

**NUNO M. SILVA**

PREFÁCIO DE TIM VIEIRA

# **TORNA-TE UM FORA DE SÉRIE!**

**O LIVRO QUE TRANSFORMA PESSOAS COMUNS  
EM PESSOAS DE SUCESSO**



## **FICHA TÉCNICA**

**Título Original:** Torna-te um Fora de Série!

**Autor:** Nuno M. Silva

**Capa:** Patrícia Andrade

**Revisão:** Patrícia Espinha

**Paginação:** Paula S. Resende

**ISBN:** 978-989-8845-24-5

**Depósito legal:** nº 441880/18

Copyright © Nuno M. Silva, 2018

Lisboa, Portugal

[www.nunomsilva.com](http://www.nunomsilva.com)

[info@nunomsilva.com](mailto:info@nunomsilva.com)

DEDICO ESTE LIVRO A UMA PESSOA FANTÁSTICA QUE TIVE A  
SORTE DE SE TER CRUZADO NA MINHA VIDA E QUE HOJE É MINHA  
MULHER, A MINHA MELHOR AMIGA, A MINHA COMPANHEIRA DE  
VIAGEM.

# ÍNDICE

PREFÁCIO

INTRODUÇÃO

QUERO E VOU SER UMA PESSOA FORA DE SÉRIE!

A sua forma de pensar pode mudar a sua vida

Qual a sua missão?

Saiba quando deve ou não lutar

Ser uma pessoa agradável pode salvar-lhe a vida

Como a Empatia o vai ajudar a marcar a diferença

Por que deve evitar almoçar sozinho

4 Passos para vencer a falta de motivação

Livre-se das âncoras e pare agora de se autossabotar

Seja imune ao “canto da sereia” e livre-se da Procrastinação

Manter-se saudável é fundamental

7 dicas para “fazer acontecer” na sua vida

Se sabe ler não desperdice esta oportunidade

# QUERO E VOU SER UM FORA DE SÉRIE NOS NEGÓCIOS!

O que têm em comum a pesca e os negócios?  
Se quer abrir um negócio local evite estes 10 erros  
Seja um fora de série nas vendas  
Seja uma máquina de fazer dinheiro  
Sócios, ter ou não ter? Eis a questão  
Como criar uma *Lean Startup* em 10 passos  
Saiba como pensam os milionários  
A minha máquina da verdade  
7 dicas para ganhar dinheiro enquanto dorme  
Um fora de série é um executor nato nos negócios

## EPÍLOGO

## AGRADECIMENTOS

# PREFÁCIO

Durante as duas primeiras revoluções industriais, que, juntas, vão da segunda metade do século XVIII ao início do século XX, as instituições fabris, no contexto do sistema capitalista, conheceram formas de ampliar e massificar a sua produção de mercadorias, através da mecanização na fabricação de seus produtos. Assim, as classes que dominavam os meios de produção adquiriram formas de ampliar os seus lucros e de intensificar o processo de acumulação de capitais.

Além disso, com o predomínio do sistema fordista, os trabalhadores desenvolviam a maior quantidade de produtos possíveis, com trabalhos geralmente repetitivos e alienados na linha de produção.

Lembrei-me de falar desta época principalmente pelos processos de fabrico automatizados e estandardizados, dois termos que, hoje em dia, estão tão alicerçados na cultura empresarial mas que deixam de fazer sentido se quisermos distanciarmo-nos da maioria. E sabe porquê? A repetição deu lugar à diferenciação, o consistente transformou-se no incrível... tudo para que se distinga dos demais e trace o seu caminho em direção à felicidade e ao sucesso.

Por isso, este livro é tão atual e necessário, já que nos mostra como todas as nossas vivências tendem a refletir-se no contexto pessoal e profissional, e permitem-nos compreender a problemática dos dias de hoje, fazendo com que as singularidades façam de cada indivíduo um sistema rico, complexo e único.

Já não basta fazermos igual. Temos de pensar e fazer diferente, mas melhor! É este o desafio que esta obra nos lança ao longo destas páginas, apresentando experiências e casos reais. Destacando a coragem que cada um tem para dar o melhor de si, em qualquer lugar e em qualquer altura da sua vida.

E aqui toco em mais um ponto do tema que quero abordar: o direito que cada um tem de ser diferente, de não caminhar com o rebanho, de viver da forma que escolheu conscientemente, sem seguir convenções, sem fazer o que os outros esperam, em suma, de ser realmente livre.

Acho injusto o fato de não se respeitar nem aceitar as diferenças dos outros, fazendo-os sentirem-se mal por serem diferentes. Ser diferente, viver de maneira diferente não é sinónimo de tristeza, de frustração, de arrogância. Parece-me que aqui a maioria atropela uma minoria, fazendo com que esta última se sinta mal e levando, muitas vezes, a que a originalidade e independência virem motivos de gozo e exclusão.

A vida é muito mais do que isto. Por isso, termino com duas mensagens, sendo a primeira para aqueles que não toleram os que são diferentes, que acham que todos temos de seguir as tradições, as convenções, tudo aquilo que nos foi ensinado como certo, ou que simplesmente acreditamos ser certo por nunca termos feito de outra maneira: vivam a vossa vida da forma que acharem melhor. São livres para escolher! Se acham que encontrarão a vossa felicidade no coletivo, no *mainstream*, no correr atrás sem nunca (ou quase nunca) questionar, esse é um direito vosso!

A segunda mensagem é para os corajosos, para aqueles que querem ser diferentes, que pensam com a própria cabeça e seguem o seu próprio coração: continuem assim na vida pessoal e profissional! Sei que nem sempre é fácil. Poderão sentir-se muitas vezes sozinhos, mas não mudem, pois é esta atitude que faz com que sejam aquilo que realmente são: pessoas singulares e especiais. Ou melhor: fora de série!

**Tim Vieira**

**ANTES DE COMEÇAR TEM DE LER ISTO!**



# INTRODUÇÃO

Porque é que não consigo ser bom em nada? Eu sinto que tenho capacidade de ser extraordinário em alguma coisa, mas em quê? O que é que está a faltar? Onde estarei eu a falhar? Eu quero vencer e ter sucesso, mas como?! Será que algum dia irei conseguir?!

Se alguma vez se perguntou a si mesmo pelo menos uma das questões acima, quero dizer-lhe que percebo exatamente o que sente, eu também já passei por isso. Se me dissessem há 10 anos atrás que dali a 10 anos iria ser feliz a fazer as viagens que faço, conhecer as pessoas que conheço, gerir negócios que adoro sem horários fixos, ajudar pessoas e escrever um livro, certamente eu não acreditaria. Porquê? Porque estava perdido, estava bloqueado e, para agravar a situação, ler na altura não era de todo um hábito que tinha.

Nessa época da minha vida, o meu foco estava todo centrado no modo fazer acontecer, pôr as mãos na massa e com muita ansiedade para que as coisas acontecessem o mais rapidamente possível. Queria ser rico antes dos 30 anos e estava apenas concentrado na meta e não no caminho que tinha de percorrer para atingir o objetivo. Estava a pôr todas as minhas energias no modo fazer, sem primeiro fazer uma coisa muito importante, parar para pensar e montar uma estratégia.

Até aos 25 anos já tinha feito mil e uma coisas, tinha sido jogador de futebol federado, vocalista numa banda de *rock*, jornalista numa revista de tecnologia, professor de tecnologias de informação, *trader* de mercados bolsistas, técnico de informática, empresário, entre outras coisas. Na verdade, tinha tido várias experiências interessantes, era bom em algumas delas, mas nunca consegui ser verdadeiramente um fora de série em nenhuma. A ansiedade de querer resultados rápidos, a falta de paciência, a falta de foco e a falta de sabedoria eram meus inimigos e eu não sabia. De fato, trabalhava muito, mas o que tinha de fazer era apenas saber como trabalhar melhor.

Ficava frustrado por não conseguir alcançar os meus objetivos apesar de todo o esforço, até que um dia ouvi o seguinte, “Se tu não consegues ter o sucesso que procuras, é porque há alguma coisa que tu ainda não sabes”. Comecei a entender que precisava de respostas e decidi parar e alterar os meus comportamentos habituais e rotineiros, desliguei o modo piloto-automático e desafiei-me a fazer coisas novas nem que fosse só para estimular o meu cérebro a criar novos pensamentos, novas ideias. Decidi ouvir mais, começar a ler, ser mais humilde e

respeitar outros pontos de vista sem julgamentos precipitados, assumi que não sabia tudo e que tinha de aprender mais qualquer coisa para me poder ajudar a mim próprio a tornar-me um fora de série.

Quero que saiba que este não é mais um livro sobre como ter sucesso ou ficar rico de um dia para o outro. Lamento desapontá-lo, mas isso não existe!

Este livro é um guia pragmático, assente em experiências reais sobre como se pode tornar efetivamente num fora de série, quer na sua vida pessoal, quer nos seus negócios.

## **PORQUE DECIDI ESCREVER ESTE LIVRO...**

Em 2014 comecei a escrever para o site [empreendedor.com](http://empreendedor.com) como autor independente, achei importante partilhar com outros empreendedores o que tinha aprendido e, ao mesmo tempo, colocar o meu conhecimento de forma acessível para ajudar quem quisesse aprender comigo. Para minha surpresa, verificou-se que existiam muitos leitores que se identificavam com os meus artigos e rapidamente comecei a receber mensagens e telefonemas de pessoas a agradecer-me por tê-las ajudado.

Ao fim de quatro anos, os meus artigos tornaram-se um fenómeno ocupando o *top* dos artigos mais lidos daquela comunidade de empreendedores. Em 2018 decidi que estava na hora de chegar a ainda mais pessoas para as poder ajudar a se tornarem fora de série em tudo o que ambicionassem nas suas vidas. Foi assim que nasceu este livro.

Se há 15 anos atrás tivesse tido a oportunidade de ler um livro como este, talvez tivesse tido as mesmas experiências que tive mas com muito melhores resultados.

Este livro é importante para pessoas que, tal como eu, sabem que têm potencial para fazer mais e melhor do que estão a fazer agora, que querem atingir os seus objetivos, que merecem ser felizes e superar as suas expectativas. Este é um livro eclético para qualquer pessoa, independentemente da sua idade, credo, género ou raça. Acredito que todas as pessoas têm o direito de serem fora de série em qualquer área, em qualquer lugar e em qualquer altura das suas vidas.

## **MAS AFINAL O QUE É UM FORA DE SÉRIE?!**

Ser fora de série é fazer mais e melhor do que que é suposto, é procurar incessantemente pela excelência, é ser consistente, é ser singular, é fazer bem mesmo quando ninguém está a ver.

## **COMO ESTE LIVRO ESTÁ ESTRUTURADO**

Este livro está dividido em duas partes. A primeira parte tem 12 capítulos que lhe darão as ferramentas necessárias para ser um fora de série a nível pessoal. Só será um fora de série se começar primeiro por si. Na segunda parte encontrará 10 capítulos que o vão ajudar a perceber como se pode destacar nos negócios e que estratégias pode utilizar para se tornar também um fora de série nos seus negócios.

Espero que este livro lhe seja inspirador, uma fonte de energia positiva e um verdadeiro guia para concretizar todos os seus projetos.

Nuno Silva  
Lisboa, 2018

# **QUERO E VOU SER UMA PESSOA FORA DE SÉRIE!**

1ª Parte

A VIDA É PARA SER VIVIDA EM  
GRANDE, INDEPENDENTEMENTE  
DE SER FÁCIL OU DIFÍCIL.

# **A SUA FORMA DE PENSAR PODE MUDAR A SUA VIDA**

Você é o resultado dos seus pensamentos, das suas amizades, palavras e atos. Quando se foca apenas nos problemas, fica encurralado neles para o resto da vida. Uma pessoa focada em problemas tende a atrair cada vez mais problemas. Se esse é o seu caso, pode mudar essa situação radicalmente para melhor a partir de agora!

Um dia destes apanhei um táxi. Na viagem fui conversando com o motorista e, a certo ponto, ele diz-me: “Tenho cinco filhos, trabalho todos os dias e no fim do mês o que ganho quase não dá para os gastos!”

