pra pensar, você fala: Ah não tenho tempo para pensar em besteiras, mas você não tem tempo justamente por não parar pra pensar, e saiba que as pessoas bem sucedidas sabem que a moeda mais valiosa é o tempo, para você ter uma ideia do valor do seu tempo entenda o seguinte, você trabalha por dinheiro e alguém compra seu tempo, talvez 8 horas por dia, pode ser mais horas ou menos horas, e saiba que em uma hora do seu dia você pode fazer muitas coisas, como ajudar alguém, ir em algum lugar legal, ficar com quem você ama, dormir, poder assistir um filme, escutar músicas, entre varias outras coisas que você pode fazer em apenas uma hora, você pode fazer muitas coisas de sua vida, agora pare pra pensar e se perguntar por quanto você está vendendo uma hora do seu dia? ou seja, uma hora da sua vida.

Faça o cálculo, pegue o valor que você ganha durante um mês e divida pelas horas que você trabalha durante esse mês, você saberá quanto você ganha por hora, agora veja se o valor que você ganha em uma hora compensa aquilo que você poderia fazer com uma hora do seu dia, para pessoas que falam que não ligam para ganhar dinheiro, fica difícil entender porque elas vendem as horas de suas vidas todo mês em troca de um salário, trocam suas vidas por pouco dinheiro, a única forma de você ganhar mais não é cobrando por horas de trabalho, você cobra por ser uma pessoa que traz valor para sociedade e para sua empresa, a melhor forma que você tem para aumentar o seu valor e ser uma pessoa valorizada, é tendo vários conhecimentos que poucos têm, é a lei da oferta e demanda, oferta é aquilo que você tem para oferecer e demanda é a quantidade de pessoas que querem aquilo que você tem para oferecer. Então pense bem e se pergunte, existem muitas pessoas procurando o que você tem para oferecer? Existem muitas pessoas fazendo o que você faz? Isso são apenas perguntas que te ajudam a entender como funciona o mercado e te ajudam a se destacar das pessoas que acham que sabem tudo e que não procuram conhecimentos.

O que move o mundo é o dinheiro, essa simples frase pode bloquear sua mente para que você fique com a mentalidade pequena para o resto de sua

vida trabalhando por dinheiro, na verdade o que move o mundo são as necessidades e os desejos das pessoas, não é o dinheiro, e sim o que as pessoas podem fazer com o dinheiro, provavelmente você quer ter dinheiro para comprar uma casa, um carro, viajar, comprar roupas e satisfazer suas necessidades e os seus desejos.

Certa vez vi um rapaz que ganhava 30 reais por semana trabalhando em uma oficina de carros, e ele reclamava que era desvalorizado e o dinheiro não dava para nada, então eu o aconselhei para que ele trabalhasse 2 meses de graça em uma fábrica, para que ele aprendesse uma profissão que fosse bem mais remunerada, e não trabalhasse fazendo serviços que ele apenas seguisse ordens e não evoluía em nada, mas o que ele fez foi apenas rir e falar que, (nem relógio trabalha de graça, porque tem que colocar pilhas), que ele queria ganhar mais dinheiro e não ganhar menos

Passaram-se 2 anos após ter lhe dado aquele conselho, e ele ainda estava trabalhando na mesma oficina, e provavelmente não ganhava 20 ou 30 reais a mais do que ganhava antes, tudo isso por ter a mentalidade bloqueada pelo que a maioria das pessoas falam, que o dinheiro move o mundo e que tem que trabalhar para ganhar mais dinheiro.

Ganhar dinheiro é questão de lógica, você pega uma quantidade de pessoas que tem o mesmo problema, você cria uma solução para esse problema, transforma essa solução em uma empresa, produto ou serviço e cobra por ele, sem esquecer de divulgar para o maior número de pessoas, porque as pessoas não vão adivinhar que você e o seu produto existem.

Entenda que você não é sua mente, você é um e sua mente é outra, se você não domina sua mente sua mente domina você.

Não que você precise estudar e se forçar para adquirir conhecimentos, mas você deve colocar bons conhecimentos dentro de sua mente para que você tenha conteúdos sobre várias áreas de sua vida, já que sua mentalidade é que te faz ter sucesso em todas as áreas de sua vida.

Fortaleça seu mindset (mentalidade), para usar em todas as situações de sua vida, ao longo de minha vida descobri o quanto são importantes as estratégias para qualquer coisa que você vá fazer, é simples, antes de você ir passar por qualquer situação imagine aquela situação acontecendo e defina passo a

passo desde o primeiro minuto como você vai se comportar naquela situação, como você vai iniciar a conversa, o seu tom de voz, o seu olhar, a posição do seu corpo para que você não fique numa postura de uma pessoa insegura, as estratégias é o que te guia passo a passo para você conseguir seus objetivos com maior performance, saiba que se você não usar estratégias para conseguir seus objetivos existem muitas pessoas determinadas que vão usar em você.

Exemplo: Você abre um restaurante e observa como o seu maior concorrente de sua área age, se você não conhecer bem a estratégia dele, você pode estar competindo com uma empresa que demonstra uma coisa e executa outra, e você tentando copiar essa empresa sem saber as intenções dela, você pode perder seu dinheiro, talvez você esteja copiando um restaurante em que todas às estratégias desse restaurante sejam levar os clientes a comprarem livros ou outros tipos de produtos que não tenha nada haver com restaurante, o restaurante é usado apenas como isca, com um ambiente que possa ter muitas pessoas, isso se chama empresa isca ou empresa camuflada, e serve para despistar a concorrência.

Tudo depende de você entender o que os clientes que frequentam seu ambiente precisam, daí você cria um produto ou serviço em cima das necessidades dessas pessoas, organiza toda a parte de estrutura e logística, e estimula essas pessoas de forma positiva para que comprem.

