



Estes são meus resumos dos vídeos do canal [Resumo Cast](#), que é simplesmente o melhor canal sobre empreendedorismo e questões de mercado do mundo (sim, pra mim é isso mesmo).

Para quem não conhece o [Resumo Cast](#), ele é um Podcast criado por [João Cristofolini](#), onde ele e seu amigo [Gustavo Carriconde](#) fazem vídeos sobre resumos dos mais variados livros de empreendedorismo e mercado de modo geral.

Livros como **O poder do hábito**, **As armas da persuasão**, **Como convencer alguém em 90 segundos**, **Os segredos da mente milionária**, e literalmente centenas de outros livros, são abordados e resumidos de maneira clara e objetiva.

Eu pessoalmente sou fã deles e gosto muito do trabalho que eles fizeram, pra mim é simplesmente fantástico. Logo, decidi que seria legal disponibilizar os resumos que faço (para mim) no Github, talvez seja útil para mais pessoas

Vale lembrar que como eu faço estes resumos para me ajudar em meus estudos, talvez eles fiquem sintéticos (ou grandes) demais, então não espere muita formalidade.

Também vale lembrar que por vezes eu adiciono algum insight no resumo, ou alguma contribuição ao tema que me parece boa, afinal, estes resumos são exatamente para mim, então coloco neles tudo que entendo ser o melhor para minha vida terrena e para minha alma, então caso você não se identifique com algo, ignore. Em todo caso, boa leitura

E claro, todos os direitos autorais, créditos e elogios devem ser dados aos autores do ResumoCast, e não a mim que sou um mero ouvinte.

Você pode baixar a versão mais recente deste PDF no link abaixo.

<https://github.com/melchisedech333/resumo-cast>

Desejo a todos uma ótima leitura e muita evolução na vida, que nosso Senhor Jesus e nossa Mãe Maria Santíssima abençoe a todos.

Atenciosamente, [melchisedech333](#).

O Poder do Hábito

Charles Duhigg

Alguns pontos centrais

- O hábito é uma das maneiras que o cérebro usa para poupar energia e evitar sobrecargas.
- Leva-se na média de 1 a 3 meses para incorporar um hábito.
- A ideia é criar vários hábitos, de modo a criar um conjunto de bons hábitos, que venham a impactar benéfica e drasticamente na vida.
- Criar pequenas metas, e ao atingi-las, comemorar, pois isso impacta diretamente na formação de um hábito.
- A força de vontade cada vez maior e engajada com o resultado que se deseja, contribui profundamente para a formação do hábito.
- Problemas, dificuldades, erros, e coisas semelhantes, são todos alertas e indícios de que algum hábito que nós temos não está sendo desenvolvido da forma correta. São reflexos que o corpo, a mente, a vida, nos mostram de que alguma coisa está errada e precisa ser mudada.
- Para tudo que você for fazer tem que haver um motivo bem definido. Isso o ajuda a manter-se focado.

Os hábitos podem ser simplificados em 3 etapas

1 - Reconhecer uma determinada deixa: a deixa é uma espécie de sinal que ativa a segunda fase, a rotina.

2 - Rotina: realizamos então de forma quase que automática, a rotina, para atingir a terceira fase, a obtenção da recompensa.

3 - A recompensa: alguma coisa que sua rotina gera e que agrada muito você.

Exemplo:

- 1 - O despertador toca pela manhã, e isso é uma deixa que sua mente reconhece para iniciar uma rotina automática.
- 2 - Rotina automática: levantar, escovar os dentes, etc, sem pensar em como isso será executado.
- 3 - Recebe uma recompensa: a refrescância na boca ao acabar de escovar os dentes.

Como alterar um hábito

Por exemplo, uma pessoa tem o hábito de comer um chocolate todo dia após o almoço.

A recomendação é manter o hábito e alterar apenas a rotina, ou seja, ao invés de ser após o almoço, que seja após uma caminhada ou corrida. Deste modo você muda a rotina, mantém o hábito, e continua sendo recompensado.

Como criar um novo hábito

É difícil criar um novo hábito, pois ele conflitará com maus hábitos já existentes.

Mas depois que você constrói um novo hábito, também será difícil eliminá-lo. Em linhas gerais, para criá-los, basta executar as 3 etapas citadas anteriormente.

Hábitos angulares

São aqueles capazes de iniciar uma reação em cadeia em indivíduos e organizações.

Como exemplo, havia uma empresa que era desleixada com a segurança dos funcionários, e isso culminava em muitos acidentes, o que afetava nos resultados da empresa em todas as outras áreas.

Para resolver esse problema, foi criado um sistema onde um relatório completo deveria ser criado pelos gerentes responsáveis, e entregue para o presidente em 24 horas após a ocorrência de um acidente, juntamente com um plano para que o acidente nunca mais se repetisse.

O acidente era a deixa, a rotina era o preenchimento do relatório junto com o plano de segurança, e a recompensa era que os gerentes só seriam promovidos se cumprissem essa norma.

O efeito dessa ação toda foi que isso criou um hábito na empresa, onde modificou a organização da empresa, pois os gerentes estavam criando planos de segurança mesmo antes deles acontecerem. E isso transformou a empresa numa das mais seguras do mundo, aumentando sua performance, ações, e outras questões.

Questões envolvendo a geração de um novo hábito

Cada fase tem a duração de 10 dias.

Na 1º fase o novo hábito é insuportável, e essa é a fase que as pessoas mais desistem, e a fase que requer o maior esforço e a maior disciplina.

A 2º fase é a do desconforto, e é necessário ainda muita disciplina e força de vontade para manter o hábito.

A 3º fase é quando você já aceitou o novo hábito, e nesse momento você deve reforçar o máximo possível o hábito para que ele fixe profundamente em você.

Link do Vídeo

<https://www.youtube.com/watch?v=hUIaKTesdnM>

O milagre da manhã

Hal Elrod

Alguns pontos centrais

O livro explica os benefícios de acordar cedo para nos desenvolvermos melhor.

Você pode utilizar os acontecimentos da sua vida para te motivar. Muitos escolhem utiliza-los para se desmotivar, mas isso só os atrasa em suas vidas.

Foque bem no que você está se tornando, e não exatamente no que você está fazendo. Isso o faz lembrar que você está trabalhando para algo maior.

Dicas

- Vá para a cama, ao dormir, com as atividades matinais que você possui em mente. Vá dormir com a intenção de acordar no outro dia e realizar todas aquelas coisas.
- Coloque o despertador longe, pois isso o força a levantar para desligá-lo.
- Deixar um copo, ou garrafa de água para beber assim que acordar. Pois depois de muitas horas de sono seu corpo desidrata e está cansado.
- Separar as primeiras horas do dia para Deus, você e sua família. Ou seja, para as coisas mais importantes para nossa vida.
- Se você acorda bem, o seu dia vai ser bom. Se você acorda mau, seu dia tende a ser mau.