Perante aquela afirmação disse ao motorista: “Penso que na Síria ter cinco filhos e ser taxista pode ser bastante pior, não acha? Já reparou que teve a felicidade de ter cinco filhos quando existem pessoas que davam todo o seu dinheiro apenas por um? Já reparou que ao não poder dar todos os bens materiais que os seus filhos desejam está a dar-lhes uma lição muito importante para as suas vidas e um mantra para se esforçarem para obterem tudo aquilo que desejam?”

O taxista ficou em silêncio, introspetivo e não falou mais comigo até chegar ao meu destino. Claramente quebrei-lhe a linha de pensamento negativista relativamente à sua vida e mostrei-lhe uma perspetiva diferente. Talvez ele tenha ficado calado a pensar o quão estava focado nos seus problemas e como isso o impedia de ver as coisas boas e positivas da sua vida.

O fato de nos estarmos constantemente a lamentar só prolonga o nosso sofrimento e frustração. Temos de ter a humildade de perceber que se estamos em determinada situação na nossa vida isso é o resultado das escolhas que fizemos.

Pare de se lamentar e aceite o momento onde se encontra na sua vida e tente tirar o melhor partido dela. Todas as experiências que está a viver hoje ser-lhe-ão valiosíssimas no futuro. O seu estado de espírito e a sua energia serão fundamentais para definir como quer que seja a sua vida, por isso sorria, seja grato, usufrua o aqui e agora, como se soubesse que o universo tem um plano fantástico para si.

**A VIDA É PARA SER VIVIDA EM GRANDE,**

## **INDEPENDENTEMENTE DE SER FÁCIL OU DIFÍCIL.**

Estimular pensamentos positivos, atrai energia positiva que faz com que até o grão de areia conspire a seu favor. Pode parecer um pouco esotérico mas já experimentou fazer isto verdadeiramente durante pelo menos um mês? Eu treinei a minha mente para cultivar pensamentos e sentimentos positivos, e posso-lhe garantir que desde que comecei a fazê-lo há alguns anos atrás tenho verificado uma melhoria significativa e constante na minha vida.

Você também pode fazê-lo, sugiro que comece por adotar uma atitude positiva desde que acorda até que se deita, para que o seu cérebro seja capaz de automatizar este processo ao fim de algum tempo.

A vida é para ser vivida em grande, independentemente de ser fácil ou difícil. Todos nós já somos vencedores, pois conseguimos ganhar a milhares de espermatozoides que lutavam por entrar no óvulo das nossas mães. Nem você nem eu nos lembramos, mas não deve ter sido nada fácil ganhar a tamanha concorrência...

Nasci numa família típica portuguesa de empresários de classe média a que sou muito grato, no entanto, podia ter nascido num seio de uma família multimilionária e nunca precisaria de trabalhar para pagar as minhas contas. Mas também podia ter nascido numa família pobre, sem nada para comer, num país de terceiro mundo. Tudo isto tem a ver com as circunstâncias da vida e da forma como você de se propõe a vê-la, e mais importante, a vivê-la.

Quantas vezes já ouviu a história do mendigo que vivia na rua e se tornou um milionário? Várias, suponho. Sabe porque é que ele conseguiu e a maioria das pessoas não? Porque a maior parte das pessoas desistem muito facilmente dos seus objetivos, porque é mais fácil ficarem a ver a novela e atirarem as culpas do seu fracasso ao mundo inteiro do que a si próprias!

Se você não nasceu rico e tem de saber gerir o seu orçamento para que consiga sobreviver até ao final do mês, então já está em vantagem face a muitas pessoas, pois desenvolveu uma habilidade fundamental para se tornar um ótimo gestor.

Tudo depende da perspetiva com que aborda cada situação. Muitas das habilidades que temos foram adquiridas devido a dificuldades a que fomos sujeitos.

## **O SEGREDO É VER ÓTIMAS OPORTUNIDADES NAS DIFICULDADES.**

Já dizia o ditado que “a necessidade aguça o engenho”. As dificuldades que vai tendo na sua vida são os melhores professores que lhe permitem aprender para que possa agarrar as oportunidades que aí vêm.

Ao tentar ultrapassar as dificuldades irá cair algumas vezes, mas a força de um Homem vê-se na forma como ele se levanta a seguir a uma queda.

Lá por ter caído não é o fim do mundo, usufrua da queda e prepare-se para se levantar com estilo. Todas as pessoas, ricas ou pobres, altas ou baixas ou de qualquer etnia terão sempre desafios e dificuldades a ultrapassar, se não as tivessem a vida não faria qualquer sentido.

## **A FORÇA DE UM HOMEM VÊ-SE NA FORMA COMO ELE SE LEVANTA A SEGUIR A UMA QUEDA.**

Não se iluda ao ver as vidas fantásticas de certas pessoas nas revistas ou nas redes sociais, pois essas também têm os seus problemas, faz parte da vida. Cada um com os seus problemas.

Deve encarar todos os acontecimentos da sua vida pelo lado positivo, se aconteceu algo que o fez sofrer, foi para o tornar mais forte! Se alguém o tratou mal é porque tinha de aprender a defender-se; se os seus pais eram severos, foi para que pudesse aprender a libertar-se e saber o valor da liberdade.

Transforme as suas fraquezas em forças e os seus problemas em soluções.

Deixo aqui um texto inspirador que remete para aquilo que lhe quero transmitir.

*“Posso ter defeitos, viver ansioso e ficar irritado algumas vezes mas não esqueço de que minha vida é a maior empresa do mundo, e posso evitar que ela vá à falência.*

*Ser feliz é reconhecer que vale a pena viver apesar de todos os desafios, incompreensões e períodos de crise.*

*Ser feliz é deixar de ser vítima dos problemas e tornar-se um autor da sua própria história.*

*É atravessar desertos fora de si, mas ser capaz de encontrar um oásis no recôndito da sua alma.*

*É agradecer a Deus a cada manhã pelo milagre da vida.*

*Ser feliz é não ter medo dos próprios sentimentos.*

*É saber falar de si mesmo.*

*É ter coragem para ouvir um “não”.*



*É ter segurança para receber uma crítica, mesmo que injusta.  
Pedras no caminho?  
Guardo todas, um dia vou construir um castelo...”*

Embora muitas vezes associado a Fernando Pessoa, este poema é de autoria desconhecida – possivelmente inspirado num texto de Augusto Cury, autor de “Dez Leis para Ser Feliz” – rematando com uma frase do bloguista brasileiro Nemo Nox, o verdadeiro autor de “ *Pedras no caminho? Eu guardo todas. Um dia vou construir um castelo.* ”

Independentemente do autor, este texto é um bom guia para começar a melhorar a sua forma de pensar, para ser mais feliz, para mudar a sua vida.

### **UM PEQUENO TRABALHO DE CASA...**

- Escreva as seguintes notas: Quais são, para si, os pontos positivos da sua vida?
- Anote os resultados, ao longo de 3 meses, do estímulo e treino de uma atitude positiva.

SEM UMA MISSÃO NÃO HÁ  
MOTIVAÇÃO, SEM MOTIVAÇÃO  
NÃO HÁ AÇÕES, SEM AÇÕES  
NÃO HÁ MAGIA!

# QUAL A SUA MISSÃO?

Se não tiver uma missão, um mantra ou um conjunto de objetivos que o faça sair da cama, então qual a razão para estar vivo?

Será que a sua missão é levantar-se de manhã ir para o trabalho, alimentar-se, dormir um pouco e voltar no dia seguinte?

**É muito importante que perceba que sem uma missão não há motivação, sem motivação não há ações, sem ações não há magia!**

Antes de querer ser ou ter alguma coisa na vida é preciso saber exatamente qual o seu papel neste mundo. O que o faz querer acordar e ir à luta. Se não o sabe, hoje é o dia para refletir e talvez chegar a algumas conclusões.

## **ENCONTRE AQUILO QUE TEM REALMENTE SIGNIFICADO PARA SI.**

- O que valoriza mais enquanto pessoa?
- Quais são os seus ideais?
- Como gostaria que fosse o mundo onde vive?
- Encontre algo que tenha realmente significado para si e terá todas as forças de que precisa para lutar por isso todos os dias.

## **CRIE O SEU MANTRA**

Crie um ritual e repita-o todos os dias para o ajudar a concentrar-se na sua missão e focar-se em atingir seu objetivo. Um mantra é um instrumento que pode utilizar para conduzir e controlar a sua mente. Talvez já tenha reparado em alguns atletas de alta competição que antes de entrar em ação fazem o seu ritual, seja ele entrar com o pé direito, rezar, ou outro, no fundo criaram um mantra para os ajudar a concretizar o que tanto desejam: ganhar!

**A SUA MISSÃO NÃO TEM DE SER IGUAL À MAIORIA DAS OUTRAS PESSOAS. O QUE É IMPORTANTE PARA SI PODE NÃO SER PARA OUTRA PESSOA E VICE-VERSA.**

Deixo-lhe aqui uma pequena história...

Certo dia, um advogado de sucesso, divorciado e sem filhos, completamente esgotado pelo trabalho, com dois *pacemakers* no coração e não sei quantos

enfartes no currículo, decide tirar umas férias para uma praia algures no México.

Ao chegar à praia reparou todos os dias na afluência de clientes que um pescador local tinha e que os peixes que ele trazia não chegavam para todos os fregueses que se aproximavam do seu barco. Após alguns dias a assistir àquilo, o advogado decidiu ir lá falar com o pescador.

*“Bom dia! Estou impressionado com o seu sucesso aqui na praia! Tenho reparado ao longe que vende sempre todo o peixe que traz, não chegando sequer para as encomendas. Qual é o seu segredo?”*

*“Sou grato ao mar por me dar este peixe fresco de alta qualidade que vendo aos meus clientes e que eles apreciam muito, e desta forma posso sustentar-me e à minha família” – explicou o pescador.*

*“Certo... Posso-te dar uma sugestão que vai mudar a tua vida?” – disse o advogado.*

*O pescador receoso respondeu: “Sim, claro.”*

*“Porque é que não compras mais um barco, contratas mais um pescador e aumentas o teu rendimento? Podes ter centenas de barcos e pescadores a trabalhar para ti em todas as praias do México, já pensaste nisto?”*

*“Para quê?” – perguntou o pescador.*

*“Ora para quê...! Para que possas ganhar mais dinheiro. Se tudo correr bem, dentro de 10 a 20 anos estarás rico e poderás dar tudo à tua família e tirares férias quando quiseres para lugares paradisíacos como este!” – exclamou o advogado.*

*“Mas eu já sou um homem rico. Tenho o dinheiro suficiente para sustentar uma mulher e três filhos lindos, de manhã cedo brinco com eles, preparo-lhes o pequeno-almoço e saio para ir pescar. Ao final da manhã, quando chego a esta praia linda tenho a minha mulher com um sorriso à minha espera, que me ajuda a vender todo o peixe que o mar generosamente me ofereceu, e depois passo o resto do dia junto da minha família e amigos. Para quê perder 10 ou 20 anos da minha vida a fazer uma coisa de que não gosto para ter aquilo que já tenho hoje?”*

O advogado ficou sem reação, pois não esperava uma resposta tão sábia por parte de um humilde pescador algures numa praia no México.

Dalai Lama dizia: *“Por que razão as pessoas se matam a trabalhar para depois gastarem o dinheiro que ganharam com o seu trabalho a recuperar a saúde que perderam a trabalhar?”*

Se não está contente, se não se sente realizado, não se deixe matar pela rotina do dia-a-dia. Tome uma atitude: comece a viver o “aqui” e o “agora”.

Há uns anos atrás fez-se um estudo num hospital norte-americano a um conjunto de idosos com doenças terminais, quando lhes perguntaram qual foi a

coisa de que mais se arrependiam em toda a sua vida, todos os participantes responderam: “ *Não fiz tudo o que queria ter feito enquanto tinha saúde.* ”

É importante que perceba que a vida não é eterna, não seremos jovens para sempre... Se descobrir qual a sua missão, talvez ainda esteja a tempo de não cometer o mesmo erro que aqueles idosos.