Procure sempre os meios de vendas mais eficaz, não faça o que a maioria das pessoas fazem, as pessoas têm mania de complicar o que é simples apenas por vaidade.

Exemplo: Se sua empresa consegue fazer um bom número de vendas só através de uma página no Facebook e por telefone, você não precisa fazer propagandas em rádio, outdoor ou colocar vendedores porta-a-porta só para mostrar que sua empresa é grande, você vai ter maiores despesas e meios de vendas que não são tão eficazes, não vá nessa história de quê, de grão em grão a galinha enche o papo, uma empresa é feita para gerar muito lucro desde que seja de forma honesta e inteligente, só esforço não basta tem que ter estratégias para faturar alto e rápido.

Se você tiver condições para, parar de trabalhar apenas um dia, e criar suas estratégias para você evoluir mais rápido em sua vida, será melhor do que

você nunca se planejar e passar muitos anos de sua vida sem saber que passos você deve dar.

Planeje e anote cada passo de suas estratégias e dê um passo a cada dia em direção aquilo que você deseja, anote o que você terá que fazer no dia seguinte ou seja, aquilo que quando chegar o final do dia, você não poderá deixar de ter feito, toda longa caminhada começa com o primeiro passo.

Se você precisar e tiver condições, invista em ferramentas e no ambiente de trabalho, um ambiente de trabalho tranquilo, criativo e com energias positivas, somado a boas ferramentas, facilitam o dia dia para atingir as metas, quando falo em ambiente com energias positivas não quero falar bobagens e fazer coisas chatas, quero dizer um ambiente sem confusões e estresses.

Quem não investe num bom ambiente e boas ferramentas de trabalho, são pessoas que não têm compromisso com seus projetos.

Uma coisa que também ajuda a você se guiar, é saber quantos clientes você precisa para ter uma boa quantia que você deseja. Em sua cidade, mil clientes está bom? 2 mil? 10 mil ou 20 mil? Pense como você pode fazer para atingir o maior número de pessoas para você conseguir a quantidade de clientes que você precisa, pense passo a passo como você deve fazer.

Saiba que existem milhares de estratégias de vendas já criadas no mundo e talvez você use uma ou duas que não são as mais eficazes, nem sempre as negociações devem ser feitos de formas enfeitadas e que demonstre só a aparência, exemplo: Uma forma de negociação é a que você não precisa demonstrar tanta aparência e pode vender apenas de sandália, short e camiseta, esse é um tipo de venda muito utilizada por vendedores populares como camelôs, feirantes e vendedores ambulantes de mercados populares, outra forma são as negociações que exigem maiores investimentos na aparência, e que são feitas por pessoas mais formais e que requer usar gravatas, ternos, camisas de linho, uma boa calça e um bom sapato, essa é uma forma de negociação que ambas as partes buscam influenciar por meio da aparência já que não se conhecem tanto, e uma outra forma é uma negociação que também pode ser feita sem utilizar da aparência e pode ser feita apenas com uma calça ou short, sandália ou tênis e uma simples camiseta básica, já que esse é um tipo de negociação que é feita entre dois

empreendedores que já se conhecem e sabem da capacidade e da honestidade um do outro, e não precisam mais impressionar ou provar nada um para o outro, existem várias formas de negociações e nada lhe impede de criar uma, e que essas que acabei de lhe mostrar não precisam ser exatamente assim, mostrei só para te dar uma boa noção de alguns tipos de negociações.

O importante é você saber que pode ser a maior empresa do mundo, quem está por trás de toda a estrutura que te impressiona é uma pessoa de carne e osso, o que importa nas grandes e boas negociações é o caráter das pessoas que estão por trás dos grandes projetos.

Não se impressione com grandes executivos e empresários donos de grandes empresas, eles também sentem os mesmos sentimentos que você, todos somos seres humanos sentimos medo, compaixão, ansiedade, tristeza, alegria e todos temos nossos pontos fracos e fortes, todos podem acertar e errar.

As aparências sempre vão te impressionar em algum momento, mas o que importa é o que está por trás daquilo tudo.

Você desde criança é condicionado a seguir os padrões da sociedade, você já tem inteligência o suficiente para aprender o que você quiser, você não precisa ser o melhor em sua profissão, você não precisa ir para uma faculdade, você não tem que ser médico, advogado ou engenheiro, você segue esses caminhos que lhe foram apresentados se você quiser ou se essas forem as únicas opções que você conhece, você tem que aprender a ter as melhores coisas do mundo sem medo de se sentir culpado por isso.

Você não vai ser melhor que ninguém, você vai ser o melhor que você pode ser.

Para vencer em sua vida, em tudo que você for fazer siga modelos vencedores, tudo o que você precisa já foi criado, não faz sentido você resolver problemas que já foram resolvidos e que já existem suas soluções, se você quiser criar uma logomarca, encontre três modelos de logomarcas que você gostou e crie outra a partir dessas três, quer encontrar a melhor forma de ganhar dinheiro e ficar rico? Aprenda as melhores maneiras de ganhar dinheiro e ficar rico e adapte para sua vida. Quer ter uma vida em paz e tranquila? Veja os modelos de vida que tem paz e são tranquilas. Quer se vestir bem? veja modelos de pessoas que se vestem bem e adapte a sua vida.

## Resumindo, siga modelos vencedores

Você não é obrigado a seguir todos os conhecimentos encontrados aqui nesse conteúdo, não sou dono da verdade esses são alguns conhecimentos que aprendi ao longo da vida que aprendi em treinamentos, livros, cursos e grandes mentores na minha vida.

Pegue o que você achar de bom nesses conhecimentos e utilize em sua vida, e saiba que existe muito mais conhecimentos como esses, você tem que procurara-los.