Os 6 hábitos para praticar pela manhã

- 1 - O silêncio. E pelo que dá a entender, é bom dedicar esse momento a Deus, com orações leves e silenciosas.

- 2 - As afirmações. Dizer a si mesmo que fará determinada coisa, e fazer.

Uma dica é quebrar suas metas em menores e realizá-las, e fazer isso usando afirmações diversas.

- 3 - Visualizações. Ou seja, imaginar as cenas e as situações, do que você deve fazer para tornar seu dia um sucesso.

Bem como pensar/relembrar essas coisas que vão ter como efeito tornar seu dia um dia de sucesso.

Assim, tendo elas em mente, você já saberá o que deve ser buscado.

- 4 - Exercício físico. Mas como é na manhã não precisa ser algo intenso, basta alguns exercícios.

A ideia é colocar seu corpo em movimento e oxigenar o seu cérebro.

- 5 - Leitura. A autor afirma que estamos apenas a um livro de distância para realizar uma mudança significativa em nossas vidas.

Portanto, devemos ler algo realmente bom para nossa vida nesse momento.

Escutar também um podcast também é bom.

- 6 - A escrita. A ideia aqui é mais exercitar a comunicação e a capacidade da boa escrita.

Ponto importante

A ideia é fazer uma espécie de "ritual da manhã", contendo coisas benéficas para sua alma, e que te aproximam de Deus. E tornar isso um hábito, para que isso tudo sirva como instrumento mesmo para te elevar na vida.

É importante fazer isso sempre pela manhã, pois ao acordar, é o momento em que mais estamos dispostos no dia. Também é importante saber identificar o que de fato é prioridade para você, para não colocar coisas demais e não conseguir cumpri-las.

Link do Vídeo

<https://www.youtube.com/watch?v=9GusbMkFtY0>

As armas da persuasão

Robert B. Cialdini

A função da venda é ajudar o maior número possível de pessoas.

Os gatilhos mentais são automatismos que temos em nossa mente, que possuem o objetivo de facilitar alguma tomada de decisão.

Obs: usar os gatilhos mentais de maneira fraudulenta e mentirosa, acaba com sua autoridade e destrói de maneira irreversível a sua reputação no mercado. **Faltar com o caráter te destrói.**

Os 6 gatilhos mentais e o gatilho principal

1 - Reciprocidade:

Quando uma pessoa faz um favor a outra, ou dá algo a outra. Essa outra pessoa sente como se fosse uma necessidade de retribuir.

Logo, antes de pedir alguma coisa, como realizar uma venda, você pode dar alguma coisa ao potencial cliente.

Isso aumenta a probabilidade do cliente comprar, ou ao menos escutar uma determinada proposta de venda.

2 - Comprometimento / Compromisso em ser consistente com algo:

A maior parte das pessoas tem a tendência de fazer aquilo com que eles se comprometem (principalmente socialmente).

3 - Aprovação social:

As pessoas tendem a considerar um comportamento adequado, na medida em que ele é adotado pela maioria das pessoas.

Gatilho muito usado pelas pessoas para saber o que tem qualidade, afinal, se muitos usam algo, é sinal de que é bom.

Um exemplo real disso são casas noturnas formarem filas enormes no lado de fora, propositalmente, mesmo tendo lugares vazios dentro da casa. Isso causa a impressão que esse é o local mais procurado da noite, fazendo com que pessoas acabem vindo pro local. O que é errado e não deve ser feito, porque há lugares vazios, isso é algo que pode acabar com a reputação do local.

Se você fez um produto que beneficiou as pessoas realmente, você tem todo direito de colocar testemunhos das pessoas, e coisas do tipo, de modo que seu produto fique bem falado.

Quando você ou seu produto recebe uma indicação, isso significa que uma pessoa falou bem do mesmo para outra pessoa de seu círculo social. E isso aumenta significativamente a probabilidade de seu produto ser vendido.

4 - Afeição:

Trata-se da característica natural dos seres humanos de gostar das pessoas que se parecem com elas, colaboram com elas, ou lhe prestam algum elogio.

Para ativar esse gatilho você deve entender o seu público e descobrir o que você precisa fazer para que ele goste de você.

É bom criar afinidade com seus clientes/público. Nada mais natural do que gostar e ser gostado por ele.

Gerentes de banco usam terno também porque seus principais clientes se vestem assim. A Apple coloca pessoas visualmente bem diferentes uma da outra para atender o cliente, pois quando um cliente entra na loja, aumenta a chance dele, devido a uma questão sub-consciente, escolher ir para um vendedor ou outro, por conta da afinidade que ela possui com aquele tipo de pessoa (pois o vendedor escolhido é semelhante a alguém que esse cliente sente maior afinidade).

No marketing digital isso é realizado pelo conceito da Persona. Para assim saber entender seu público alvo e conseguir lidar e vender bem.

5 - Autoridade:

As pessoas confiam mais no dito especialista, em pessoas com o maior número de diplomas, títulos, etc.

Buscar pessoas famosas, celebridades e coisas do tipo, fazem a marca da empresa parecer grande aos olhos das pessoas, e isso lhe dá mais autoridade. Principalmente pessoas próximas ao segmento.

Quanto mais você puder relacionar seu produto com autoridades na área, melhor é para o marketing.

6 - Escassez:

É uma tendência natural das pessoas valorizarem muito mais um produto ou serviço quando a coisa se apresenta de forma escassa.

Obs: quando uma coisa é escassa, ela de fato deve ser escassa. Não se pode criar uma falsa sensação de escassez, pois isso a médio e longo prazo afeta negativamente sua empresa.

Gatilho principal

Importância que se deve dar as pessoas, preocupação com as pessoas:

Quando você se importa verdadeiramente com as pessoas, em ajuda-las, e a resolver um problema. Isso mesmo se torna o gatilho mais eficaz, pois você fará tantas coisas que no final das contas se ativarão basicamente todos os outros gatilhos acima.

Logo, esse é o principal gatilho de todos. E os acima, servem em muito para que se saiba exatamente quais são, para que também sejam trabalhados no seu máximo com todo cuidado que se deve, para assim ficar tudo perfeito.

Ser honesto, verdadeiro, ou seja, os gatilhos dos bons valores morais, tem mais peso do que todos os outros gatilhos.

Link do Vídeo

<https://www.youtube.com/watch?v=fKWbgyMdN0g>

Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes

Stephen Covey

Os hábitos são divididos em 2 grupos:

1 - Grupo da vitória particular: lidar com hábitos internos.

2 - Grupo para a vitória pública: desafios de se relacionar com as outras pessoas.