### **QUATRO QUESTÕES PARA PENSAR UM POUCO...**

- Sabe qual a sua missão?
- Como gostaria que fosse o mundo onde vive?
- Onde é que acha que pode ser importante ou dar a sua contribuição?
- Quais os resultados que quer atingir e para quando?

Talvez esteja na altura de ter a coragem de tomar a decisão de mandar na sua vida e não deixar que seja a sua vida a mandar em si. O que acha?

SE QUER OBRIGAR UM CAVALO  
A BEBER ÁGUA, NÃO DISCUTA  
COM ELE, META-LHE SAL NA  
AVEIA E VAI VER QUE ELE IRÁ  
BEBER ÁGUA SOZINHO.

# SAIBA QUANDO DEVE OU NÃO LUTAR

Já lhe aconteceu ter discutido com alguém e ter-se arrependido logo a seguir? Ter presenciado uma injustiça e nada ter feito? Ou ter participado numa luta que não lhe dizia respeito, acabando por se prejudicar? Sabe por que é que isso acontece?

Este capítulo vai ajudá-lo a entender melhor quando deve ou não lutar.

## QUANDO NÃO DEVE LUTAR...

Já pensou quanto tempo perde a tentar convencer alguém que não quer perceber que você tem razão em determinado assunto?

**A VERDADE É QUE PARA UMA PESSOA QUE NÃO QUER ENTENDER, NEM 1000 PALAVRAS LHE SERÃO SUFICIENTES.**

É como discutir com um estúpido. Ele fará com que a discussão baixe ao nível dele e irá ganhar-lhe por experiência!

Não estou a sugerir que se torne uma pessoa passiva ou mansa, mas sim que tenha a inteligência emocional necessária que lhe permita escolher o que é mais vantajoso para si em determinado momento. Se quer obrigar um cavalo a beber água, não discuta com ele, meta-lhe sal na aveia e vai ver que ele irá beber água sozinho.

Segundo o general Sun Tzu, autor do famoso livro A Arte da Guerra, “*Será vencedor quem souber quando e como lutar, não lutar, manobrar, preparar, e quem tiver capacidade militar, não sofrendo a interferência do soberano...*”

No exemplo a seguir irá perceber melhor porque não lutar pode ser a opção mais sábia em algumas ocasiões:

*“Um casal está mesmo em cima da hora combinada para jantar em casa de uns amigos e quando estão quase a chegar ao seu destino deparam-se com um cruzamento. Após um momento tenso de tomada de decisão, ele diz convictamente que é para virar à esquerda. Apesar de saber que o caminho correto é à direita, esboça um sorriso maroto e deixa-o tranquilamente levar a dele avante. Após alguns metros, ele percebe que está no caminho errado, desculpa-se e, timidamente, dá a volta com o carro e toma o caminho correto.*

*Prestes a chegar a casa dos seus amigos, o marido pergunta à sua mulher:*

– *Porque sorriste quando me enganei no caminho? Tu sabias o caminho para casa deles?*

– *Sim.*

– *Então porque é que não insististe para eu virar à direita?*

– *Porque tu tinhas tanta a certeza que era para virar à esquerda que se eu insistisse naquela altura certamente acabaríamos por discutir, chegaríamos mais atrasados e acabaríamos por ficar chateados durante o jantar inteiro. Eu apenas decidi que preferia ser feliz do que ter razão naquele momento.”*

Todos temos a nossa razão porque partimos do nosso ponto de vista, das nossas crenças, das nossas perceções. O que é que ganha se entrar em conflito com as pessoas que mais ama? Serão mais importantes essas pessoas ou ter razão no assunto que gerou o conflito? Às vezes, vencer uma discussão pode ter o gosto amargo de uma derrota.

## **QUANDO DEVE LUTAR...**

Começo esta parte deste capítulo com uma história interessante que ilustra muito bem quando é realmente importante não ficar quieto e lutar.

*“Numa Universidade de Direito, um professor, no primeiro dia de aulas para alunos do primeiro ano, perguntou o nome a um aluno que se sentava na primeira fila.*

*– Tu aí, como te chamas?*

*– João, Professor.*

*– Sai imediatamente da minha aula e não voltes nunca mais! – gritou o professor.*

*O aluno ficou em estado de choque com aquela situação absurda, pegou nas suas coisas, levantou-se e saiu da sala rapidamente. Os outros alunos presentes na sala ficaram assustados e indignados com aquela situação, porém ninguém disse nada a respeito do que se passara.*

*– Muito bem, podemos começar.*

*– Para que servem as leis?*

*Os alunos ainda assustados, pouco a pouco, começaram a responder à sua pergunta:*



- Para que haja ordem na nossa sociedade.
- Não! – respondia o professor.
- Para cumpri-las.
- Não!
- Para que as pessoas que cometem crimes sejam condenadas.
- Não!
- Será que ninguém sabe responder a esta pergunta?
- Para que haja justiça. – diz uma rapariga timidamente no fundo da sala de aula.
- Até que enfim! É isso, para que haja justiça! E agora, para que serve a justiça?
- Para salvaguardar os Direitos Humanos...
- Bem, e mais? – perguntava o professor.
- Para diferenciar o certo do errado...
- Ok, não está mal. Agora peço que respondam a esta pergunta: agi corretamente ao expulsar João da sala de aula?
- Todos os alunos ficaram calados, ninguém respondia.
- Quero uma resposta decidida e unânime!
- Não! – Responderam todos os alunos de uma só voz.
- Poderia dizer-se que cometi uma injustiça?
- Sim!
- E porque é que ninguém aqui fez nada? Para que queremos leis e regras se não dispomos da vontade necessária para praticá-las? Cada um de vocês tem a obrigação de reclamar quando presenciar uma injustiça. Todos! Não voltem a ficar calados, nunca mais! Vão buscar o João. Afinal, ele é o professor e eu um aluno do terceiro ano.”

Lute pela sua vida, pela sua família, pela justiça, pela dignidade, pela liberdade, pela igualdade, pela sua felicidade, pela sua carreira, por algo que realmente valha a pena!

Há uns anos, viajava de carro do Porto para Lisboa depois de um cansativo dia de trabalho. Um veículo aproximou-se a alta velocidade e fez uma manobra arriscada, que quase provocava um acidente. Na altura, eu e o meu administrador ficamos furiosos, dissemos uma série de palavrões e só nos calámos quando o condutor já ia a 1 km de distância. Se estávamos esgotados, por causa dessa situação ainda ficámos pior.

Todavia, ao olhar para o lado, vi que o meu diretor técnico estava impávido e

sereno e perguntei-lhe: “Ribeiro, tu viste bem o que aquele tipo fez?” Calmamente, ele respondeu: “Tenham calma. Aquele indivíduo deve ser um médico em emergência. Era ótimo que ele conseguisse chegar a tempo para salvar o paciente...” Fiquei por uns instantes sem perceber o que ele queria dizer, mas após uns momentos entendi a sua mensagem.

Para quê nos enervarmos, stressarmos ou perdermos a nossa energia com coisas que não podemos controlar ou que não são verdadeiramente importantes na nossa vida? A vida é como um frasco com pedras e areia lá dentro, as pedras são as coisas mais importantes da nossa vida, as que valem verdadeiramente a pena lutar, como a sua ética, o seu amor, a sua família, os seus amigos, a sua educação por exemplo. A areia representa apenas coisas circunstanciais como um carro novo, uma chatice ou umas calças de ganga. Se se ocupar apenas com as coisas pequenas do dia-a-dia deixará de ter espaço no seu frasco para as coisas verdadeiramente importantes da sua vida. Em suma, preocupe-se com as coisas que são realmente importantes pois o resto trata-se apenas de areia.

Nem sempre é fácil ter o discernimento necessário para saber quando se deve – ou não – “lutar”, mas se treinar, com o tempo irá melhorar significativamente a sua qualidade de vida e dos seus relacionamentos, pois tornar-se-á mais inteligente e forte emocionalmente.

### **TRÊS QUESTÕES PARA PENSAR...**

- Identifique uma situação em que poderia, ou não, ter lutado.
- Que medidas ou ações concretas poderia ter feito?
- Que resultados positivos poderia ter obtido?

SER UMA PESSOA AGRADÁVEL É  
UMA FORMA DE ESTAR NA VIDA  
QUE NOS TORNA MAIS FELIZES  
E PRODUTIVOS

# SER UMA PESSOA AGRADÁVEL PODE SALVAR-LHE A VIDA

Reza a história que certo dia um empregado num armazém de congelados, no fim do seu turno de trabalho, foi inspecionar a câmara frigorífica. Inexplicavelmente, a porta fechou-se e ele ficou preso dentro da câmara.

Bateu na porta com força, gritou por socorro, mas ninguém o ouviu. Todos os seus colegas já tinham saído para as suas casas e era impossível que alguém pudesse ouvi-lo. Passadas algumas horas, preso e debilitado pela baixa temperatura, viu de repente a porta a abrir-se e entrar o porteiro do armazém, a tempo de o resgatar com vida.

Depois de salvar a vida deste homem, perguntaram ao porteiro porque é que ele foi abrir a porta da câmara se isso não fazia parte da sua rotina de trabalho.

Ele explicou:

*“Trabalho nesta empresa há 35 anos, centenas de empregados entram e saem daqui todos os dias e o Sr. Manuel é o único que me cumprimenta ao chegar pela manhã e se despede de mim ao sair. Hoje pela manhã ele deu-me os bons dias quando chegou. No entanto, não se despediu de mim na hora da saída. Imaginei que poderia ter-lhe acontecido algo. Por isso o procurei e o encontrei...”*

Em suma, na vida assim como nos negócios não se pode agradar a gregos e a troianos, no entanto, faça um esforço para ser agradável com a maioria das pessoas que conhece ao longo da sua vida. Cumprimente e sorria ao seu colega *nerd* do liceu, ao rapaz que lhe entrega a *pizza*, à senhora da limpeza, ao empregado de mesa, ao mendigo... Qualquer um destes pode muito bem um dia salvar-lhe a vida.

Ser uma pessoa agradável é uma forma de estar na vida, e isso torna-nos mais produtivos, mais felizes e conseguimos juntar mais pessoas que, do nosso lado, nos ajudarão a concretizar os nossos sonhos.

SER EMPÁTICO É TER A  
CAPACIDADE DE OUVIR, DE  
COMPREENDER PESSOAS,  
SENTIMENTOS E EMOÇÕES,  
MANTENDO SEMPRE A SUA  
IMPARCIALIDADE

# **COMO A EMPATIA O VAI AJUDAR A MARCAR A DIFERENÇA**

Vivemos numa era em que o egoísmo e o egocentrismo são reis e senhores. O fato de cada vez mais se socializar com as pessoas através de aparelhos eletrônicos ou através das redes sociais, está a tornar as nossas relações em algo cada vez mais superficial. Não nos podemos esquecer de que para sermos verdadeiramente felizes devemos partir de um princípio simples: o de dar para depois receber. Uma pessoa empática tem uma oportunidade fantástica para se diferenciar positivamente, tanto a nível pessoal como a nível profissional.

É muito provável que já tenha ouvido falar de empatia, mas será que sabe mesmo qual o seu significado? Começo por definir de uma forma simples o que significa.

Empatia, na sua componente afetiva, é a habilidade de se colocar no lugar do outro, é a capacidade de sentir emocionalmente o que sentiria a outra pessoa em determinada situação. Pesquisas indicam que a empatia é a responsável pelo altruísmo, pelo fato de existirem pessoas disponíveis para se ajudarem umas às outras. Ser empático é ter a capacidade de ouvir, de compreender pessoas, sentimentos, emoções, mantendo-se sempre a sua imparcialidade. A empatia é criadora de laços, de afinidade, gerando sentimentos de prazer e bem-estar nas relações humanas. As pessoas empáticas são aquelas que conseguem tirar o melhor de nós sem se aproveitarem, gostamos de estar com elas e não sabemos porquê, são aquelas com quem gostamos de conviver, conversar e até fazer negócios.