Aprenda, evolua e passe os conhecimentos para ajudar outras pessoas, espero que tenha te ajudado em alguma coisa em sua vida, aprenda a ganhar muito dinheiro para não sofrer com a falta dele, ou aprender a viver cada vez mais sem a necessidade dele, caso você ganhe muito dinheiro, ajude as pessoas não por obrigação, e sim por boa vontade, nem sempre dê o peixe, mas sim ensine a pescar, com 10 reais que é o dinheiro de uma cerveja, você compra um brinquedo para uma criança e isso fica marcado na mente dela pelo resto de sua vida, com 10 reais, você dar um almoço a quem não tem o que comer e esse almoço será um dos melhores da vida dela.

O que é alguns trocados para você, são fortunas para outros, a maior riqueza que você pode dar a um ser humano é o conhecimento.

Compre e consuma todos os conhecimentos dos livros, os livros são modelos e as soluções para todos os problemas de sua vida, compre livros de como enriquecer, como ter a melhor vida, sobre como funciona a mente do ser humano, como vencer seus medos, como conseguir encontrar a pessoa de sua vida.

Dentro de cada livro existe um mundo seja ele real ou não, cabe a você conhecer vários mundos e adaptar a sua vida.

Durante minha vida ouvi muitas frases feitas e crenças de pessoas de todos os tipos e classes sociais, aquelas crenças que falam que a vida é difícil, que só consegue emprego quem tem peixada ou amigos dentro das empresas para dar uma forcinha, que o dinheiro é que move o mundo, que os ricos roubam, que pra vencer na vida tem que ter sorte ou roubar, que o país sempre vai ser assim, entre várias frases e crenças, mas acontece que todas as palavras que existem na face da terra foram criadas pelos homens, e que cada pessoa passa

por situações e viveram em tempos diferentes, então tenha em sua mente que frases que serviram para uns, pode não servir, e até atrapalhar outros, e que nenhuma vírgula que existe na face da terra, deve ser levada ao pé da letra em todos os momentos.

As pessoas não sabem o sentido, e o porque que aquelas palavras foram criadas, existem os sentidos e os significados das palavras e frases, mas a maioria delas, são mal interpretadas pelas pessoas, afinal a maioria dos autores que as escreveram já faleceram a séculos, e existem muitos estudiosos e historiadores que se contradizem a cada descoberta, daí cabe a cada um ter discernimento para saber em que determinado momento de suas vidas vão utilizar as palavras e frases criadas no mundo, e não apenas porque outras pessoas saem repetindo e seguindo aquelas frases sem saberem as intenções por trás daquelas frases e crenças, e deixando claro que não estou falando de religião, mas de muitas informações que foram criadas na sociedade que levam as pessoas acreditarem em todo tipo de notícias, matérias, frases, histórias e ensinamentos.

E depois de anos de minha vida observando e vendo as pessoas repetindo em suas vidas aquelas frases, e que repetem até hoje, eu via que muitas daquelas frases me ajudaram em minha vida e outras me atrapalharam por muito tempo, porque elas tinham um significado, mas eu não estava sabendo utilizá-las nos momentos certos, ou que realmente não se encachava em algumas situações da minha vida, uma frase positiva que me ajudou muito, e que também muitas vezes me atrapalhou, é a frase que dizia, (Você nunca deve desistir), e com essa frase simples eu nunca desistia fácil, e com isso sem desistir consegui ir longe com essa frase que nos ajuda e nos motiva a persistir, mas com isso também sofri muito tempo para aprender coisas em minha vida que se tivesse aprendido a desistir antes, teria sofrido menos e atingido meus objetivos mais rápido, na verdade eu deveria ter aprendido logo que desistir também é uma opção inteligente.

O que descobri é que não deve-se levar nenhuma palavra que exista na face da terra ao pé da letra, por mais que essa palavra ou frase já tenha te ajudado muito, mas que se eu tivesse desistido algumas vezes e não tivesse levado ao pé da letra a frase que falava que não desista, eu teria desistido e encontrado uma forma melhor de se fazer as coisas que pretendia fazer, e também descobri ao longo da minha vida que muitas vezes as perguntas são mais

importantes do que as respostas, se você busca respostas para sua vida, mas não sabe fazer as perguntas certas, você vai acabar como um monte de respostas que talvez não sirvam para você. Ao invés de você dizer para você mesmo que não deve desistir nunca, você deve se perguntar. Será que existe uma maneira mais fácil de fazer o que eu estou fazendo? Será que alguém conseguiria me ensinar mais fácil? E como eu chego até essa pessoa para que ela me ensine sem que eu a incomode? ou, será que preciso mesmo continuar fazendo isso?

Só em responder essas perguntas feitas para você mesmo, você chegaria nas respostas que você precisa e sem sofrer tanto, basta apenas parar pra pensar e se fazer as perguntas. Essa história que você deve enfrentar os desafios é muito boa se, enfrentar os desafios for a única solução, será que não tem alguém que consegue enfrentar aquele desafio para você caso você pague, não que você não vá enfrentar desafios em sua vida, mas enfrentar desafios que podem ser contornados e evitados, é a melhor forma de se evitar frustrações desnecessárias, e as frustrações são os maiores motivos para as pessoas desistirem antes mesmo de começarem seus projetos, não que fracassar seja a pior coisa do mundo, pois o fracasso te ensina e te fortalece para fazer melhor da próxima vez, mas evitar o fracasso é uma forma inteligente de se vencer.

Entenda que para todo problema existem várias soluções diferentes, basta você ver o problema por outros pontos de vista. Numa confusão quem ver aquela situação pelo lado de fora, ver com mais facilidade porque não tem problemas com emoções, e quem está no meio da confusão sofre com vários fatores emocionais que impedem de ver a situação com mais clareza, então saiba que para todas as áreas de sua vida, aprenda a colocar boas pessoas para lhe ajudar em suas decisões, procure pessoas inteligentes e de sua confiança para lhe dar soluções para seus problemas, isso pode ser feito em sua profissão, empresa ou em outras áreas de sua vida.