Hábitos do grupo da vitória particular

1 - Ser pró-ativo:

Criar e controlar ações para causar os acontecimentos, ao invés de somente esperar que eles aconteçam. É a habilidade de agir antes de uma coisa acontecer.

Círculo de preocupações: coisas que não podemos modificar e que ocupam nossa capacidade de raciocínio e consomem nossas energias. Por exemplo: condições climáticas e o ciclo de 24 horas durante o dia (não dá para modificar essas coisas).

Círculo de influência: tudo aquilo que podemos modificar, são os recursos com que podemos contar. Por exemplo: as escolhas que fazemos de como utilizar nosso tempo, e como um determinado acontecimento vai impactar nossa vida (podemos determinar a dimensão do impacto).

É no círculo de influência que devemos focar para ser pró-ativo. Ser pró-ativo nas atitudes.

2 - Visualize o fim, o resultado final, antes de gastar energia com algo:

A ideia deste hábito é visualizar o destino final, e selecionar as coisas principais que devem ocorrer para fazer ele acontecer. Semelhante a um escultor que já visualizou a sua obra, e agora está esculpindo uma pedra para chegar no devido resultado.

Visualizar o objetivo, ajuda a entender os caminhos que devemos trilhar para realizá-lo.

Definir sempre o que você fará. Depois você vai pensando no "como", e com o tempo tudo vai se ajustando (ainda mais se você pedir a Deus para te ajudar, as coisas conspiram a seu favor).

3 - Fazer primeiro o mais importante:

Gerenciamento de tempo e produtividade são as principais atividades nesse ponto.

Procurar organizar as atividades diárias nessas categorias ajudam a organizar melhor as coisas:

Urgente, importante

Urgente, não importante

Não urgente, importante

Não urgente, não importante

Exemplo: escovar os dentes não é urgente, mas é importante.

Focar nas atividades não urgentes, mas importantes, ajudam a evitar que as urgências ocorram a todo momento, e que você fique gastando seu tempo somente "apagando incêndios".

Tentar descobrir a única coisa, ou as poucas coisas que você pode fazer, para que todo o resto se torne mais fácil.

Aprender a dizer "não" para tudo aquilo que não vai lhe deixar mais próximo das suas metas.

O foco nas coisas mais importantes é que resolvem todos os seus problemas reais da vida.

São poucas coisas que são realmente importantes, e as pessoas dão importância demais a coisas que na verdade não tem importância. Perdem tempo com coisas bobas. Por isso devemos cuidar para não repetir a mesma coisa.

Devemos sair da rotina de sempre fazer o que é mais urgente, e com isso ficar resolvendo problemas que as vezes são quase irrelevantes.

Tenha de forma clara o que é seu objetivo final e o que você tem que fazer de mais importante para alcançá-lo. Refletir pela manhã, todos os dias, sobre isso, é boa prática.

Hábitos do grupo da vitória pública

4 - Pense ganha/ganha, situação ganha/ganha:

É a ideia de que numa venda, ou algo semelhante, as duas partes, ou seja, cliente e a empresa, devem obter o valor justo da interação. Isto é, todos devem sair ganhando realmente.

Não se pode pensar na lógica do "ganha/perde", pois isso pode afetar drasticamente suas vendas e seus negócios.

Sempre haverá "bolo" pra todo mundo! Não pensar que basta sua parte do bolo, e que os outros que se dane.

Quando estamos bem conosco, e focados em situações ganha/ganha, tudo só tende a melhorar.

Essa noção deve permear todos os segmentos da empresa, ou seja, relações com funcionários, sócios, parceiros, clientes, tudo quanto possível. Pois somente relações ganha/ganha se sustentam a longo prazo.

5 - Procure primeiro compreender, depois ser compreendido:

Trata-se da ideia de não querer ter razão sobre tudo. Mas se tornar muito mais compreensivo em relação as pessoas.

Se você está buscando compreender as pessoas, deve buscar compreender os elementos que formam sua cosmovisão.

Não julgar demais as pessoas, buscar sempre querer cada vez mais, e ser alguém que vê a vida positivamente.

Observar pacificamente e passivamente as pessoas ao seu redor.

6 - Criar sinergia:

Valorizar as diferenças e utiliza-las para alavancar os resultados.

Para trabalhar em sinergia em um grupo, primeiro você precisa primeiro superar sua insegurança e sua necessidade de manter o controle total de uma estrutura segura e centralizada, mas pouco eficiente. Precisa confiar nas pessoas para que elas entreguem seu máximo de desempenho. E ter a capacidade de contribuir com seu valor. Pois se assim não fizer, a própria equipe, que sempre entrega valor, vai se encarregar de excluí-lo.

Ninguém constrói um grande negócio sozinho, mas sim com um conjunto de pessoas que se completam, que se complementam e se combinam, pessoas diferentes mas que entram em sinergia.

Quando se vai começar um novo negócio, você deve entender no que você é bom, para encontrar pessoas para fazer aquelas coisas que você não é tão bom.

7 - Afinar o instrumento:

Ler livros, aprender aquilo que gosta, manter o corpo e mente saudáveis.

Ou seja, buscar ser cada dia melhor, um expert cada vez mais refinado na sua área.

Link do Vídeo

<https://www.youtube.com/watch?v=SNrONPo5Me8>

Como Convencer Alguém em 90 Segundos

Nicholas Boothman

Um empreendedor está constantemente conectando pessoas e resolvendo problemas.

Se alguém gosta de você logo no início, todo o resto do relacionamento será melhor.

Nós tomamos nossa decisão baseado na primeira impressão que temos sobre alguma pessoa.

Elementos antes de começar uma conversa

1 - Sempre começar uma conversa estabelecendo um bom contato visual, olhando nos olhos da pessoa.

Uma dica é categorizar seus amigos e conhecidos por quem tem os olhos claros e quem tem os olhos escuros. Assim você se acostuma a olhar nos olhos das pessoas, caso a pessoa não tenha muito esse costume. Claro, e sempre treinar.

2 - Após olhar nos olhos, dar um sorriso.

Isso demonstra uma atitude amigável e já gera uma boa impressão.

3 - Começar propriamente a conversa.

Mais informações sobre essas etapas

1 - Fazer a pessoa com quem você está conversando, se sentir importante.

E para isso, uma maneira de fazer isso, é dar sua total atenção ao que a pessoa está falando. Nada de tirar o telefone do bolso e digitar alguma mensagem, ou coisa semelhante. Mas sim direcionar seu corpo para a pessoa, demonstrar (sem forçação e falsidade) estar atento a ela.

2 - Faça perguntas abertas.

E não perguntas onde a resposta se reduz a um "sim" ou "não", o que consequentemente leva a momentos de silêncio desagradáveis. E gera uma sensação de falta de conexão com as pessoas.

Pergunta fechada: você gosta de podcast? Pergunta aberta: me fale sobre os podcast que você escuta!