Não confundir empatia com simpatia, ambas estão relacionadas uma com a outra mas são coisas diferentes. Só se consegue ser empático quando queremos genuinamente estar, ouvir ou ajudar alguém, é algo sensorial, difícil de explicar mas que as pessoas sentem. Por outro lado, no caso da simpatia, esta poderá ser forçada e não é obrigatoriamente genuína, tendo o objetivo claro de agradar mas não necessariamente de ajudar ou compreender.

Saiba quais os fenómenos que tornam uma pessoa empática e que levam alguém a dizer com satisfação que “existiu uma empatia imediata entre nós”.

Neste capítulo vai descobrir como se pode tornar uma pessoa empática para que possa marcar a diferença quer na sua vida quer na vida dos outros.

## **TRABALHE A SUA ESCUTA ATIVA**

Ter a capacidade de ouvir os outros é uma das valências das pessoas empáticas. Mas não é um simples ouvir, é um escutar com interesse, com preocupação em entender efetivamente o outro lado. Abstraia-se de todos os seus pensamentos na altura em que está a ouvir e escute com atenção tudo o que outra pessoa tem para lhe dizer, só dessa forma entenderá a mensagem que ela lhe está a transmitir quer verbal quer corporalmente.

## **ENCONTRE PONTOS EM COMUM**

Numa conversa, procure encontrar pontos em comum, evite discutir sobre temas fraturantes como religião, política ou futebol. Seja criativo na abordagem, pergunte, por exemplo, quando foi a última vez que fez uma coisa pela primeira vez. Se a pessoa gosta de viajar e você também, pergunte-lhe qual foi a viagem de que mais gostou e peça-lhe que conte histórias dessa viagem. Estimule conversas agradáveis e estabeleça laços com base nos vossos pontos em comum.

## **UTILIZE LINGUAGEM EMPÁTICA**

Ao utilizar uma linguagem empática, as pessoas tendem a abrir-se mais consigo, a contar-lhe mais coisas para além do “está tudo bem, obrigado”. Procure evitar conversas sem interesse ou circunstanciais e faça questões de um ponto de vista positivo e específicas como: “Você está cada vez mais em forma, o que tem feito para conseguir esse resultado fantástico?” Desta maneira, conseguirá conquistar a outra pessoa, na medida em que demonstra interesse em saber mais sobre ela, o que é raro devido à nossa sociedade cada vez mais individualista.

## **NÃO JULGUE**

Sugiro que evite fazer julgamentos precipitados baseados em suposições egoístas e egocêntricas, esteja atento e procure compreender melhor todos os pormenores antes de falar. Grande parte das pessoas começa inusitadamente por julgar ou dar a sua opinião sem a mesma lhe ter sido solicitada e sem ver ou perceber concretamente todos os pontos de vista. Lembre-se de que você não é o dono da verdade, a nossa razão é a nossa perspetiva sobre a vida e todos nós temos as nossas crenças com base na realidade que vivemos. Tente respeitar a opinião e a realidade de cada um. Se alguém é muito religioso e você é ateu,

tente compreender a realidade dessa pessoa, embora a sua seja completamente diferente.

## **UTILIZE A LINGUAGEM CORPORAL**

Utilize a sua expressão corporal para informar indiretamente a pessoa com quem está a interagir que o que ela está a dizer é a coisa mais importante para si naquele momento. Evite cruzar os braços, bocejar ou pegar no telemóvel quando estiver a conversar com alguém, se o fizer está a demonstrar uma total falta de interesse e desrespeito para com essa pessoa. Utilize uma linguagem corporal empática, fazendo movimentos como mover a cabeça afirmativamente ao longo da conversa, esboçando um sorriso e, se for caso disso, porque não um abraço.

## **SEJA EMPÁTICO, MAS CUIDADO COM A COMPLACÊNCIA**

Ser uma pessoa empática não significa que tenha de fazer tudo para agradar às outras pessoas. Isso é simpatia, lembre-se! Não deverá ser demasiado condescendente nem paternalista, pois pode estar a beneficiar alguém apenas pelo lado da emoção e não pelo lado da justiça, excluindo assim toda a sua imparcialidade e toda a sua empatia.

## **INVISTA ALGUNS MINUTOS PARA REFLETIR SOBRE ISTO...**

- Quais são as características das pessoas empáticas que conhece?
- Na sua opinião, acha que é uma pessoa empática?
- O que pode fazer para se tornar uma pessoa empática?
- Como pode treinar a sua empatia junto de outras pessoas?



TODAS AS PESSOAS TÊM DE SE  
ALIMENTAR E O ALMOÇO É  
TALVEZ A REFEIÇÃO MAIS  
IMPORTANTE PARA QUEM  
PRETENDE DESENVOLVER A SUA  
REDE DE CONTATOS

# POR QUE DEVE EVITAR ALMOÇAR SOZINHO

Para além de gostar muito de comer, adoro conhecer pessoas e contribuir para uma boa conversa que me permita conhecer outros pontos de vista e aprender com as suas experiências. Todas as pessoas têm de se alimentar e o almoço é talvez a refeição mais importante para quem pretende desenvolver a sua rede de contatos. Interações criam laços e a maioria das interações entre pessoas é feita durante as refeições.

Acredito que uma das melhores formas de conhecer uma pessoa é almoçando com ela. Ao almoçar com o seu convidado deverá proporcionar-lhe um ambiente seguro, onde ele se sinta confortável e onde você possa aproveitar para o conhecer melhor. Almoçar com alguém pode também ser considerado, à partida, uma oportunidade dada por ambas as pessoas para se conhecerem melhor e ouvirem o que cada um tem para dizer.

Tenha em consideração que só deve convidar alguém para almoçar se efetivamente tiver algo de bom ou positivo para partilhar ou se a sua companhia lhe proporcionar um momento agradável. Como dizia Goethe, “ *Se queres viver alegremente, caminha com dois sacos, um para dar, outro para receber* ”. O que lhe quero transmitir com isto é que, se você durante o almoço só quer falar sobre si e sobre as suas coisas, poderá ter grandes probabilidades de ser considerado “o chato”, “a vítima” ou o “o egocentrista” e as pessoas que convidou nunca mais quererão vê-lo à frente, assim como o contrário também se aplica.

Almoçar com alguém deverá ser encarado, primeiro que tudo, como uma oportunidade para descontrair, para se alimentar, para ouvir e só depois para falar sobre si. Se almoçar todos os dias com uma pessoa diferente, junta à sua rede de conhecimentos 365 pessoas por ano. Se, ainda assim, quiser retirar o Natal, o Ano Novo, os fins de semana e os feriados, tem cerca de 250 hipóteses para desenvolver a sua rede de contatos, já tinha pensado nisto!?

Com tantas pessoas interessantes no planeta, não tem nenhuma desculpa para almoçar sozinho, se não sabe quem convidar, pense numa pessoa que o inspire e faça-lhe um convite.

“ESCOLHE UM TRABALHO DE  
QUE GOSTES E NÃO TERÁS QUE  
TRABALHAR NEM UM DIA DA  
TUA VIDA”

– *Confúcio*

## **4 PASSOS PARA VENCER A FALTA DE MOTIVAÇÃO**

A falta de motivação é um problema que afeta uma grande parte das pessoas. Para saber se é um dos afetados por este mal, confira se tem algum dos seguintes sintomas:

- Geralmente nunca lhe apetece fazer nada;
- Faz apenas o que lhe pedem, e a mais não se sente obrigado;
- Não tem qualquer pró-atividade e espera sempre que alguém faça primeiro;
- Está com muito pouca paciência;
- Está farto do seu trabalho;
- Reclama que a vida é muito difícil para si, mas não para os outros.
- Começa um projeto com toda a energia, mas acaba sempre por desistir a meio;
- Joga no Euromilhões porque acredita que é a forma mais fácil de ser milionário;
- Adora o sofá e o Facebook e passa lá mais de metade do seu dia;
- A culpa de não conseguir os seus objetivos não é sua, é dos outros.

Seja sincero, identificou em si três ou mais sintomas da lista anterior?

Se sim, infelizmente não tenho boas notícias, você está “infetado” pelo “vírus da falta de motivação”! Mas tenha calma e respire fundo, neste capítulo irá encontrar a receita para a sua cura sem ter de gastar dinheiro, ser internado num hospício ou consultar uma bruxa para desfazer qualquer feitiço.

### **RECEITA CONTRA A FALTA DE MOTIVAÇÃO:**

#### **1º PASSO**

**SAIBA O QUE O INSPIRA, O QUE TEM SIGNIFICADO PARA SI.**

Se o convidasse para levar um tiro por mim você fá-lo-ia? Provavelmente não. Então por que razão os seguranças de um chefe de Estado, como, por exemplo, o presidente dos Estados Unidos da América, não hesitariam em levar um tiro para salvar a vida do seu chefe? Por que razão Elon Musk, o dono da

Tesla, dorme muitas vezes na sua fábrica, tendo ele todas as condições para dormir nos melhores hotéis do mundo? E porque é que Warren Buffet, um dos homens mais ricos do planeta, conduziu o mesmo carro todos os dias por mais de 30 anos? Porquê?! Porque o que fazem tem muito significado para eles e essa é a sua fonte de inspiração. Conforme leu no segundo capítulo, ter uma missão na nossa vida leva-nos a que façamos tudo para atingirmos os nossos objetivos, custe o que custar mas sem custar muito.

É importante que definir quais os objetivos que quer atingir, como e porquê. Como dizia Confúcio: “ *Escolhe um trabalho de que gostes, e não terás que trabalhar nem um dia da tua vida* ”.

## **2º PASSO**

### **LEVE O CÉREBRO AO GINÁSIO E PRATIQUE TODOS DIAS.**

Assim como há pessoas que vão ao ginásio regularmente para manter o seu corpo em forma, sugiro que faça o mesmo com o seu cérebro. Uma das grandes armas contra a falta de motivação é o processo de repetição. No ginásio você faz séries ou repetições de exercícios para estimular ou reabilitar uma zona ou um músculo em concreto, com o seu cérebro é igual. É importante que altere e corrija determinados comportamentos que fomentam a falta de motivação e os aplique repetidamente no seu dia-a-dia.

Exemplo de pessoa com “vírus da falta de motivação”: Tenho de estudar para um exame mas primeiro vou deitar-me um pouco no sofá e mais tarde estudo um bocado.

Exemplo de uma pessoa motivada: Primeiro vou estudar para o exame, e depois vou descansar.

Em suma, uma das alterações de comportamento que deverá aplicar e repetir é alterar a sua ordem de prioridades, ou seja: primeiro faça as suas tarefas e só depois desfrute das recompensas.

## **3º PASSO**

### **NÃO SE DEIXE FICAR COM COPOS MEIO CHEIOS.**

Pegar num copo de água meio cheio com o braço esticado é fácil ou difícil? Parece fácil... não acha? Então e se tiver de agarrar o copo durante um dia

inteiro com o braço esticado? Provavelmente já não o vai conseguir. O mesmo acontece com as tarefas, preocupações e obrigações que temos na nossa mente. Por mais pequenas que elas sejam, se não as encerramos, estamos a encher a nossa cabeça com copos de água meio cheios, de braço esticado, e vamos acabar por não aguentar.

**PROBLEMA:** Começamos a ficar sobrecarregados, com excesso de stress e sem vontade de fazer nada, caminhando em direção aos sintomas ligados à falta de motivação.

**SOLUÇÃO:** Não deixe tarefas pendentes, encerre-as o quanto antes. Tenho a certeza de que se sentirá muito mais aliviado.

## **4º PASSO**

### **USE A PERSPETIVA A SEU FAVOR.**

Um dos truques que mais utilizo para encontrar a minha “cenoura à frente do nariz” é colocar as situações em perspetiva. Se tenho de avançar com um novo projeto, penso em como será bom para mim e para a minha empresa ter este trabalho que resultará em mais portefólio e mais dividendos. Se, pelo contrário, não tenho nenhum projeto em desenvolvimento, sei que estou disponível para agarrar e começar uma nova oportunidade fantástica que, com certeza, irá surgir em breve.