Se você acha que porque está vivendo a situação você tem uma melhor percepção do que está acontecendo, saiba que numa partida de futebol quem está vendo das arquibancadas, tem melhor visão de todo o jogo.

Imagine um empresário que está criando um projeto para construir um shopping, e esse mesmo empresário tem dois conselheiros que também são

empreendedores, mas que esses outros dois empreendedores atuam apenas como conselheiros, eles dão conselhos para esse empresário, porque quem está de fora do projeto tem pontos de vista diferente, a decisão final é do empresário, mas ele escuta o conselho dos dois empreendedores que são seus amigos e que também entendem de empreendimentos, porque os empreendedores que estão de fora não sentem influências emocionais, já o empresário dono do projeto sofre influências emocionais porque seu dinheiro é que está em jogo, por isso é sempre bom ouvir a opinião de quem está de fora da situação para tomar decisões mais inteligentes.

A mesma coisa acontece ao contrario, quando um dos dois empreendedores decidem fazer um projeto e esse empresário passa a ser um conselheiro desses empreendedores, dessa forma esses empreendedores ajudam uns aos outros para que tomem as decisões mais inteligentes em seus projetos.

Mastermind – Mastermind é um grupo de empreendedores que se unem para alavancarem seus projetos, esses grupos de Mastermind podem ser de diferentes quantidades de integrantes se ajudando, mas geralmente são compostos de 6 a 30 empreendedores que possuem projetos e empreendimentos diferentes, esses Mastermind geralmente são encontros nas casas ou em lugares marcados por esses empreendedores, e na maioria das vezes os grupos de Mastermind são pagos, onde o que tem maior conhecimento e experiência do grupo, cria o seu Mastermind e cobra um determinado valor aos que querem entrar no seu grupo de Mastermind, os valores são de 5 mil, a valores a cima de 100 mil, pois envolve conhecimentos de grandes mentores que com seus conhecimentos sabem fazer milhões em questão de horas.

Num grupo de Mastermind são marcados encontros onde em cada encontro um dos empreendedores assume o papel de líder para iniciar a sessão, onde são debatidos os projetos de cada um e que todos os membros contribuem para cada projeto com seus conhecimentos e influências no mercado.

### Porque muitas pessoas não gostam de estudar?

As informações é que facilitam nossas vidas, as pessoas bem informadas conseguem informações para resolverem seus problemas, já as pessoas

desinformadas sofrem mais, justamente por não buscarem informações, isso acontece pelo fato do ensino no Brasil ser atrasado e as pessoas acham uma perda de tempo estudarem, já que existem muitas pessoas formadas que não tem emprego, então as pessoas ao invés de estudarem muitas vezes vão logo a procura de um emprego sem ter qualificação e muitas dessas pessoas quando escutam a palavra estudar, ligam logo a uma coisa chata, demorada e sem garantia de futuro.

É justamente por pensar assim que muitos perdem oportunidades de aprender coisas avançadas e que irão lhe dar um futuro melhor. Um empresário proprietário de uma loja de carros, estava conversando com um amigo seu sobre estudar, falaram que é muito bom estudar, mas que na época que estudavam eles desistiram da escola porque preferiram aprender a ganhar dinheiro e que hoje em dia não gosta de estudar.

E vendo aquela situação comecei a imaginar porque as pessoas dizem que não gostam de estudar se os estudos são soluções para os problemas da sociedade, e é justamente por não estudarem que muitos sofrem com problemas, que eles não sabem por que estão passando por aqueles problemas, e que existem soluções, e que algumas informações fariam com que eles dobrassem seus faturamentos de forma rápida e simples, apenas por estudarem bons conteúdos.

As pessoas parece ter medo da palavra estudos, acham que é uma coisa chata, mas os estudos são só informações que você busca para utilizar em sua vida para resolver seus problemas, você não precisa ir para uma escola para estudar, se você precisa em sua empresa resolver um problema de vendas e aprender a vender, você tem que estudar vendas, se você quer resolver um problema de falta de dinheiro, você tem que estudar uma profissão ou uma forma de gerar dinheiro, você precisa estudar livros que resolvem seus problemas, e não esperar outras pessoas dizerem o que você deve estudar.

Se você for estudar o que a maioria das pessoas estudam, é provável que realmente seja uma coisa chata, você tem que estudar aquilo que você acha interessante e que você já sabe que faz sentido e tem um proposito certo, e não o que as outras pessoas estão estudando, nas escolas e faculdades convencionais as opções para estudar são limitadas e a maioria das pessoas não param para se perguntarem porque o caminho da vida delas tem que ser

da escola para uma faculdade e depois uma profissão.

Uma das primeiras coisas que você deve aprender, é quais as melhores formas de aprender bons conteúdos, e não saí só estudando de toda forma, estudando qualquer coisa e de todo jeito arriscando uma profissão ou uma forma de ganhar dinheiro sem saber se realmente é o que você vai querer para a sua vida, pode ser perda de tempo, você tem que no mínimo conversar com pessoas que já estão na área que você pretende arriscar, só para ter uma ideia da rotina que você vai levar caso entre naquela profissão, anote o máximo de perguntas antes de falar com alguém que já seja daquela área, não tenha vergonha de pedir informações, mostre admiração pela pessoa que vai lhe ajudar passando as informações que você precisa, as pessoas que são arrogantes e se acham as espertas, são melhores para você pegar essas informações, pois o que elas mais querem é se sentirem o centro das atenções, demonstre admiração por elas, faça elas se sentirem o máximo, pegue as informações que você precisa e evolua para passar a frente delas.