Um exercício é passar um dia fazendo só perguntas abertas, assim você exercita e aprende como fazer isso.

3 - Resumo dos pontos elementares:

Ser convincente.

Causar uma primeira boa impressão através da sua linguagem corporal e do seu tom de voz.

Ter uma boa imagem pessoal, ou seja, postura pra cima, demonstrar alegria, entusiasmo e segurança.

Atitude, postura, expressão facial e contato visual.

O primeiro passo é você criar conexão através do sentimento, através dessas coisas acima, e depois aí sim começar o diálogo. Antes de abordar alguém, certifique-se de que você está bem e com essas características positivas.

Pontos:

- 1 - Se vestir bem.
- 2 - Antes de abordar alguém, ajustar sua atitude.

- 3 - Ter uma atitude otimista.
- 4 - No momento em que você for ao encontro das pessoas, reparar na cor dos olhos delas (isso mantém você olhando nos olhos dela).
- 5 - Virar o seu corpo para virar o coração em direção ao da pessoa (isso causa uma sensação inconsciente de segurança).
- 6 - Deixar as pessoas verem que não há nada de ameaçador em suas mãos (mesmo efeito que o acima).
- 7 - Pergunte questões sutis ao se aproximar de uma pessoa.
- 8 - Busque sincronizar sua linguagem corporal ao tom de voz, com as características da pessoa.

Rapport é uma derivação do termo em francês "rapporter" e significa "relatar ou trazer de volta". O conceito, que surgiu da psicologia, é bastante utilizado na área de vendas como forma de criar uma ligação de simpatia com o prospect por meio de uma comunicação harmônica e empática.

Ou seja, rapport é uma espécie de mimese.

Uma imitação dos gestos, tons de voz, estilo e ideias entre interlocutores com o objetivo de tornar o diálogo harmônico e a partir daí compreender as dores, gerando empatia e fazendo com que o lead esteja mais receptivo para receber as informações, aumentando as chances de uma venda bem sucedida.

Com isso, o profissional de vendas consegue iniciar a conversa de forma mais afetiva e o lead recebe as informações com mais receptividade, sem o peso da venda por si só.

Elementos de como prosseguir numa conversa

Confiança

A mesma acontece nos primeiros segundos da conversa/interação, e isso é criado com os itens do tópico acima, sobre o que fazer antes de iniciar uma conversa propriamente.

Lógica

Sua mensagem precisa fazer sentido para a outra pessoa. Precisa ser relevante, e de certa forma resolver algum problema que a outra pessoa tenha.

Motivação

Interagir de forma natural (ser você mesmo). Conseguem estabelecer contato visual com as pessoas. Dominam a arte de sorrir nos momentos apropriados.

Dica: quem tem interesse genuíno sobre a ideia que pretende transmitir, não contrará problemas para falar com as pessoas sobre a sua ideia com motivação. Bem como isso se aplica aos outros elementos, além da motivação.

Outros pontos

Linguagem corporal é algo indispensável para quem lida com vendas e comunicação.

Você deve ficar atento com a imagem que você passa para as pessoas, bem como a imagem que elas transmitem.

Se você utiliza uma linguagem corporal fechada, as pessoas tendem a se fechar também.

Linguagem corporal aberta:

- Pernas e braços descruzados
- Bom contato visual
- Bom sorriso
- Uma inclinação pra frente

Linguagem corporal fechada:

- Braços fechados/cruzados
- Desviando o olhar
- Tendência em esconder as mãos
- Tende a desviar de você
- O corpo dela tende a ir para trás

Algumas pessoas tem uma predominância maior em alguns tipos de comunicação: 55% das pessoas são visuais, 30% cinestésicas, 15% são auditivas; o ponto é que você deve se adaptar ao estilo/modo de comunicação da outra pessoa.

Ou seja, a comunicação é dinâmica, e você é quem se comunica com as pessoas, você que deve se adaptar a elas, para que a comunicação seja devidamente realizada. Logo, você deve ser capaz de perceber as características de uma pessoa, e se moldar totalmente a ela, para encontrar uma interação perfeita.

Uma pessoa visual tende a falar mais alto, ela quer ver prova, ela se veste bem e ela gosta de contato visual. Uma pessoa auditiva ela tem um bom jeito com as palavras, são bem persuasivas, tem uma voz cativante, falam um pouco mais devagar que as outras pessoas, e ela se vira levemente para o lado com a tendência de estar ouvindo você. A pessoa cinestésica fala de como ela sente as coisas, ela tende a ser mais sentimental, ela é mais fácil de lidar e ela é mais intuitiva, e também gosta de tocar e sentir as coisas. As pessoas visuais tendem a olhar mais para cima, as pessoas auditivas tendem a olhar mais para o lado, e as cinestésicas tendem a olhar mais para baixo.

Outras dicas:

Manter sempre uma postura ereta e voltada para as pessoas, isso demonstra interesse nelas.

Quando você conhecer alguém, finja que já conhece ela a muito tempo.

Quando chegar em um ambiente, tente ocupar o espaço central desse ambiente, este é o local onde as pessoas intuitivamente olham a maior parte do tempo. E também é o local preferido pelos líderes.

Quando você conhecer uma pessoa, fale o nome dela diversas vezes logo no início da conversa, isso fará você a se lembrar dela mais facilmente, e também a demonstrar que você está genuinamente interessado por ela.

Se você quer se comunicar, deve saber o que realmente deseja transmitir para a outra pessoa.

Processar feedbacks e modificar o estilo da sua comunicação de acordo com os seus resultados é uma característica dos grandes líderes e grandes empreendedores.

O tempo todo as pessoas estão se comunicando em busca de algo em comum, em busca de uma concordância, um "sim". Logo, se você cria uma boa

comunicação, e faz com que as pessoas gostem de você, elas mesmas estarão procurando uma oportunidade para lhe dizer "sim".

Ponto mais importante:

Você é o responsável pelo processo da comunicação, se você não atingiu o objetivo da comunicação, é porque alguma coisa saiu errado. É sua obrigação entender a outra pessoa, compreendê-la, e em seguida, moldar-se, adaptar-se devidamente a ela (e não ela a você). Não vai ser da mesma maneira que você se comunicará com todas as pessoas, para cada uma você se comunicará de maneira diferente. Em suma, esteja em sintonia com a outra pessoa. Estabeleça contato visual, sorria, adote uma postura ereta e direcionada a pessoa com quem está conversando, assim que ela disser o nome dela repita algumas vezes logo no início da conversa, tente estabelecer uma sincronia e espelhar os movimentos que a pessoa está fazendo, faça perguntas abertas, pergunte qual é o maior desafio que a pessoa está enfrentando em seu negócio ou em sua vida pessoal (esta pergunta abre portas para diversas oportunidades de se comunicar com a pessoa, principalmente se seu negócio pode ajudar nisso).