Sou daquelas pessoas que prefere ver o copo meio cheio a ver o copo meio vazio, e sou assim porque a vida me ensinou que ao ver as coisas numa perspetiva positiva acabo sempre por receber coisas positivas. A análise da perspetiva é uma área de estudo muito interessante, nomeadamente para se perceber se você é otimista ou pessimista, ora vejamos:

Estão duas pessoas a espreitar para a rua através de uma janela onde se consegue ver o céu depois de uma manhã de chuva. Uma das pessoas exclama: “Mas que rico dia de sol que se pôs!” A outra responde: “Não tarda nada, vai chover outra vez”. Qual das duas pessoas você é, ou qual quer ser?

Lembre-se de que é você que escolhe a sua perspetiva perante a vida e os seus problemas. Decida se prefere ser feliz ou estar constantemente em sofrimento.

NÃO SE DEIXE IR ABAIXO SÓ  
PORQUE ALGUÉM LHE DISSE  
QUE VOCÊ NÃO PRESTAVA.  
RESPONDA ÀS CRÍTICAS COMO  
O CRISTIANO RONALDO O FAZ  
EM CAMPO, E PARA A PRÓXIMA  
JOGUE MELHOR!

# **LIVRE-SE DAS ÂNCORAS E PARE AGORA DE SE AUTOSSABOTAR**

Devido à sua alta toxicidade e capacidade de nos paralisar roubando os nossos sonhos, achei importante dedicar um capítulo só para abordar o tema da autossabotagem. Já alguma vez se sentiu incompetente, teve a convicção de ser incapaz de fazer qualquer coisa bem, sentiu que não é verdadeiramente bom em nada, pensou que é um fraco que anda perdido nesta vida? Já?! Então saiba que você se está a autossabotar!

Realmente o ser humano é um animal incrível. Mas por que razão havemos nós de querer mal a nós próprios? Por que razão o nosso cérebro nos deixa deprimidos e nos inibe de sermos felizes e de alcançar os melhores resultados nas nossas vidas?! Estar numa cadência de autossabotagem é experienciar demasiadas vezes estados de tristeza, sentimentos de inferioridade e depressão profunda que paralisam e atiram qualquer pessoa para o lodo. Torna-se por isso importante perceber o que é a autossabotagem, porque ela acontece, e como nos podemos livrar dela. Neste capítulo vai perceber quais as estratégias que pode utilizar para a combater e impedir o seu aparecimento.

## **O QUE É A AUTOSSABOTAGEM?**

Para se ver livre deste flagelo, primeiro deverá compreender o que é exatamente a autossabotagem. Segundo a psicóloga Joana Simão Valério, “ *a autossabotagem pode ser entendida como um processo sustentado em crenças internas limitadoras que levam a pessoa a adotar comportamentos repetitivos que lhe são prejudiciais .*” A psicóloga acrescenta que “ *a existência destas crenças negativas e limitantes em relação ao próprio estão associadas a uma autoimagem e a uma autoestima negativas. Esta voz interna negativa pode ter várias traduções, nomeadamente: “eu não consigo fazer nada bem”; “eu não mereço ser feliz”; “acabo por perder todas as pessoas que amo ”, entre muitas outras.*

## **PORQUE NOS AUTOSSABOTAMOS?**

A razão para se autossabotar pode estar ligada a um ou mais acontecimentos



menos bons que o levaram a que criasse crenças limitadoras, mesmo que inconscientemente. Ninguém é perfeito e todos na vida já errámos no passado e iremos certamente errar no futuro. Imagine que é despedido do seu trabalho, provavelmente vai ficar de rastos e não vai ser compreendido por quem está ao seu redor. É este tipo de episódios que nos leva a perder a nossa autoconfiança e começarmos a nos autossabotar. Porque é que fui despedido? Serei um falhado? Claro que não!

Sabia que um dos presidentes dos Estados Unidos da América, Abraham Lincoln, teve provavelmente mais fracassos do que aqueles que você vai ter em toda a sua vida? Ora vejamos, aos 23 anos ele tentou um cargo na política e perdeu; aos 31 anos o seu negócio foi à falência; aos 32 foi derrotado novamente numa eleição; aos 34 faliu mais um negócio; aos 35 anos morreu a sua namorada; aos 36 teve um esgotamento nervoso e perdeu mais uma eleição aos 37. A história de Lincoln não acaba aqui, ele perdeu novamente as eleições para o congresso dos EUA aos 43, 46 e 48 anos, assim como a disputa para o Senado com 55 anos. Aos 56 anos não conseguiu ser vice-presidente e perdeu uma disputa para o senado aos 58 anos. Ele tinha todos os ingredientes necessários para se deixar abater pelos seus fracassos e começar a se autossabotar, mas sabe o que ele fez?! Não se conformou, e aos 60 anos tornou-se presidente dos Estados Unidos da América, sendo um dos políticos mais reconhecidos e admirados em todo o mundo. Agora imagine se ele se tivesse deixado levar pela autossabotagem, provavelmente a escravatura nos EUA teria durado mais uns anos.

É importante perceber que a autossabotagem mexe com a sua autoconfiança, faz com que se sinta amargurado e, se permitir, acabará por destruí-lo sem dó nem piedade! A sociedade quer que sejamos perfeitos, mas bolas, não somos! Não se deixe ir abaixo só porque alguém lhe disse que você não prestava, responda às críticas como o Cristiano Ronaldo o faz em campo, e para a próxima jogue ainda melhor! Quanto mais determinado se sentir, menor será a possibilidade de se autossabotar.

## **COMO SE PODE LIVRAR DA AUTOSSABOTAGEM?**

Quando se está mesmo no fundo e se sabe que não se pode cair mais, não se preocupe, a partir daí só há um sentido, é sempre a subir! Fazer-se de vítima não o faz avançar, deixe-se de medos e faça qualquer coisa. Um dos sintomas da autossabotagem é paralisarmos, não se deixe paralisar e comece a estimular pensamentos como: “Eu não sou perfeito, mas vou fazer tudo o que tiver ao meu

alcance para melhorar e chegar lá!"; "Hoje ainda não consigo, mas um dia vou conseguir!"; "Se aquele conseguiu, eu ainda vou fazer melhor!"; "Mesmo que hoje tenha perdido, amanhã farei tudo para ser vencedor."

## **LIVRE-SE DAS ÂNCORAS DA SUA VIDA**

Já alguma vez sentiu a sua energia ser sugada por uma pessoa mal falante, rezingona, invejosa, frustrada, que nada tem a ver consigo?! Eu já! E fujo dessas pessoas a sete pés! É muito importante que consiga identificar quais as pessoas-âncora da sua vida, para que possa ser feliz e realizado. Estas pessoas até são fáceis de identificar, são aquelas que não reagem quando lhes contamos uma coisa positiva que nos aconteceu, que veem sempre o lado menos bom das coisas, que ficam frustradas com o sucesso alheio, que veem sempre malícia e defeitos em tudo, que nunca atribuem o mérito a quem o merece. Aconselho-o também a ficar alerta sempre que ouvir alguém a dizer frases deste tipo: "Agora tem a mania de que é rico e não fala a ninguém"; "Ele conseguiu o que conseguiu por causa das cunhas"; "Assim também eu fazia"; "Aquele comprou aquilo só para se armar em bom", entre outras.

## **INVISTA UNS MINUTOS PARA PENSAR SOBRE AS SEGUINTE QUESTÕES:**

- Acha que sofre ou já sofreu de autossabotagem?
- Se sim, que danos é que ela lhe causou ou está a causar?
- O que vai fazer concretamente para se ver livre dela?
- Quais são as pessoas-âncora que conhece?
- Quais os danos que essas pessoas causaram em si?
- O que vai fazer para se afastar delas?

AO NÃO FAZER NADA E  
REFUGIAR-SE NO PRAZER  
IMEDIATO PODE ESTAR A  
COMETER O MAIOR ERRO DA  
SUA VIDA

# SEJA IMUNE AO “CANTO DA SEREIA” E LIVRE-SE DA PROCRASTINAÇÃO

Já lhe aconteceu acordar de manhã e não ter vontade de sair da cama? Ou porque está a chover, ou porque está frio, porque está cansado, porque ainda tem sono ou por outra razão qualquer? Se sim, é porque está num estado de procrastinação!

A procrastinação é a responsável por adiar aquilo que tem de ser feito, ela arranja sempre desculpas para que você não faça as suas tarefas diárias ou não cumpra os seus objetivos. No fundo é igual à preguiça mas com um nome muito mais pomposo!

Uma pessoa que sofre de procrastinação pode estar com altos níveis de ansiedade, baixa autoestima e *stress* muito elevados, o que faz com que perca a sua produtividade e aumente o seu sentimento de culpa ao saber que está a negligenciar as suas responsabilidades.

Mas por que razão aparece a procrastinação? Os especialistas creem que a procrastinação está associada ao perfeccionismo e ao medo – as pessoas que sentem um medo intenso do erro tendem a tornar-se passivas para que não estejam sujeitas ao sofrimento de errar e se desiludir. O nosso cérebro, para nos proteger, envia-nos sinais para que nos sintamos confortáveis para fazer outra coisa que não nos faça sofrer, ou seja, ficar no “bem bom” e não fazer nada.

**Mas ao não fazer nada e refugiar-se no prazer imediato pode estar, na verdade, a cometer o maior erro da sua vida!**

## COMO SE PODE VER LIVRE DA PROCRASTINAÇÃO?

Nos meus tempos de Faculdade lembro-me da preguiça que sentia cada vez que tinha de trabalhar na minha tese. Era um conflito interno brutal entre decidir estar confortável a ver a bola e beber uma cerveja com os amigos ou fazer um trabalho minucioso, complexo e solitário. Na verdade, o meu cérebro tinha razão, afinal ele estava a proteger-me do sofrimento e sabia o que me dava mais prazer naquele momento. O nosso cérebro é um órgão fantástico e bastante protetor mas se não o dominarmos também nos pode levar ao fracasso. Ora vejamos, se analisarmos em detalhe a situação acima e compararmos as respostas à pergunta “o que é que nos dá mais prazer?”, podemos chegar a uma conclusão diferente.

## **AFINAL O QUE É QUE EU QUERO?**

**PRIMEIRA OPÇÃO :** Passar umas horas a ver a bola e beber uns copos com os amigos?

**SEGUNDA OPÇÃO :** Trabalhar na minha tese que me permitirá concluir o meu curso superior com distinção?

**PERGUNTA FINAL :** Das duas opções acima, qual a mais importante e prioritária para mim?

Se colocar as coisas nesta perspetiva, rapidamente você saberá qual a resposta certa. É aqui que se começa a treinar o cérebro para uma mudança de atitude, um ganho de motivação e uma capacidade de execução que o livra da preguiça.

Mas isto é fácil de fazer?! Não, não é! A tentação é tramada! Mas se treinar o seu cérebro continuamente a fazer este tipo aprendizagem vai conseguir deixar de ser preguiçoso ao longo do tempo.

Mel Robbins, no seu livro “A Regra dos 5 Segundos”, diz que no momento em que duvidamos ou hesitamos em fazer alguma coisa é quando devemos começar a contar 5-4-3-2-1 e avançar! Segundo a autora, esta regra provada cientificamente é uma forma de metacognição que evita que pense demasiado antes de agir, tornando a ação muito mais fácil.

Se a procrastinação é um problema muito grande para si, recomendo a leitura deste livro que lhe dará várias dicas muito interessantes para dominar a procrastinação e não deixar que seja esta a dominar a sua vida.

VOCÊ PODE TER TUDO NA VIDA,  
MAS SE NÃO TIVER SAÚDE, O  
TUDO TRANSFORMA-SE EM  
NADA



# **MANTER-SE SAUDÁVEL É FUNDAMENTAL**

Você pode ter tudo na vida, mas se não tiver saúde, o tudo transforma-se em nada. Toda a gente sabe que ter saúde é fundamental para desfrutar a vida em pleno, mas infelizmente nem sempre é algo que possamos controlar. O que podemos controlar são os nossos comportamentos e as nossas escolhas que nos permitem maximizar o nosso tempo de vida com saúde.