Saiba que existem muitas pessoas que tem muitos conhecimentos, e que umas são legais, e outras são arrogantes, e independente de seus modos você deve admira-las, não se preocupe em falar com pessoas orgulhosas, tenha em sua mente que você está em busca de ser melhor que elas, e que seu propósito é maior do que todas esses pensamentos pequenos de orgulho e vaidade, buscar ser melhor do que outras pessoas não quer dizer que você seja mal caráter ou vai diminuir alguém, você nunca vai ser melhor que todas as pessoas, mas você pode ser melhor em alguns aspectos inclusive no aspecto caráter, a sociedade criou o termo politicamente correto que trava as pessoas de expressarem suas opiniões por medo de ser tachado de arrogante ou uma pessoa que quer ser superior aos outros, querer ser superior não quer dizer que você vai prejudicar alguém.

Os professores e mestres devem ser admirados e respeitados, mas você deve procurar supera-los, afinal são seres humanos igual a você e saiba que anos de vida não significa experiência, você pode passar a vida fazendo algo e não aprender tanto, experiência se define pelas vezes que você testou algo, errou e aprendeu, uma pessoa pode passar 20 anos sem arriscar para aprender algo diferente em sua vida, e seguir apenas uma rotina só com medo de errar e terminar a vida sem muita experiência, uns aprendem mais rápido que outros, e a maneira de se aprender mais rápido é aprendendo com os erros dos outros,

e descobrindo o que eles fizeram para acertar, essa é a forma mais econômica também.

Quando alguém conseguir fazer algo que você pretende fazer, arranje um jeito de perguntar a essa pessoa o que ela testou, o que deu certo, e principalmente o que deu errado para que você não cometa os mesmos erros e sim os seus possíveis novos erros, que lhe serviram de experiência.

As pessoas não percebem que todos os dias elas seguem rotinas, e não são apenas rotinas das atividades que elas fazem durante o dia, como ir trabalhar, passar algumas horas no trabalho, depois vir para casa, descansar ou procura alguma atividade de lazer para relaxarem após um dia cansativo de trabalho, e no outro dia começa tudo de novo, e nisso a vida vai passando e com ela os dias de felicidade que você deve procurar ter, onde no final de sua vida você ver que deixou de fazer muita coisa que deveria ter feito, você não se questiona porque você trabalha no seu emprego, porque você tem que trabalhar tanto e mesmo trabalhando muito não ganha bem como deveria, porque uns trabalham menos e ganham mais, o que eles fazem para trabalhar menos e ganhar mais, como fazer, onde descobrir como fazer, qual é o estilo de vida que você está levando, e qual estilo de vida você gostaria de ter, e porque você não está fazendo algo para conseguir aquilo que você quer, porque você não desiste das coisas que lhe atrasam? Você deve se fazer varias perguntas e encontrar as respostas, caso contrario isso vai se repetir sem que você perceba.

Isso vem se repetindo de geração em geração onde muitos seguem rotinas psicológicas sem terem a mínima ideia de como a mentalidade delas influencia em sua maneira de viver, as rotinas psicológicas são aquelas formas de pensar que todos temos, e que atrapalham nossas vidas, tipo usar frases feitas para nos conformarmos com certas situações que na maioria das vezes podemos lutar contra essas situações, mas sempre buscamos a maneira mais fácil que já está em nossa rotina de vida, que é usar frases feitas para se conformarmos, frases que falamos que: Nem tudo são flores, que a vida é difícil, que nada vem fácil, entre milhares de frases criadas como se devêssemos nos conformar por que algo não deu certo.

Éobvio que nem tudo são flores e que em alguns momentos a vida é difícil, mas sempre podemos lutar para mudar nossos destinos só depende das nossas decisões, não que essas frases não sejam verdadeiras, mas que não devemos

seguí-las ao pé da letra, pois as frases feitas podem te ajudar e também te bloquear para você não conseguir algo que você deseja.

Muitos gostariam de ficarem ricos, mas poucos lutam e realmente acreditam que é capaz de conseguir, acham que enriquecer é uma coisa de outros mundo e que depende da sorte, ou isso é para pessoas que nasceram para serem patrões e outras empregadas, no mundo nem todos vão ser ricos, nem patrões ou empresários, como todos nós sabemos, aquilo que você acredita ser, é o que você realmente é. Você é fruto daquilo que você acredita, se sua mentalidade for de pensar pequeno, você irá realizar coisas pequenas, pois sua mente tem o poder sobre você e enquanto você não dominar sua mente e procurar ser o melhor do mundo ou achar que isso é impossível, sua mente vai dominar você e te dizer que você não consegue, entenda que aquilo que você fala para você mesmo, sua mente memoriza e usa contra você, caso você não saiba controlá-la.

Quando for fazer algo procure ser o melhor do mundo por que se você não for o melhor do mundo, você vai ser no mínimo bom, e pensar em ser o melhor não mata, nem arranca pedaços, quem não procura pensar em ser o melhor do mundo nas coisas que faz, é por que simplesmente tem a mentalidade limitada e não consegue se quer imaginar.

Na verdade as pessoas nem sabem por que elas querem ficar ricas, as pessoas acham que querem ficar ricas para poder comprar o que elas quiserem ou que muitos acreditam que só seriam realmente felizes se tivessem muito dinheiro, mas não percebem que se o país fosse bem administrado pelos governantes ou se as pessoas se interessassem mais pelas suas vidas, exigiriam mais dos governantes para que elas pudessem viver sem precisar ter muito dinheiro, para quando precisar de um bom hospital elas terem um bom serviço a sua disposição e não precisarem de muito dinheiro para viver num lugar tranquilo, dinheiro não traz felicidade, ele é um facilitador da felicidade.