Link do Vídeo

<https://www.youtube.com/watch?v=T8LFpRkPVrU>

Foco - Daniel Goleman

Foco é a habilidade de você colocar a sua atenção onde você quiser, quando você quiser e por quanto tempo você quiser.

A atenção e o foco devem ser exercitados, pois eles se desenvolvem.

Para exercitar sua atenção você não deve focar sem parar em alguma coisa, mas sim focar e relaxar diversas vezes (da mesma maneira que uma repetição na academia).

3 tipos de foco

Foco interno:

Refere-se a sua auto-gestão. Nos coloca em sintonia com nossos valores e princípios.

Foco no outro:

Refere-se à sua capacidade de comunicar-se devidamente com as pessoas.

Foco externo:

Necessário para o planejamento estratégico, lhe permite entender como funcionam os sistemas, características das novas tecnologias e como podemos utilizá-las, relações dentro de organizações, e o impacto de nossos hábitos no planeta e sociedade.

Algumas dicas

- Ser coerente com as coisas que você acredita te ajuda a tomar decisões melhores.

- Observar os pensamentos que percorrem a mente, muito usado em meditações orientais, parece ajudar, as vezes, a ter boas ideias.
- Quando você se depara com uma situação, onde fica vindo a sua mente preocupações com coisas que você não consegue resolver, tente aplicar alguma solução mesmo que temporária ou não tão efetiva, pois isso vai quebrar o ciclo de ficar vindo toda hora essa preocupação na mente. Pois você terá entrado mais na via da ação.
- Quando aumenta o fluxo de distrações, a ansiedade tende a aumentar na mesma proporção.
- Dormir bem ajuda na concentração.
- Criar um período onde as interrupções sejam proibidas.

2 momentos importantes

- 1 - Há momentos em que você precisa aflorar a criatividade, estando em contato com outras pessoas e tendo bastante interações.
- 2 - Há momentos em que você precisa estar isolado, trancado dentro de uma sala, para fazer atividade que são extremamente importantes. Quando você precisa concentrar, vá a um lugar onde você não tenha nenhuma interrupção.

Dicas para a atenção

Parar tudo, e meditar (no sentido oriental, de prestar atenção na respiração), é algo que ajuda no foco e atenção. Isso da uma certa ordem para sua mente, por isso é indicado fazer isso todas as vezes ao dia (aqui cairia bem uma oração leve).

Corrida é algo que ajuda muito. Você esquece de tudo e não tem mais distrações (emails, notificações, pessoas, etc).

Pomodoro também ajuda muito.

Outros pontos

Quando você realiza uma atividade, você deve colher feedbacks, para ir automaticamente ajustando sua ação.

É muito bom e importante você buscar aprender de forma inteligente, tendo um treinador, ou alguém que lhe instrua para te ajudar a corrigir os erros.

Link do Vídeo

<https://www.youtube.com/watch?v=2XkhucUPxdE>

Os Segredos da Mente Milionária

T. Harv Eker

A mente subconsciente representa em média 95% da mente. A mente consciente representa em média 5%. Logo, devemos dar atenção as coisas que inserimos na mente subconsciente, bem como, em como podemos fazer uso da mesma.

Antes de tudo o autor nos alerta que você deve acreditar que você possui uma "mente milionária". Ou seja, passar a acreditar que você pode muito bem evoluir para uma mentalidade mais dinâmica e evoluída. Esse foco em mentalizar/meditar e repetir mantras é algo praticado nesse meio (do empreendedorismo), onde eles dizem a si mesmos as coisas que são e as coisas que querem ser. Desde que isso esteja alinhado com a vontade de Deus, não vejo problemas. E desde que isso não seja uma lavagem cerebral, também não vejo problemas. Você se comporta primeiro como uma pessoa evoluída, e com o tempo você se torna de fato uma pessoa evoluída. O foco aqui é na programação mental que você possui, tem que se livrar da má programação e passar a se re-educar nesse sentido.

Alguns pontos interessantes

Nossa vida ocorre em pelo menos 4 quadrantes: o mundo físico, mental, emocional e espiritual.

O reino físico é apenas uma impressão dos outros 3, os pensamentos conduzem a sentimentos, sentimentos conduzem a ações, ações conduzem a resultados, logo, seus rendimentos crescem na medida em que você cresce.

Esse ponto é importante quando se quer ter uma boa empresa com ótimos funcionários, investindo na qualidade de vida deles em todos esses quadrantes, isso pode tornar a empresa muito mais rentável.

Ser uma pessoa de grau 10, para desafios de grau 8.

17 arquivos da riqueza

Obs: o foco desses *arquivos* é na **mentalidade** que se deve ter ao encarar as coisas da vida, e **não** no fato das pessoas serem atualmente financeiramente ricas ou pobres. Elas serem financeiramente ricas ou pobres **não** é o ponto aqui, mas sim a mentalidade que a pessoa possui. É claro que uma mentalidade bem formada conduz uma pessoa a riqueza, ou pelo menos a ajuda significativamente.

1 - As pessoas de mentalidade rica acreditam na seguinte ideia: eu crio a minha própria vida. As pessoas de mentalidade pobre acreditam: na minha vida as coisas acontecem.

É errado pensar que você não possui controle sobre sua vida. Em muitas situações as pessoas não são realmente vítimas, mas se colocam em posição de vítima.

Sinais de vitimização: colocar culpa em tudo (governo, chefe, emprego), sempre estar justificando coisas como não ter dinheiro, ou as coisas ruins que acontecem conosco. Focalizar demais em coisas ruins, atrai coisas ruins. Reclamar sempre das coisas.

2 - As pessoas de mentalidade ricas entram no jogo do dinheiro para ganhar. As de mentalidade pobre entram no jogo para não perder.

Tem que entrar para ganhar, e não ficar de meio-termo.

O ponto é que seu tempo e esforço deve estar mais direcionado para ganhar, e não em não perder, e nem para a mediocridade.

3 - As pessoas de mentalidade rica assumem o compromisso de serem ricas. As pessoas de mentalidade pobre gostariam de ser ricas.

Auto-explicativo, o comprometimento com algo faz toda diferença.

4 - As pessoas de mentalidade rica pensam grande. As pessoas de mentalidade pobre pensam pequeno.

A realidade é que todo grande empreendedor são pessoas que pensaram grande.

Um exemplo disso é pensar em ganhar e não em "não perder".

Você só atrai pessoas de grande porte, por assim dizer, se você estiver na mesma sintonia que elas. Criar grandes projetos, pensar grande, realizar grandes ações, conseqüentemente atrai pessoas grandes e com elas você pode se envolver e criar outras grandes coisas, e assim entrar em esferas só acessíveis de fato para quem pensa grande.