## **A IMPORTÂNCIA DE DORMIR BEM**

Dormir é uma das coisas da vida mais sagradas para mim. E porquê? Porque se não dormir bem na noite anterior não me consigo concentrar no dia seguinte, baixo drasticamente a minha capacidade de raciocínio e, conseqüentemente, a minha fraca performance irá afetar o meu sucesso nesse dia. Se tem necessidade de dormir mais umas horas do que a maioria das pessoas, não tenha vergonha, trata-se de uma necessidade fisiológica! Segundo a BBC, o físico alemão Albert Einstein dormia pelo menos 10 horas por dia. A BBC acrescenta que “O interessante é que aqueles que passam por um número maior de fusos do sono tendem a ter mais ‘inteligência fluida’ – a habilidade de resolver problemas novos, usar a lógica em situações novas e identificar padrões – o que Einstein tinha.”

Será verdade? Não sei nem me interessa, o que é importante é perceber que dormir, seja muito ou pouco, é uma questão de saúde, é uma questão de sobrevivência.

Para além dos benefícios psicológicos, dormir bem permite revitalizar o bem-estar físico, repor a energia perdida no dia-a-dia, regenerar o sistema celular e reforçar o sistema imunitário.

Se dorme menos do que o tempo que o seu corpo precisa, arranje forma de se deitar mais cedo ou acordar mais tarde.

## **A IMPORTÂNCIA DE FAZER DESPORTO**

Desde sempre que faço desporto, todas as semanas faço umas futeboladas com os amigos que me faz um bem incrível ao corpo e à mente! É importante pôr a “máquina” a mexer e transpirar um pouco para se sentir bem e saudável. Uma pesquisa da Harvard School of Public Health provou que caminhar cerca de meia hora diariamente com um ritmo intenso, reduz em 18% o risco de doença



arterial coronária. As vantagens de fazer desporto são amplamente conhecidas e deve deixar-se de desculpas para não o praticar. Se não gosta de nenhum desporto em concreto, pelo menos ande 30 minutos duas vezes por semana.

## **A IMPORTÂNCIA DE SOCIALIZAR**

O desenvolvimento das suas capacidades sociais são o segredo para uma mente sã, e, como diz a expressão, “Mente sã em corpo sã”.

A vida não é só trabalho casa, e casa trabalho, há uma imensidão de coisas incríveis para fazer e descobrir para além dessa rotina limitadora. Almoce ou jante com amigos sempre que possa, viaje sempre que possa, socialize sempre que possa, mas, acima de tudo, faça uma coisa, usufrua e sinta cada momento como se fosse o último, tire prazer de todos os detalhes.

## **A IMPORTÂNCIA DE SE ALIMENTAR BEM**

Quero dizer-lhe, enquanto escrevo este capítulo e por mera curiosidade, que perdi 14 kg nos últimos quatro meses. Andava a sentir-me cansado, pesado e sem energia.

E porque é que uma boa alimentação é tão importante?

Porque o fato de me estar a alimentar melhor, para além de fazer bem ao meu corpo faz-me sentir com muito mais energia! É incrível como a alimentação pode interferir com a nossa performance. Tente perceber quais os alimentos a que é mais ou menos tolerante, quais os que lhe dão mais sonolência, e se possível marque uma consulta com um nutricionista para lhe recomendar uma dieta alimentar conforme o seu perfil.

PARA “FAZER ACONTECER” TEM  
DE ESTAR CONSTANTEMENTE  
MOTIVADO, PARA QUE A SUA  
MENTE NÃO SINTA QUE ESTÁ A  
TRABALHAR, MAS, SIM, A  
AJUDÁ-LO A ALCANÇAR ALGO  
INCRÍVEL!



# **7 DICAS PARA “FAZER ACONTECER” NA SUA VIDA**

Atualmente, na nossa sociedade existe uma ansiedade generalizada que faz com as pessoas queiram tudo “para ontem”, e se não obtêm resultados imediatos, a grande maioria acaba por desistir, nunca chegando aos objetivos a que se propuseram. Percebo que esta é uma triagem natural que distingue as pessoas de sucesso das restantes. Mas de que lado da barricada você pretende estar?

“Fazer acontecer” não é fácil, mas também não é assim tão difícil. Seja um concretizador nato e inspire-se nas sete dicas seguintes, que com certeza o ajudarão a chegar aos resultados que sempre ambicionou.

## **1ª DICA**

### **DEFINA OBJETIVOS A CURTO, MÉDIO E LONGO PRAZO.**

Para saber como vai lá chegar tem de, primeiro, saber onde está. Defina um conjunto de objetivos a curto, médio e longo prazo e escreva-os num local onde os possa ver com facilidade. Depois defina um conjunto detalhado de ações que tem de tomar para atingir cada um desses objetivos. Por exemplo, se pretende criar uma aplicação de sucesso, que resolva um determinado problema da sociedade e o torne rico, defina a curto prazo como pode aprender a dominar a tecnologia que o vai ajudar a lá chegar. Ao definir objetivos concretos está a programar a sua mente para os atingir, está, no fundo, a indicar-lhe o caminho para onde quer ir. Sem objetivos não terá direção e andará à deriva, sem saber onde está ou para onde vai.

## **2ª DICA**

### **DEFINA PRAZOS-LIMITE.**

De certeza que conhece alguém que está sempre a dizer que vai fazer isto ou aquilo mas que acaba sempre por não fazer nada em concreto. O problema dessas pessoas é que definem objetivos incríveis mas não têm planos nem se comprometem com prazos para os cumprir. Qualquer pessoa é livre de sonhar e dizer que vai fazer X, conseguir Y ou ser Z, mas a única forma de o comprovarmos é se ela nos der um prazo ou data para o atingir, até lá é apenas conversa fiada.

Se alguém lhe disser que sabe como criar a máquina de teletransporte,

pergunte-lhe imediatamente quando é que ela estará pronta?! Sonhar é importante mas concretizar é ainda mais. Quando alguém disser que um dia vai ser milionário ou que tem de perder peso, por exemplo, sabe o que tem de lhe perguntar: “Quando?” Desta forma estará a ajudar essa pessoa a comprometer-se imediatamente com esses objetivos e a definir prazos, se quiser mesmo que isso lhe aconteça. Mesmo que não consiga chegar lá no prazo definido, ao tentar, com certeza estará um passo mais perto do objetivo.

Em primeiro lugar deverá planear como irá atingir os objetivos definidos na primeira dica (que ações tomar), e de seguida definir realisticamente prazos concretos a que se propõe atingir cada objetivo. De outra forma não existirá “magia”, pois não terá a pressão necessária para a realizar, nem assumirá a responsabilidade de um compromisso ao qual não se comprometeu com um horizonte temporal, ficando exatamente no mesmo sítio onde estava.

### **3ª DICA**

#### **ESTEJA FOCADO NO QUE REALMENTE INTERESSA.**

Segundo a Lei de Pareto – ou Princípio 80/20, como preferir chamar-lhe –, 80% das consequências advêm de 20% das causas. Significa que você tem de estar focado no que interessa pelo menos 20% do seu tempo de trabalho efetivo para fazer com que 80% das coisas que deseja sejam uma realidade. Não deve ser assim tão difícil, certo?

Errado!

Do tempo total disponível de um dia de trabalho, você passa um terço dele a dormir, outro tanto a almoçar, a jantar, a tomar banho, a ir à casa de banho, ao telefone, a ler *emails*, em deslocações, etc., etc., etc. O tempo efetivo para você se focar realmente na concretização dos seus objetivos é muito escasso, por isso aproveite-o da melhor forma. É necessário arranjar mecanismos que lhe permitam aproveitar até ao último momento o escasso tempo de que dispõe para se focar no que é realmente importante. Sugiro que olhe regularmente para a sua lista de metas e veja se o plano e prazos que traçou estão a ser cumpridos, caso contrário, pare tudo o que está a fazer, pense e tome um conjunto de ações concretas de forma a concretizar o plano com que se comprometeu. Se falhar, pense quais foram as tarefas consumidoras do seu tempo que podiam ser evitadas e elimine algumas, exceto dormir e comer, pois essas são mesmo necessárias para a sua sobrevivência e desempenho.

### **4ª DICA**

## ACONTEÇA O QUE ACONTECER SEJA RESILIENTE E NÃO PARE.

O caminho faz-se caminhando, não olhe para cima enquanto está a subir a montanha, olhe em frente e não pare de andar até chegar ao topo. Durante a sua viagem vai encontrar caminhos piores do que outros, sendo por isso fundamental ter uma resiliência e determinação todo-o-terreno. Por exemplo, aprender ou melhorar uma determinada arte, tecnologia ou profissão provavelmente não vai ser fácil, e terá muitas vezes vontade de desistir, mas se resistir, no fim terá subido mais um degrau na direção do seu objetivo. Imagine se o Cristiano Ronaldo tivesse desistido quando em miúdo teve de deixar a sua família na ilha da Madeira para ir sozinho para Lisboa jogar para as camadas jovens do Sporting. Ele não teve medo, foi em frente e acabou recompensado por isso.

### **5ª DICA**

#### **NÃO PRECISA DE FAZER TUDO SOZINHO.**

Quando temos uma ideia brilhante, pensamos que conseguimos fazer tudo sozinhos, até que chega ao dia em que percebemos que juntos somos mais fortes. É possível fazê-lo sozinho, mas para além de ser mais difícil, demora muito mais tempo e pode ser tarde demais. Junte-se com colegas, parceiros, sócios, amigos, especialistas que o ajudem a concretizar os seus objetivos.

### **6ª DICA**

#### **DESENVOLVA UMA BOA REDE DE NETWORKING.**

Quem tem um bom *networking* tem tudo. Crie e sirva-se do seu *networking* para conseguir atingir os seus objetivos mais rapidamente e com maior taxa de sucesso. Os amigos gostam de ajudar os seus amigos. Para saber como pode aumentar o seu *networking* leia o Capítulo 6 “Porque nunca deve almoçar sozinho”.

### **7ª DICA**

#### **ESTIMULE A SUA FOME PELO SUCESSO, SIGA E APRENDA COM AS SUAS INSPIRAÇÕES.**

Para “fazer acontecer” tem de estar constantemente motivado para que a sua mente não sinta que está a trabalhar, mas, sim, a ajudá-lo a alcançar algo

incrível. Desta forma, fará tudo o que for preciso, sem preguiça ou esforço mental, porque se está a divertir na conquista do jogo do sucesso. Se não sabe bem por onde começar, que objetivos ou prazos definir, sugiro que estude o percurso de pessoas que admira. Todos nós temos alguém que admiramos, seja pela sua forma de estar, pelo que conseguiu atingir na vida ou por muitas outras razões. As pessoas que admiramos são a nossa musa inspiradora que nos diz que é possível e que nos incentiva a fazer mais na busca pelos nossos objetivos. Estude como é que essas pessoas chegaram ao topo, procure analisar como foi o seu percurso, que erros cometeram, que lições apreenderam e, se for caso disso, tente comunicar diretamente com algumas delas. Terá assim uma linha orientadora que lhe permitirá saber por onde deverá começar de modo a atingir determinados resultados.

“O HOMEM QUE NÃO LÊ BONS  
LIVROS NÃO TEM NENHUMA  
VANTAGEM SOBRE O HOMEM  
QUE NÃO SABE LER” –*Mark Twain*





# SE SABE LER NÃO DESPERDICE ESTA OPORTUNIDADE

“Que seca! Não vou perder tempo com isto! Tenho mais que fazer! Agora não me apetece! Vou ler este livro para quê?”

Estas foram algumas das coisas que me passaram pela cabeça antes de descobrir o poder e a sabedoria que podia adquirir através de um livro.

Nós somos o resultado dos livros que lemos, da música que ouvimos, das conversas com as pessoas com quem mais convivemos, das viagens que fazemos. São estes os componentes que lhe permitem abrir os seus horizontes e deixar de ser um animal do rebanho que apenas come e respira.

Sou uma pessoa consideravelmente diferente e mais sabedora do que há 10 anos atrás, muito devido aos livros que li. Segundo o escritor e humorista norte-americano Mark Twain, “ *O homem que não lê bons livros não tem nenhuma vantagem sobre o homem que não sabe ler* ”.