As pessoas de mentalidade pequena acham que os ricos saem comprando tudo que veem pela frente e que os ricos comprem sem se preocuparem com o dinheiro, entenda que o dinheiro acaba tanto para o rico, quanto para o pobre, o que os ricos tem em suas mentes é que para ser rico, você tem que gastar menos do que ganha, seus gastos não podem chegar muito perto do quanto você ganha, sempre que você for ter gastos maiores e comprar coisas

do tipo carro, casas ou objetos de desejos, você tem que criar formas de rendas maiores que os seus gastos, para gastar mais tem que ganhar mais, exemplo: Se você ganha mil e trezentos reais por mês, o seu custo de vida tem que ser no máximo novecentos reais para que você possa guardar uma boa quantia em dinheiro, e o dinheiro que você guarda não pode ficar só parado numa conta bancaria, na verdade você pode ficar rico apenas guardando dinheiro numa conta, mas a forma de enriquecer mais rápido é você aprender a investir para que seu dinheiro trabalhe para você, se você gasta próximo ou mais do que você ganha e seu custo de vida é alto, você deve cortar gastos desnecessários ou criar outras formas de renda maiores, mas sempre deixando o custo de vida cada vez menor, saiba que seu dinheiro tem que se dividir em três.

1° você tem que ter uma parte para os outros, que são as contas de água, luz, gás e aluguel.

2° Você tem que ter dinheiro para as coisas materiais e de necessidade, tipo feira e lazer.

E 3° Você tem que ter um dinheiro que realmente é seu, é aquele dinheiro que você guarda para você, e que você não precisa mexer nele, você usa para investir em novas formas de ganhar dinheiro.

Não veja sua vida como uma pessoa que precisa de um emprego, profissão, faculdade, veja que você precisa saber como gerar dinheiro e para onde o mercado está indo, as escolas ensinam as pessoas a pensarem como empregados, já a maioria dos profissionais formados ou muitas pessoas que são donas de empresas, são seus próprios empregados, e muitos levam a vida achando que tem que ser assim, investem alto e arriscam seu dinheiro numa empresa para depois trabalharem mais do que seus próprios empregados, muitas vezes são alimentados por pensamentos de que as coisas se conseguem na raça e na coragem de arriscar, isso pode até funcionar, mas funcionava melhor antes, com o avanço da tecnologia e das informações você arriscar seu tempo e seu dinheiro para competir no mercado com empresas e com muitas pessoas bem informadas, onde você monta seu negócio e não sabe porque está perdendo clientes, mas na verdade você está competindo sem saber, com outras empresas que usam estratégias para captar maiores quantidades de clientes e tomar o mercado. A principal função de um empreendedor não é trabalhar igual a seus funcionários, e sim buscar

informações para orientar seus funcionários e alavancar seus negócios para ganhar maiores espaços no mercado.

Muitas pessoas acham que fazer varias coisas ao mesmo tempo é sinal de produtividade, mas muitos apenas se ocupam com coisas que não deveriam ser feitas onde se sentem produtivas, mas que na verdade deveria delegar as atividades menos importantes para outras pessoas e não se ocuparem.

Leia livros e busque informações sobre vários tipos de investimentos e vendas para adaptar em seus negócios.

### **Os 4 quadrantes financeiros, entendendo os quadrantes financeiros você terá melhor noção de sua situação financeira.**

Imagine quatro quadrados, veja em qual você se encacha, e divida-os nessa sequência.

1º Empregado - procura segurança financeira num emprego, você procura ou tem um emprego e acredita que carteira assinada, 13º, férias e FGTS, são segurança para seu futuro, entenda que qualquer empresário antes de contratar qualquer funcionário tem todos os cálculos feitos para caso ele queira demitir o funcionário a qualquer momento, achar que carteira assinada e outros pequenos benefícios que foram criados para passar uma falsa sensação de segurança para as pessoas, faz você pensar pequeno e lhe bloqueia para almejar formas de ganhos maiores e realmente seguras.

2º Profissional autônomo - Não tem limites para quanto ganha, depende de seus esforços. Sendo um profissional autônomo você é quem gera seus ganhos e você não tem limites para o seu salário, se trabalha muito ganha muito, se trabalha pouco ganha pouco, mas tem mais tempo livre já que não trabalha numa empresa e precisa cumprir horários podendo ter outras formas de renda em tempos livres.

3º Tem uma empresa - Onde tem pessoas trabalhando para você ou você também trabalha para sua própria empresa, no caso você arrisca seu dinheiro, é responsável pelos salários de seus funcionários e muitas vezes trabalha maior tempo, principalmente se não tiver organização, estratégias e informações.

4º Investidor - utiliza as 3 outras opções para seus objetivos, mas que na verdade não precisa trabalhar para sua própria empresa sendo empregado de si mesmo, você apenas busca conhecimentos para tocar e alavancar seus negócios orientando as pessoas com os seus conhecimentos privilegiados.

Sabendo em qual desses quadrantes você se encaixa, terá noção de como mudar de um para o outro, para poder evoluir financeiramente e em qualidade de vida.

Trabalhe com números, saiba dados importante a respeito do seu negócio ou profissão, quantos clientes você precisa, quantos clientes você tem, número de habitantes de sua cidade, procure saber quais as melhores formas de propagandas, qual atinge o maior número de pessoas, se tem como ser medido quantas pessoas viram sua propaganda, quantas vendas você conseguiu com cada propaganda.

Anote tudo em um caderno, no celular ou computador para que você possa saber quais os meios de propagandas mais eficazes e como você pode mudar esses dados para faturar mais alto e rápido.

Essas informações também são importantes para você montar seu funil de vendas.

Entenda como se forma um funil de vendas, imagine um triângulo de cabeça para baixo, e esse triângulo representa um funil, daí você corta esse triângulo na horizontal em três partes,

A primeira parte de cima é onde são colocadas as propagandas, é aí que você vai trabalhar os melhores meios de comunicação para atingir seu público alvo, você vai pensar quais meios de comunicação que seu público alvo usa: Panfletos, rádio, TV, outdoors, carros de som, sites, blogs, redes sociais entre outras, todas as palavras e imagens colocadas nessas propagandas é que vão chamar a atenção das pessoas, pense bem em cada frase, para chamar a atenção das pessoas e fixar a atenção delas.