5 - As pessoas de mentalidade rica focalizam oportunidades. As pessoas de mentalidade pobre focalizam obstáculos ou problemas.

Empreender é transformar problemas em oportunidades, logo, passar a enxergar oportunidades onde há problemas, faz toda diferença, incluindo para encontrar possíveis produtos (oportunidade de venda).

6 - As pessoas de mentalidade rica admiram outras pessoas ricas e bem-sucedidas. As pessoas de mentalidade pobre guardam ressentimentos de outras pessoas bem-sucedidas.

Admirar pessoas que atingiram coisas grandes, é o que se deve fazer.

7 - As pessoas de mentalidade rica buscam a companhia de pessoas positivas e bem sucedidas. As pessoas de mentalidade pobre buscam a companhia de indivíduos negativos e fracassados.

Devemos ter cuidado com a influência, nosso círculo de amizades, e coisas semelhantes. Uma má influência pode simplesmente te arruinar. Bem como te desmotivar, te causar mal-estar e coisas semelhantes. De pessoas desse tipo você deve simplesmente se afastar.

8 - As pessoas de mentalidade rica gostam de se promover. As pessoas de mentalidade pobre não apreciam vendas, nem promoções.

Não há mal nenhum em vender-se, afinal, se você confia no valor que você pode entregar, não há motivo para não fazer isso. Se você não vender seu próprio peixe, ninguém mais vai fazer isso por você.

Também é importante se vender para as pessoas certas, principalmente seus clientes e seus associados.

Há pessoas que possuem a "síndrome da superioridade", onde pensam coisas como: se os outros querem o que eu tenho ou posso dar, eles que me descubram e venham a mim.

9 - As pessoas de mentalidade rica são maiores do que seus problemas. As pessoas de mentalidade pobre são menores que seus problemas.

É importante entender que o fracasso é um caminho obrigatório para o sucesso. Devemos aprender a errar, a lidar com fracasso e com problemas. O lance é entender que eles servem para nosso aprimoramento.

Não existe bala de prata, e para coisas sofisticadas, é necessário aprendizado orgânico, ou seja, prática, dedicação e aprendizado, e claro, através de muitos erros e dificuldades superadas.

Pensar que você pode resolver qualquer problema, é típico da mentalidade dita milionária.

10 - As pessoas de mentalidade rica são excelentes recebedoras. As de mentalidade pobre são péssimas recebedoras.

Achar que merece algo não é errado quando de fato merece.

11 - As pessoas de mentalidade rica preferem ser remuneradas por seus resultados. As de mentalidade pobre preferem ser remuneradas pelo tempo que despendem.

As pessoas realmente ricas saíram dessa norma padrão de ser funcionários. O que importa são os resultados, e quando você se habitua a tê-los como meta realmente, com o aprimoramento eles começam a vir e assim, agora segundo essa norma, você passa a funcionar.

Uma pessoa que atinge resultados para si e para os outros, só tem a crescer.

12 - As pessoas de mentalidade rica pensam "posso ter as duas coisas". As de mentalidade pobre pensam "posso ter apenas uma coisa, ou outra".

Devemos ter cuidado com as falsas dicotomias, tais como "sou pobre mas sou feliz".

Na verdade podemos escolher coisas como ser rico, honesto, feliz e temente a Deus, tudo ao mesmo tempo.

13 - As pessoas de mentalidade rica focalizam em seu patrimônio líquido. As de mentalidade pobre focalizam em seu rendimento mensal.

É importante possuir um patrimônio, pois ele é sua riqueza realmente.

Coisas importantes para pensar:

- Quanto você quer ter de patrimônio líquido?
- Quanto você quer que sua empresa venha a valer numa venda?

14 - As pessoas de mentalidade rica administram bem o seu dinheiro. As de mentalidade pobre administram mal o seu dinheiro.

Eis a importância da educação financeira.

É importante aprender a ganhar, manter e multiplicar o seu dinheiro.

15 - As pessoas de mentalidade rica colocam o seu dinheiro para dar duro para elas. As pessoas de mentalidade pobre dão duro por seu dinheiro.

Essa noção de que você precisa trabalhar sem parar para ter algum dinheiro, não é bem verdade.

Decisões estratégicas são capazes de atingir um nível de otimização grande, onde basicamente você poderá dizer que o dinheiro trabalha para você.

16 - As pessoas de mentalidade rica agem apesar do medo. As de mentalidade pobre deixam-se paralisar pelo medo.

Isso aqui se torna muito claro quando você percebe que a maioria dos seus fracassos são ocasionados devido a seu medo e sua covardia.

Ter medo não é o problema, o problema é se paralisar pelo medo, ou se acovardar frente às situações.

17 - As pessoas de mentalidade rica aprendem e se aprimoram o tempo todo. As pessoas de mentalidade pobre acreditam que já sabem tudo.

Aprender a todo momento é simplesmente fundamental e um processo constante até o fim da vida.

Link do Vídeo

Vídeo 1: <https://www.youtube.com/watch?v=Wsu2X-HYmI8>

Vídeo 2: <https://www.youtube.com/watch?v=Hyztd5Mflb0>

Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas

Dale Carnegie

O livro nos demonstra coisas que são clássicas e definitivas para influenciar pessoas.

Fazer amigos significa conectar-se com as pessoas.

Pontos em que o livro nos ajuda:

- Ter novos pensamentos, novas visões e novas ambições.
- Facilitar fazer amigos de maneira fácil e rápida.
- Aumentar sua popularidade.
- Ajudará com que as pessoas entendam seu modo de pensar.
- Aumentará seu prestígio e habilidade em conseguir as coisas.
- Ajudará resolver queixas e manter seus contatos humanos agradáveis e suaves.
- Te tornará um melhor orador.
- Ajudará a despertar o entusiasmo entre seus companheiros.

O livro é dividido em quatro capítulos, abordando os pontos:

- 1 - Técnicas fundamentais para tratar com as pessoas.
- 2 - Seis maneiras de fazer as pessoas gostarem de você.
- 3 - Como conquistar as pessoas para seu modo de pensar.
- 4 - Como modificar as pessoas sem se ofender ou provocar ressentimentos.

Pontos importantes

- **Foque mais no outro, e menos em você:** você gostar de morango com creme, e você também gosta de pescar. Mas quando você vai pescar você não coloca morando com creme como isca, só porque você gosta disso. Você coloca minhoca, pois é isso que o peixe gosta. De maneira análoga, para influenciar as pessoas e conseguir que elas colaborem com você e faça coisas que você deseja, devemos dar as pessoas o que elas gostam realmente, e não objetificar o que nós gostamos, devemos falar as coisas que são importantes para elas.

Primeiro entregue valor e dê algo belo e bom para as pessoas, depois disso elas vão colaborar com você, ao menos isso ocorrerá bem mais facilmente.