Se você sabe ler, não desperdica essa oportunidade única e comece hoje a criar a sua biblioteca do conhecimento.

Eu tento ler o máximo possível sobre temas nos quais pretendo tornar-me especialista, aprofundar o meu conhecimento ou por mera curiosidade. Ter começado a desenvolver o meu interesse pela leitura foi fundamental para a minha formação, com impacto direto na minha qualidade de vida.

Um dos grandes responsáveis por ter mudado a minha vida profissional para melhor foi um livro: “4 Horas por Semana”, de Timothy Ferriss, que li há alguns anos e ajudou-me a perceber como podia trabalhar menos produzindo mais.

Um livro é um pedaço de sabedoria extraído do conhecimento de outras pessoas, que fica ao seu dispor 24 horas por dia, com direito às repetições que quiser por um preço de aquisição muito baixo. Para melhor entender o poder que a leitura pode ter na sua vida, veja o que aconteceu a uma amiga minha de longa data.

Há alguns anos, uma amiga estava numa situação complicada a nível profissional. Licenciada, com vários empregos precários e mal pagos no seu *curriculum*, e sem conseguir trabalhar na sua área de formação, estava a tentar manter-se à tona da água para não se afogar. Certo dia, em conversa ela confidenciou-me que se sentia perdida e sem rumo, o seu sentido de humor, tão característico, desaparecera e não conseguia ter motivação para lutar e acreditar em algo melhor.

Perante aquela situação, e sendo amigo de longa data, não lhe podia mentir e

disse-lhe que acreditava que se ela estava naquela situação era por sua única e exclusiva responsabilidade. Fiz-lhe uma sugestão, um tanto ou quanto “diferente” para a ajudar a dar a volta à situação, recomendei-lhe a leitura de alguns livros e disse-lhe para ler, entender, avaliar e aplicar tudo aquilo que iria aprender com eles, se queria mesmo mudar a sua vida para melhor. Então, o que aconteceu? Ela leu alguns desses livros e a sua vida profissional alterou-se significativamente para melhor. Coincidência?! Talvez não.

Ela foi posta à prova, ultrapassou obstáculos e tornou-se mais resiliente. Tornou-se mais perspicaz e percebeu as lacunas que o seu departamento tinha e preencheu-as com a ajuda das ferramentas que adquiriu nos livros que foi lendo. Talvez se não tivesse começado a ler, nunca teria tido a oportunidade de perceber as lacunas e usar o conhecimento adquirido para atingir resultados que conseguiu.

Neste capítulo vou sugerir sete livros que me ajudaram bastante a tornar-me uma pessoa melhor, mais eficiente e mais sabedora.

A ordem em que os livros são apresentados é completamente aleatória, não sendo o primeiro necessariamente o melhor, nem o último o pior. Existem também outros livros igualmente muito bons e muito interessantes que já li, e outros que com certeza irei ler e que num futuro livro ou mesmo por *email* também lhe poderei recomendar.

### **“4 HORAS POR SEMANA” DE TIMOTHY FERRISS**

Neste livro o autor reescreve algumas regras acerca do trabalho que o ajudarão a compreender que para produzir mais não tem necessariamente que trabalhar mais horas.

É um livro de fácil leitura, em que o autor dá exemplos das estratégias que adotou e que o ajudaram a atingir os seus objetivos. O autor demonstra formas criativas de pensar acerca do trabalho, gestão de tempo e resolução de problemas.

### **“PAI RICO, PAI POBRE” DE ROBERT KIYOSAKI**

Robert Kiyosaki descreve neste livro o que aprendeu com o seu pai pobre e com o seu pai rico, que o ajudou a saber como devia lidar com o dinheiro e com as suas finanças pessoais.

As formas de pensar de ambos os pais eram distintas relativamente ao dinheiro e trabalho, sendo o seu pai rico um estratega e negociador nato e o seu pai pobre e pai biológico, um professor universitário conservador e institucionalizado.

## **“O ALQUIMISTA” DE PAULO COELHO**

Este foi o livro que celebrizou o escritor brasileiro Paulo Coelho, tendo vendido mais de 150 milhões de cópias e sido traduzido em 70 idiomas. O livro relata a jornada do jovem Santiago pelo mundo e as lições que ele vai aprendendo ao longo do seu caminho. É um livro para se ler e reler com ensinamentos que serão úteis para sempre na vida de qualquer pessoa.

## **“OS 7 HÁBITOS DAS PESSOAS ALTAMENTE EFICAZES” DE STEPHEN R. COVEY**

Stephen Covey, infelizmente já falecido, acreditava que vencer ou fracassar é resultado de sete hábitos. São eles que distinguem as pessoas felizes, saudáveis e bem-sucedidas das fracassadas e daquelas que sacrificam o equilíbrio interior e a felicidade para alcançar o êxito. Neste livro estão incluídos os princípios fundamentais da eficácia que representam a interiorização dos princípios corretos, nos quais se baseiam o sucesso e a felicidade duradoura. É considerado uma bíblia sobre o sucesso e felicidade por muitos e certamente um livro para se ter na prateleira e ser consultado muitas vezes.

## **“CONTÁGIO” DE JONAH BERGER**

Confesso que quando abri o livro pela primeira vez nunca pensei que iria gostar tanto dele. O autor deste livro sustenta esta obra muito bem com estudos e fatos científicos que explicam qual a razão de determinados fenômenos se tornarem virais. No fundo, ele tenta desmistificar o que é que torna as coisas populares à escala mundial, dando exemplos reais e bastantes esclarecedores.

## **“SEGREDOS DA MENTE MILIONÁRIA” DE T. HARVE EKER**

Este livro é um pouco sensacionalista mas tem os conceitos certos para quem quer começar a perceber como pode transformar a sua mente numa mente milionária. Os conceitos aqui apresentados são suportados no estudo dos hábitos de pessoas bem-sucedidas.

## **“O JOGO DO DINHEIRO” DE TONY ROBBINS**

Quem não conhece o palestrante motivacional mais celebrizado do mundo?

Falo de Tony Robbins, é claro! Este homem de 2,01 m de altura com voz grossa e assustadora é um poço de energia positiva e, neste livro, vai ajudá-lo a perceber como pode dominar o jogo do dinheiro na sua vida. Tony Robbins durante anos foi empregado de limpeza. Hoje é multimilionário. E sabe muito bem o que significa ter (ou não ter) dinheiro. Dinheiro é poder. E não estou a falar do poder de esmagar os inimigos ou de sermos melhores do que os outros. Não. Falo daquilo que o dinheiro nos dá: a liberdade de escolher; a segurança de não pensar no dia seguinte; a felicidade de nos sentirmos vivos.

# **QUERO E VOU SER UM FORA DE SÉRIE NOS NEGÓCIOS!**

2ª Parte

SEGUNDO O PROVÉRBIO  
CHINÊS, “DAR UM PEIXE A UM  
HOMEM É ALIMENTÁ-LO POR  
UM DIA, MAS ENSINÁ-LO A  
PESCAR É ALIMENTÁ-LO POR  
TODA A VIDA”

# O QUE TÊM EM COMUM A PESCA E OS NEGÓCIOS?

Segundo o provérbio chinês, “dar um peixe a um homem é alimentá-lo por um dia, mas ensiná-lo a pescar é alimentá-lo por toda a vida”.

A pesca é uma arte incrível muito mais próxima da realidade dos negócios do que a maioria das pessoas possa pensar. Neste capítulo irei abordar os principais ensinamentos que aprendi com a pesca e que muito me são úteis enquanto empresário.

Comecei a pescar em miúdo, quando tinha uns 12 ou 13 anos. Na altura, tinha de arranjar algo para fazer nos fins-de-semana que passava na casa de férias dos meus pais que ficava perto do mar e onde tínhamos muito tempo e muito pouco para fazer.

Eu não sabia nada sobre pesca, e certo dia eu e o meu pai decidimos comprar umas canas, carretos, anzóis, enfim toda a parafernália necessária para começarmos nesta aventura. Lembro-me de que foi uma das primeiras vezes em que senti a emoção de me lançar de cabeça numa coisa nova, sem saber ao certo no que me iria meter.

Tinha ouvido falar bem e mal da pesca, existiam aqueles que a adoravam e os outros que a odiavam. Na altura fiquei ansioso para saber o que eu acharia desta experiência e qual a razão para uns a adorarem e outros nem por isso.

Passado algum tempo, comecei a relacionar as coisas e percebi que as pessoas que adoravam pescar eram aquelas que levavam este *hobby* a sério, eram focadas, metódicas e como resultado faziam excelentes pescarias. Por outro lado, as pessoas que não gostavam de pescar tinham algo em comum, regressaram sempre a casa sem peixe. Era claro que a sua falta de paciência, motivação e empenho na pesca produziram péssimos resultados, acabando por desistirem depressa.

Assim como nos negócios, a pesca é generosa para os aplicados e madrasta para os preguiçosos, grande parte do sucesso depende da sua atitude, das suas ações e do seu conhecimento. Seja na pesca, na vida ou nos negócios também é necessário haver uma pontinha de sorte. Mas lembre-se, a sorte só bate à porta de quem a procura. Na pesca só terá sorte se o seu anzol e o seu isco estiverem debaixo de água.

Neste capítulo partilho os sete principais ensinamentos que aprendi com a pesca e que muito me ajudaram nos negócios de forma a aumentar a probabilidade de ter sucesso cada vez que vou “pescar”.



## **1º PRIMEIRO QUE TUDO, SAIBA O QUE VAI PESCAR.**

Um dos principais erros dos pescadores – assim como dos empresários – é pensarem que tudo o que vem à rede é peixe. Se você vai à pesca e apanha um monte de tainhas, no fim de contas todos os peixes que apanhou acabam por não valer nada, apesar de ter apanhado muitos peixes. Traduzindo para os negócios, equivale a ter muito trabalho para não ganhar quase nada no fim do dia.

Antes de ir à pesca, defina o que vai pescar. Quer sargos, robalos ou cavalas? Comece por definir a sua estratégia. Nos negócios é igual. Se você não definir corretamente qual a estratégia e qual o nicho do seu negócio, do seu produto ou do seu cliente, corre o risco de só pescar “tainhas”.

## **2º SAIBA QUAL A TÉCNICA QUE VAI USAR E COMPRE APENAS O MATERIAL NECESSÁRIO.**

Se já decidiu o que quer pescar, então é altura de definir qual a melhor técnica a utilizar e qual o material que irá ser necessário. No fundo, nos negócios esta é a fase de perceber qual a tática que vai utilizar e quais são os recursos necessários para lançar ou alavancar o seu negócio.

Se o seu objetivo é pescar carpas, então deve comprar material de pesca de rio e não de mar. Mesmo que compre o melhor material de pesca do mercado, se ele não for o adequado para as carpas garanto-lhe que está a fazer um mau investimento e terá péssimos resultados.

Tenha atenção relativamente aos investimentos que vai fazer no seu negócio, gaste apenas o estritamente necessário para o fazer crescer e colocá-lo em andamento, não gaste dinheiro em coisas desnecessárias.

## **3º SAIBA QUAL O ISCO CERTO E TORNE-O ATRATIVO.**

Qualquer pescador competente sabe a importância de escolher o isco certo para apanhar os peixes que pretende. Se quer apanhar carpas tem de usar milho, se quer apanhar barbos tem de usar minhoca ou *asticot*, o que não significa que por acidente não possa apanhar barbos e carpas com milho, mas sabe à partida que irá apanhar mais carpas.

Nos negócios é igual, se quer apenas fazer negócios com empresas de grande

dimensão tem de utilizar o produto/serviço certo para elas, embora possa haver interesse ocasional de uma pequena empresa.

Se estamos num sector com muita concorrência, a diferenciação da nossa oferta é muito importante. A diferença entre o nosso isco e o dos outros está no detalhe e no grau de atratividade que o nosso isco consegue ter em relação à concorrência. Se os peixes estiverem muito esfomeados eles comem qualquer isco, não há problema, mas se os peixes estiverem de barriga cheia eles só irão escolher os iscos mais atrativos.

Hoje em dia, são a informação e a reputação que vendem os nossos produtos/serviços, são os clientes que vêm ter connosco e dizem “Quero comprar aquele produto/serviço”.