A segunda parte é formada pelos Leads, que são as pessoas que viram seus anúncios e demonstraram o interesse pelo que você está informando em suas propagandas, nessa parte você trabalha melhor o engajamento e o relacionamento com seu lead.

E a terceira parte são os fechamentos das vendas, onde você trabalha sua influência e seu script de vendas para fechar as vendas.

Essa é uma explicação simples de um funil de vendas, mas existem vários modelos avançados e mais eficazes, basta buscar pela internet em formas de vídeos que você verá como são importantes para seus negócios, seja profissão, empresa, produtos ou serviços.

Se no que você está fazendo você estiver sendo chamado de louco, você está no caminho certo.

Ou na verdade louco são os que desperdiçam suas vidas sendo pessoas normais.

**Veja um texto de um dos maiores empreendedores do Brasil e do mundo,**

Flávio Augusto - Proprietário e fundador de escolas e projetos como: Time de futebol Orlando City nos EUA, escola de empreendedores pela internet Meusuccesso, rede de escolas de inglês no Brasil Wise up, instituto Geração de Valor que forma e incentiva empreendedores, dentre vários projetos no Brasil e no mundo.

Veja um texto que Flávio postou em sua pagina no Facebook

Onde quer que eu esteja, não são poucas as vezes que alguém me pergunta sobre o quanto o modelo de sociedade que conhecemos arrebanha as grandes massas através do sistema de ensino a fim de preparar a população para serem empregados nas empresas públicas ou privadas.

Na realidade, tudo está montado dessa maneira e a maioria segue este fluxo sem questionar. Vivem desse jeito, seus pais viveram assim e seus avós também. Por isso, quando descobrem a existência de pessoas que não são presas a este modelo de vida convencional, sentem-se com medo de ficarem sem o alpiste e a água no copinho que consomem diariamente dentro de sua gaiola. Por terem se acostumado com o cativo, sentiram-se brutalmente inseguros fora dele. A ideia de voarem com suas próprias asas e de caçarem sua própria comida literalmente os aterroriza.

Compravam este produto, ou seja, este estilo de vida, sem saberem que têm

alternativas e por isso, acabam vivendo abaixo de um nível de vida compatível com o seu potencial. Não se sentem mal por isso. Adaptaram-se tanto com a privação e escassez que chegam a achar imoral toda e qualquer forma de abundância. Quando veem outros pássaros voando ou com a pretensão de voarem os consideram doentes, loucos ou fora da realidade. O seu condicionamento ao meio supera e nega o fato de serem pássaros, uma espécie que é anatomicamente preparada para voar e não rastejar .

Aliás, a sua noção de realidade, resume-se ao mundo que lhes foi apresentado, sem variações ou delírios de típicos de inocentes fora da realidade, contagiados por modismos dos que não se intimidam com as estatísticas. Ao contrário, ainda que voar fosse apenas para 1 entre 1.000.000, esses desajustados sentiriam-se ainda mais atraídos a fazerem parte deste grupo seletivo especial a terem de se conformarem em viver dentro de uma gaiola cheia de diplomas e títulos pendurados na parede.

Se você leu até aqui e ainda não entendeu, vou ser mais claro. A escola e a faculdade, ou seja, todo este sistema de ensino retrógrado está formatado para formar empregados. Adicione a tudo isso, o fator político de controle das massas que, dentro das instituições públicas, usam a prerrogativa do currículo controlado pelo Estado para doutrinar jovens com fins políticos, travestidos de causas sociais.

Resultado desse show de horrores:

Um amontoado de jovens disputando a tapa as vagas de emprego no mercado de trabalho, o que exerce uma pressão para baixo no valor dos salários. Ninguém ganha por sua importância, mas sim por sua raridade. Um professor é muito importante, mas o Messi é mais raro e por isso, é disputado por muitos clubes e com consequência deste leilão, ganha muito mais.

Fazer-se raro é sempre uma consequência de ter a coragem de sair voando de sua gaiola. Dentro dela você vale muito menos. Você será um a mais na multidão de escravos modernos que têm um estilo diferente dos escravos de antigamente. Esses, antes da Carta de Alforria, tinham até moradia e comida pagos pelo seu dono. Hoje, os escravos modernos ainda pagam por seu apartamento por 30 anos para os bancos do governo, usam cartão de crédito para fazerem compras nos supermercados e ainda pagam impostos. Ao final

da vida, enfrentam a triste fila do INSS pra receberem a aposentadoria que o governo, a cada ano, aumenta o prazo para o benefício e diminui o seu reajuste.

A propósito, você foi treinado para chamar essa porcaria de benefício, pra achar que a CLT lhe dá alguma segurança e para pagar contribuições sindicais pra aquele pessoal bacana controlado pelos partidos políticos. Você foi treinado pra iludir-se que a escola e hospitais públicos são de graça. Foi treinado pra achar normal as mordomias dos donos da corte e o pior, foi treinado pra achar tudo isso muito legal, sem questionar. O máximo que lhe é permitido é ir para o trabalho resmungando na segunda feira ou depois de um feriado.

É alguma espécie de pecado ser empregado? Não, eu tenho milhares deles. É um enorme desperdício você não acreditar que tem alternativas e pautar sua vida pela lavagem cerebral pela qual passou dentro do sistema. Gostando você ou não, dormirei com minha consciência mais tranquila porque eu não guardei este "segredo" só pra mim e meus filhos.

Aliás, muita gente me acha bem sucedido. Avaliando em perspectiva, considerando de onde vim e aonde cheguei, ok, tudo caminhou bem até agora. No entanto, se me for dado o privilégio de viver por mais algumas décadas, ainda gostaria de que os olhos ainda pudessem testemunhar algumas coisas:

Gostaria que meus filhos, como eu, nunca tenham uma carteira de trabalho assinada; gostaria que eles nunca dependessem de governo e que voassem com as suas próprias asas, sem medo e sem serem limitados pelo sistema de ensino. Quanto a isso, eles já colocam a escola em seu devido lugar de pouca significância em sua educação.