De maneira igual, também se aplica ao mercado, onde você deve desenvolver produtos e serviços visando o que é melhor para as pessoas, e não para você (tão somente). Deve-se buscar entender o que as pessoas querem e precisam, para criar soluções úteis e desejáveis por elas.

- **Repertório de conhecimentos:** é importante saber de coisas diferentes, e de preferência conhecê-las bem, desta maneira você terá sempre o que dizer e conseguirá tornar uma conversa interessante. Isto é muito importante pois afeta os diálogos com as pessoas. Você deve ser capaz de falar sobre coisas como religião, espiritualidade, relacionamentos, esportes e conversas triviais, e não saber somente um único tema, e ficar fechado apenas no escopo de sua área de interesse.

- **Se interesse verdadeiramente pelas outras pessoas e suas vidas:** ao falar de sua vida para outras pessoas, elas vão ficar esperando a oportunidade para falar sobre a vida delas também, pois elas gostam muito de falar sobre suas vidas.

Você deve se mostrar, e de fato buscar estar, interessado na vida da outra pessoa. Desta maneira você pode descobrir coisas que você não conhece, fazer muitos novos amigos e fazer com que as pessoas gostem de você, por simplesmente ouvi-las mais e alimentar diálogos onde elas falem sobre elas.

Se você permanecer com aquela ansiedade de falar sobre sua própria vida, enquanto a outra pessoa fala da vida dela. Isso fará com que a

outra pessoa perceba sua falta de interesse, e na vez dela, ela agirá da mesma maneira. E isso no final do processo ocorrerá num diálogo onde cada um dos participantes fingem estar se interessando e se conectando com o que o outro tem a dizer, quando na realidade tudo aquilo é uma mera perda de tempo para ambas as partes. E aqui se percebe outra coisa importante, não se doar ao próximo, no final das contas é perder tempo e dinheiro.

- **Ouvir mais, e falar menos:** para vender você não precisa falar, você precisa ouvir. Para gerir é a mesma coisa. Para criar uma empresa você não precisa falar, mas ouvir o que o mercado e as pessoas tem a dizer. Quando você passa a ouvir mais e falar menos, você dá um grande passo para se interessar verdadeiramente pelo próximo.

- **Ser verdadeiro consigo mesmo, e dar valor a auto-crítica:** se você admite seus erros é muito mais fácil conquistar o respeito das outras pessoas. Uma auto-crítica é muito melhor do que escutar a mesma crítica vindo das outras pessoas. Um erro persistente pode persistir e lhe prejudicar pela vida toda, ele te tira energia e consome boa parte da sua capacidade mental. Quando você assume um erro, toda a energia e esforço agora passa a ser utilizada para buscar soluções pro erro, e não para coisas como justificá-lo.

A vida é muito curta para ficar varrendo seus erros para debaixo do tapete, se justificando por eles e repetindo esses mesmos erros. Confesse seus erros, perceba-os e lute contra eles, melhore e supere eles.

Lembre-se, tudo que acontece em sua vida, é culpa sua, direta ou indiretamente, e de ninguém mais.

- **9 entre 10 discussões acabam com uma das partes super convencida, de que ela está muito mais certa do que a outra:** isso é um problema, pois se você está do lado que perdeu, não poderá fazer mais nada, e se está do lado que ganhou, você acabou de ferir o orgulho do seu oponente, fazendo-o sentir-se inferior, e agora ele carregará um certo ressentimento sobre você. E mais, quem é convencido contra a sua vontade, acaba sempre mantendo a opinião anterior, não pense que vencer logicamente uma discussão, fará você realmente fazer seu oponente mudar de opinião.

As pessoas mais felizes e bem-sucedidas, são aquelas que evitam uma

discussão a todo custo.

Se você acha que nunca está errado, e acha que seus argumentos sempre serão superiores ao das outras pessoas, saiba que talvez você tenha uma legião de inimigos e pessoas conspirando para o seu fracasso.

A única maneira realmente efetiva de vencer uma discussão, é evitá-la. A melhor maneira de vencer uma guerra, é não entrando nela. Nem entrando, e nem criando.

Deixe o outro achar que ele tem razão, você não precisa empreender esforços mostrando aos outros que eles não tem razão. Discussões inúteis não levam a nada.

Concentre seu tempo e energia em construir coisas de valor, coisas concretas, seus negócios, empreendimentos, criações, em suma, foque em construir, e não em conturbar, estragar, destruir.

• **Faça perguntas ao invés de dar ordens:** o ideal é você conduzir as pessoas, equipes e semelhantes, através da formulação de perguntas e não dando ordens.

Perguntas como:

você acha que a melhor estratégia seria fazer A ou B?

O que você faria numa situação X, como você resolveria este problema?

É muito melhor perguntar as coisas dessa maneira, do que dar ordens como:

Resolva o problema X.

Principalmente em ambientes onde se trabalha com equipes que precisam ir evoluindo aos poucos e de maneira constante, as perguntas são um ótimo instrumento para criar uma sinergia entre as pessoas, tornar o ambiente mais agradável e não ficar dando a impressão que você está forçando os outros obrigatoriamente a fazer algo que elas não querem fazer.

Isso estimula um ambiente criativo, onde as pessoas acabam gostando de ser a responsável por suas ideias, vendo as mudanças que elas

causam na organização, e assim se sentindo mais importantes e verdadeiros agentes de transformação.

Em suma, sua função como líder é estimular as pessoas a terem boas ideias, e perguntas tornam as ordens mais aceitáveis e estimulam a criatividade nas pessoas, pois quem responde as perguntas, torna-se um co-autor da solução.

Também, perguntar coisas de interesse das pessoas, faz com que elas se conectem a você. E em suma, empreender é conectar-se a pessoas.

Link do Vídeo

<https://www.youtube.com/watch?v=vDwTMzsFI88>

Mindset

Carol S. Dweck

O livro nos mostra que o sucesso não depende exclusivamente das nossas atitudes exteriores, mas também de como encaramos as situações da vida, nos mostrando como isso se relaciona com nossas atitudes mentais.

A maior habilidade que um bom empreendedor possui, é a capacidade de poder adquirir o Mindset correto. Técnicas e coisas semelhantes vem apenas para cooperar com isso e te ajudar a atingir melhor performance.

Há dois tipos gerais de Mindset, os fixos e os de crescimento. No geral, pessoas de Mindset fixo praticam muito o auto-engano, chegando a escolher a dedo as pessoas do seu círculo de amizades, pessoas que vão sempre concordar com suas opiniões, esta pessoa gasta mais energia buscando parecer ser inteligente, do que sendo de fato. Já na mentalidade de crescimento ocorre o total oposto, nele as pessoas gostam de desafios e de enfrentar coisas difíceis e complexas, gostam de crescer em momentos de dificuldade, e também em momentos onde poderiam ficar paradas. Estas pessoas estão comprometidas e dedicadas em aperfeiçoar o seu processo de evolução.