Bem, se isso é o que desejo para os meus filhos, pra vocês que me seguem, desejo o mesmo. Aliás, a cada dia, fico mais feliz ao ouvir histórias sobre suas conquistas.

Não aceite nada menos que o seu potencial pode lhe dar. Faça por merecer.

Não engula de graça tudo que essa sociedade medíocre tenta lhe empurrar.

Não se permita ser doutrinado por ambiciosos lobos vestidos de cordeiro, seja

nas redes sociais ou nos palanques da vida.

Viva o seu sonho, coloque-o em prática, ainda que tenha que lidar com os medíocres de plantão que acham que voar é para pássaros alienados que seguem modismos. Na realidade, modismo mesmo é seguir a boiada e viver de alpiste pelo resto da vida.

Flávio Augusto.

### Perca um ano ou perca uma vida.

As pessoas veem sua vida passando e não param pra refletirem, acham que refletir é coisa de poeta ou filósofos, e perdem tempo por não para pra pensar, elas perdem tempo e anos de suas vidas para conseguir algo que elas querem por que fazem as coisas sem se planejarem. Seja objetos ou coisas sentimentais, entenda que nem tudo é de uma hora para outra, mas que, conseguir algo de forma rápida e fácil também não é impossível, basta que você pare pra pensar, e se planejar, quem não se planeja não sabe para onde está indo e perde tempo que é a moeda mais preciosa que o ser humano tem, sem falar que também perde dinheiro.

Se você vai negocia ou comprar algo a alguém, e não se prepara e para pra pensar antes, é provável que você encontre muitos desafios que você nem sabe por que eles estão acontecendo, simplesmente por não se planejar, imagine que você vai comprar um carro e não sabe nada sobre carros, você sai apenas procurando com vendedores de todos os tipos, entenda que se você não para um tempo pensando como ganhar tempo e qualidade na quilo que você quer, você vai sair perdendo tempo justamente por não separar um tempo para pensar, saiba que em sua vida você vai encontrar pessoas de todos os tipo, honestas e desonestas, e saber como evitar e negocia com pessoas metidas a espertas lhe ajuda a não se frustrar sendo enganado, e te economiza tempo e dinheiro.

Entenda que muitas vezes você tem que perder para ganhar, isso é pensamento a longo prazo.

Muitas pessoas perdem oportunidades por quererem conquistar as coisas rápido, mas sem planejamento, e é aí, que elas acham que vão ganhar e acabam perdendo, isso se chama pensamento a curto prazo.

A maioria das pessoas pensando a curto prazo, perdem tempo e dinheiro para as que tem visão e pensam a longo prazo, as pessoas que tem visão montam todas as estratégias e os planos em sua mente, elas separam um tempo pensando justamente para não perderem tempo sofrendo sem saber como atingir aquilo que elas querem, mas vale lembrar que tem que se planejar, mas também executar, cada planejamento tem sua data de início e fim, que são suas metas, planejamento sem meta é ilusão.

Para se montar o planejamento de algum projeto, você tem que imaginar a situação, ver as imagens em sua mente e se fazer várias perguntas, exemplo: Digamos que você quer arranjar uma forma de ter uma renda, você tem que se fazer várias perguntas, porque quando você para pra imaginar e se fazer as perguntas, você consegue ter as respostas certas, já quando você sai buscando todos os tipos de respostas sem ter a mínima noção do que você quer, você acaba com um monte de respostas, mas que não servem para você, e você não saberá como usa-las, então para você montar uma forma de renda você tem que se perguntar. O que você faria se não fosse por dinheiro?

Comece procurando fazer aquilo que você gosta e tem prazer em fazer, porque quando chegar os tempos difíceis você não sofrerá tanto, afinal aquilo que você faz lhe dá prazer, depois se pergunte e imagine quem são as pessoas que precisam daquilo que você faz, imagine onde elas moram, condições financeira, faixa de idade, sexo, lugares que elas frequentam, seus estilos, e como você faria para atingir essas pessoas com suas propagandas, essas são apenas algumas perguntas que você tem que se fazer antes de montar um negócio, esse é apenas uma forma que parte daquilo que você gosta de fazer, mas saiba que a melhor forma de criar negócios e formas de rendas de sucesso, é você resolver problemas das pessoas e vender para elas em forma de produtos, empresas ou serviços, sem falar que você tem que cuidar de toda a logística antes, para que seja perfeita e seu negócio funcione como se fosse uma máquina, desde a venda, passando pela compra do material, produção do produto, embalagem, entrega e o recebimento do dinheiro na venda, tudo tem que ser pensado e ligado de forma bem organizada, tudo tem que ser anotado em um caderno porque são muitas informações boas que se ligam fazendo com que o negócio seja simples, rápido e lucrativo.

Se em seu negócio seja profissão ou empresa você não anotar as estratégias e planejamentos e ter tudo simples e claro em sua mente, as formas de ganhos e

de aumentos de ganhos, se você não tiver isso claro em sua mente, você está trabalhando desfocado e provavelmente vai perder muito tempo, dinheiro e ganhar muito estresse sem saber por que tudo isso está acontecendo.

Bom, esse são alguns conhecimentos que queria te passa, espero realmente ter te ajudado aqui em alguma coisa, tentei reunir muitos insights para você utiliza em seus negócios e em sua vida.

Amanhã é outro dia, dia de começar a fazer aquilo que você almeja.

E reforçando, Você é responsável pelo seu futuro, se você não fizer por você, ninguém mais vai.

E não dependa de sorte, Faça as coisas acontecerem, não depender de sorte não é uma coisa do outro mundo, se prepare e tenha determinação por que se a sorte não vier, você terá construído sua própria sorte, de qualquer forma quando você vencer na vida sempre vai aparecer alguém para dizer que foi sorte.