Uma pessoa de Mindset fixo vive preocupada com o que vão pensar dela, como se estivesse sendo avaliada o tempo todo, preocupada se vão achar ela feia ou bonita, inteligente ou burra, vencedora ou fracassada, e assim segue, de modo que jamais uma pessoa assim quer sequer correr o risco do fracasso, e quando você faz isso, você simplesmente deixa de evoluir. Já uma pessoa de Mindset de crescimento, o foco está sempre em passar pelo desafio e vencê-lo, para assim passar para o próximo estágio, e desta maneira sempre estar crescendo e evoluindo.

Em suma, as pessoas de Mindset fixo estão presas em si mesmas, não suportando a ideia de se expor ao desconhecido e a possibilidade do fracasso, principalmente quando publicamente, de modo que em sua vida vão sempre preferir as posições mais estáveis e de pouco risco. Já o Mindset de crescimento elas não pensam em evitar o fracasso a todo custo, elas gostam de desafios e de coisas novas, e enfrentam e lidam com essas coisas com todo ânimo do mundo, e conseqüentemente passam a evoluir muito mais.

Dicas e pontos importantes:

- **Elogiar o esforço:** principalmente com crianças e pessoas que estão iniciando em alguma nova área ou conhecimento, devemos elogiar não somente pelas conquistas, mas sim também pelo esforço, a iniciativa, a tentativa. Pois desta maneira estaremos desde o início incentivando a pessoa a ter uma mentalidade de crescimento.

- **Importância do Mindset de crescimento:** em uma empresa se um gerente possui um Mindset fixo, ele não irá, por exemplo, contratar um novo gerente que é melhor do que ele. Consequentemente isso afetará na própria organização, fazendo com que a mesma pare de evoluir.

- **Sua atitude mental determina o seu sucesso:** auto-explicativo, em suma, saber que pode aprender coisas novas e vencer todos os desafios que surgirem, faz toda a diferença. A maneira que você pensa, toma suas decisões, resolve os problemas, é o que fará a diferença.

- **O mal dos rótulos:** dizer a si mesmo que é esquecido, justificar-se aos outros dizendo que você não é bom com finanças, dizer que não quer enriquecer e que lhe basta um negócio para uma boa aposentadoria, dizer que as pessoas ricas são malvadas, que as pessoas ricas sofrem e não são felizes, e outras questões semelhantes (nesse tom negativo), são coisas que com o tempo formam-se em sua mente como uma espécie de crença, que no final das contas só irá limitar o seu potencial. Não há mal nenhum em ser bem-sucedido em várias áreas da vida, incluindo na financeira, obtendo suas coisas honesta e dignamente, isso passa a ser agradável e bom para todos e claramente bem visto aos olhos de Deus.

- **Os dons ajudam, mas não são decisivos:** a pré-disposição a algo pode lhe ajudar, mas no final o que irá ser decisivo é sua capacidade de dedicação, aprendizado e resolução de problemas. Juntar o talento com o esforço metódico e um bom Mindset, é a fórmula da alta performance.

- **Pular fora quando as coisas ficam difíceis é errado:** as pessoas de Mindset fixo, ao se depararem com algo difícil, elas desistem e vão embora, enquanto que na mentalidade de crescimento as pessoas amam um desafio e veem nele uma oportunidade de evoluir.

- **O fracasso do outro é meu sucesso:** esta é a típica mentalidade fixa, infelizmente há muitas pessoas que pensam assim. O correto é encarar o seu fracasso como oportunidade de crescimento, e prezar situações ganha-ganha nas relações sociais e financeiras. Se incomodar com as vitórias do próximo, te prejudica e faz mal pra sua alma.

- **O valor do fracasso numa contratação:** ao contratar pessoas para sua empresa, o ideal é priorizar aquelas pessoas que já experimentaram o fracasso (de preferência grandes fracassos), mas que deram a volta por cima e continuaram.

O caso Kaiser, empresa de automóveis:

A empresa produzia aqueles carros (que hoje vemos como bem antigos), o responsável na empresa por esses modelos os mantinha e fazia poucas modificações (quase irrelevantes). De modo que este indivíduo possuía uma mentalidade de crescimento, mas parou de pensar e passou a ter uma mentalidade mais fixa (provavelmente achou que encontrou alguma espécie de "fórmula perfeita" em relação aos modelos dos automóveis).

As empresas japonesas que estavam sempre buscando desenvolver o que seria a próxima etapa nos modelos de carros, ou seja, possuíam uma mentalidade de crescimento, passaram a desenvolver tais modelos. A consequência foi que a Kaiser não conseguiu acompanhar as novidades e teve de fechar. Eis a importância do Mindset.

A importância do elogio:

Ao elogiar uma pessoa se deve objetificar o esforço dela, falando coisas como: parabéns pelo seu esforço, Fulano; e não coisas como: parabéns, você é muito bom nisso.

Isso se deve pois você objetifica a ação dela e não a pessoa dela em si, podendo dar margem para a noção de que ela só fez aquilo porque ela tem um determinado talento, quando na verdade apenas o talento não é suficiente, estimulando assim uma mentalidade fixa na pessoa (algo que pode ser ruim futuramente ao incentivar comportamentos típicos de mentalidade fixa).

O mesmo equivale para as críticas, não se deve criticar a pessoa em si, mas sim sua atitude, a ação que ela empregou, pois devemos crer que as pessoas cometem erros, mas também são capazes de mudar.

Ao criticar e elogiar a coisa certa em relação aos atos de uma pessoa, cooperamos para a evolução dessa mesma pessoa.

Passos para você mudar seu Mindset:

- 1 - Identificar quando o Mindset fixo aparece.

- 2 - Identificar quais são os gatilhos que faz esse Mindset fixo aparecer.
- 3 - Dar um nome para seu sabotador interno (que geralmente te fala as frases do Mindset fixo).
- 4 - Conversar com esse sabotador quando ele aparecer (coisas como: da um tempo, não preciso da sua ajuda agora não). Responda ele com respostas dignas de um Mindset de crescimento.
- 5 - Tentar trocar as frases que seu Mindset fixo te proporciona, por frases típicas de uma mentalidade de crescimento. Para desta maneira tentar neutralizar o Mindset fixo.

Bônus - Frase de camiseta:

- Que eu todo dia aprenda coisas novas, seja para mim, ou para ajudar as outras pessoas.

Link do Vídeo

Video 1: <https://www.youtube.com/watch?v=vfqZBCPMjuk>

Video 2: <https://www.youtube.com/watch?v=8cmFKwzPcNo>