Os clientes pesquisam bastante sobre o que pretendem comprar e acabam por se tornar especialistas do nosso produto/serviço. Assim como são os peixes que escolhem qual o isco que vão comer, são também os clientes que decidem aquilo que querem comprar.

As pessoas, hoje em dia, têm um comportamento de compra idêntico ao dos peixes, são eles que escolhem o “isco” que querem comer e contactam-nos para nos comprarem. Normalmente o que acontece nas empresas é pedirem aos vendedores para contactar mais clientes e impingir o seu produto/serviço, mas você gosta que alguém lhe diga o que é que tem de comer? Eu não!

Os empresários têm de perceber que é o produto/serviço que se tem de vender a ele próprio através da sua atratividade, nomeadamente através dos canais mais utilizados pelos clientes, a internet. A internet é o meu melhor vendedor e por isso dedico grande parte do meu tempo a ela.

#### **4º ESCOLHA O LOCAL ADEQUADO PARA PESCAR.**

Posso ter um isco muito atrativo, o melhor de todos, mas se estou a pescar num lago sem peixes nunca irei apanhar nada.

Isto significa que nem sempre as pessoas que andam descalças precisam de sapatos. Se tem um produto/serviço incrível, utilize todos os canais que tiver à sua disposição, nomeadamente a internet.

A internet na pesca é um mar ou um rio cheio de peixes mas isso não significa que há peixes em todo o lado, há locais onde há mais peixes do que outros, por variadíssimas razões. Com isto, o bom pescador deve escolher um local no mar ou no rio com maiores probabilidades de apanhar um peixe.

Por outras palavras, você pode estar na internet e ter um produto/serviço fantástico mas se não estiver nos lugares certos vai apanhar poucos peixes.

Defina um plano de *marketing* para o seu produto/serviço na internet, saiba tudo sobre otimização de *websites* para os motores de busca ou contrate uma empresa especialista com provas dadas na internet e no *marketing* digital.

## **5º CHEGUE PRIMEIRO QUE OS OUTROS PESCADORES.**

Nem sempre é possível ser o primeiro a chegar, mas isso não o impede que faça uma grande pescaria. No local onde habitualmente vou pescar sei que tenho de chegar muito cedo, de forma a ficar com o melhor lugar.

Se me atrasar, isso pode afetar bastante o meu desempenho naquele dia porque perdi o melhor lugar para pescar, e sei que se quero aumentar todas as probabilidades de sucesso tenho mesmo de chegar cedo.

Nem sempre o que chega primeiro tem os melhores resultados, mas isso deve-se ao fato de nem sempre o melhor local ser sempre no mesmo sítio. Se tenho um produto/serviço inovador tenho de ser o primeiro a chegar e dizer ao maior número de clientes que conseguir “EU ESTOU AQUI!”.

## **6ª TENHA PACIÊNCIA, RESILIÊNCIA E TENACIDADE.**

Posso ter a melhor estratégia, o melhor material, a melhor técnica, o melhor isco, estar no melhor local e mesmo assim não apanhar um peixe. Assim como o pescador, ser empreendedor é não desistir à primeira, é aprender com os erros, é apertar parafusos constantemente até começar a ter resultados satisfatórios.

Não podemos controlar todos os fatores à nossa volta, se hoje não apanhar peixe, tente perceber qual a razão, aprenda com os erros e volte amanhã.

## **NA VIDA TUDO SE ALTERA MAS A ÉTICA DEVE PREVALECER SEMPRE**

## **7º UM BOM PESCADOR TEM ÉTICA.**

Para se construir algo sólido temos de começar pela base. Por dentro de um bom pescador está uma pessoa com ética. Vou contar uma pequena história.

Certo dia, pai e filho foram à pesca para um lago, são 22:00 horas e o pai começa a montar o material de pesca embora a pesca só seja permitida a partir da meia-noite. O pai termina de montar o material e tem tudo pronto para começar a pescar, mas aguarda sentado junto ao lago até que chegue a meia-

noite.

O filho cansado de esperar pede ao pai para “lançar o isco ao lago” e aguardar até que morda um peixe. O pai pensa um pouco e decide aceitar a proposta do filho e ambos lançam os seus iscos para o lago.

Passa o tempo e às 23:45 horas uma das canas começa a dar sinal de que tem peixe, e o filho entusiasmado começa a recolher o fio numa luta impressionante com o peixe. Após 10 minutos, o filho consegue fazer a captura e apanha o maior peixe que alguma vez pescou. Era lindo!

Após alguns momentos a admirar o peixe, o pai diz ao filho: “Filho, sabes o que tens de fazer, não sabes?” O filho responde: “O quê pai?” E o pai diz-lhe: “Vais ter de devolver esse peixe magnífico para a água porque são 23:55 horas e a pesca neste lago só é permitida a partir da meia-noite.” O filho, muito revoltado, responde muito rapidamente: “Mas porquê pai? Faltam só 5 minutos para a meia-noite quem vai saber?” Após alguns segundos de silêncio, o miúdo acaba por fazer a vontade ao pai e, muito triste, devolve o lindo peixe ao lago.

20 anos mais tarde, esse pequeno miúdo que pescava no lago com o seu pai tornou-se uma das pessoas mais ricas do mundo. Certo dia, uma jornalista decide entrevistar o miúdo, agora graúdo, e faz-lhe a seguinte pergunta: “Sendo um dos homens mais ricos do mundo, qual foi a melhor lição que alguma aprendeu?” A resposta foi: “A melhor lição que alguma vez aprendi foi em miúdo enquanto pescava com o meu pai, no lago. Ele ensinou-me que na vida a ética é tudo.”

Moral da história: seja uma boa pessoa, a ética e a honestidade deverão ser umas das coisas mais importantes da vida de uma pessoa de sucesso.

AQUI NÃO HÁ ESPAÇO PARA  
TENTATIVAS, OU ESTÁ  
MENTALIZADO DE QUE TEM DE  
FAZER TUDO PARA DAR CERTO  
OU IRÁ MORRER NA PRAIA  
COMO A MAIORIA DAS PESSOAS  
QUE TENTARAM ANTES DE SI!

# **SE QUER ABRIR UM NEGÓCIO LOCAL EVITE ESTES 10 ERROS**

Quem nunca pensou em deixar o seu emprego e aventurar-se num negócio próprio?

Ter a liberdade de mandar na sua vida, ter os seus horários, não ter um chefe para prestar contas... Era fantástico, não era?

Tudo isso é muito bonito na teoria, mas na prática é outra conversa. Se quer abrir um negócio local, seja ele um café, restaurante, lavandaria ou outro, deverá ter a noção de que aqui não há espaço para tentativas, ou está mentalizado de que tem de fazer tudo para dar certo, ou então irá morrer na praia como a maioria das pessoas que tentaram antes de si!

Segundo um estudo da Informa D&B, uma em cada três empresas fecham mesmo antes de completar um ano de atividade e apenas um terço delas sobrevivem após sete anos. A principal razão para esta taxa de mortalidade ser tão elevada é o fato de a esmagadora maioria das pessoas não estar minimamente preparada para abrir ou gerir o seu próprio negócio.

Neste capítulo vou partilhar consigo os 10 erros mais comuns que identifico com frequência no mundo dos negócios locais. Quero que poupe tempo e dinheiro e possa aprender com os erros que outros já cometeram no passado, de forma a aumentar substancialmente as suas probabilidades de ter sucesso no seu negócio.

## **ERRO Nº 1**

### **NÃO SABER O QUE É FRUGALIDADE E PARCIMÓNIA.**

Quando se encontra na fase de abrir o seu negócio, deve ter a noção de que as probabilidades de ter sucesso estão contra si, e que dois terços das pessoas que tentaram perderam todo o dinheiro que investiram no seu negócio.

É fundamental que seja frugal e parcimonioso pois de outra forma não vai dar! Precisa de ser muito claro e preciso quanto ao valor máximo que está disposto a investir no seu negócio e de preferência que essa decisão não comprometa a sua vida privada.

Não deve gastar um cêntimo a mais em algo que não seja estritamente necessário. Deve evitar ao máximo quaisquer custos supérfluos, assim como negociar agressivamente todos os contratos com os seus fornecedores, senhorios, bancos, entre outros. Por fim, não misture o dinheiro do seu negócio com o

dinheiro da sua vida privada.

## **ERRO Nº 2**

### **PESQUISA INSUFICIENTE ACERCA DO NEGÓCIO**

Você deverá saber tudo o que há para saber acerca do seu negócio. Quem são os seus concorrentes diretos, que produtos vendem, que preços praticam, quais os melhores fornecedores, quais os produtos que lhe podem dar mais margem, entre outros.

Deverá procurar por casos de sucesso de negócios similares ao seu, estudá-los ao pormenor e aplicar a mesma receita. Não perca tempo a inventar a roda se ela já existe.

Pode também fazer algumas entrevistas junto de pessoas que estão envolvidas no mesmo ramo de negócio para lhe darem algumas dicas preciosas.

## **ERRO Nº 3**

### **FALTA DE APTIDÃO PARA O NEGÓCIO.**

Jamais deverá começar qualquer negócio apenas com o dinheiro como motivação. Se não tiver o mínimo de aptidão para o negócio que vai abrir, nos momentos mais difíceis “a corda vai partir” porque você não tem a paixão necessária que lhe permitirá ultrapassar as dificuldades.

Faça algo que o apaixone, que o faça saltar da cama de manhã, seja o melhor a fazê-lo e o dinheiro acabará por vir como consequência.

## **ERRO Nº 4**

### **NÃO DOMINAR AS CONTAS BÁSICAS DO NEGÓCIO.**

Imagine que quer abrir um café, deverá saber quanto custa e quanto ganha em qualquer um dos produtos que irá vender. O primeiro passo é apurar toda a cadeia de custos dos seus produtos.

Por exemplo, se você tem um menu composto por uma sanduíche e uma cerveja a determinado preço, deverá saber ao cêntimo qual o preço relativo à quantidade de carne que vai utilizar, do pão, da manteiga, do alho, do consumo da placa elétrica, dos gastos de conservação, do tempo de preparação, do prato e copo que vai ter de lavar, dos guardanapos que vai gastar, etc., etc., etc.

As pessoas que não fazem estas contas podem correr o risco de estar a trabalhar para perder dinheiro no seu negócio, sem terem sequer a noção disso! Dominar estas contas de “merceeiro” são fundamentais para garantir que sabe “a

quantas anda”, e saber quanto dinheiro tem de fazer por dia para pagar as suas despesas e receber o seu ordenado.

Só após saber a sua cadeia de custos é que pode formular quais os preços de venda com base nas margens que decidiu aplicar a cada produto. Com uma gestão deste tipo terá o conhecimento global acerca do seu negócio, e muito facilmente saberá ao final do dia se ganhou ou não dinheiro.

## **ERRO Nº 5**

### **NÃO TER UM BOM CONTABILISTA.**

Ter um bom contabilista é mais importante para o seu negócio do que imagina. Deverá contratar um contabilista exigente, experiente e rigoroso, pois desta forma ele obrigá-lo-á a ser como ele, evitará que se atrase na entrega e pagamento de impostos e, conseqüentemente, poupará em chatices e dinheiro.

## **ERRO Nº 6**

### **QUERER VENDER TUDO A TODOS.**

Se vai abrir um novo negócio, deverá saber logo à partida que tem de se especializar em alguma coisa que o torne diferenciador face à sua concorrência. Deverá pensar num nicho, produto ou necessidade específica que satisfaça o grupo de clientes que pretende atrair.

Querer vender tudo a todos é um dos erros mais comuns e um dos grandes responsáveis pela alta taxa de mortalidade das empresas. Eu quando quero comer um bom *croissant* penso logo numa pastelaria especialista em *croissants*, se quer um fantástico cozido à portuguesa penso logo em dois ou três restaurantes possíveis. Em suma, ninguém se irá lembrar de si se não for especializado em alguma coisa.

## **ERRO Nº 7**

### **ESCOLHA DO NOME DO NEGÓCIO.**

Ter um nome distinto, fácil de escrever e transmitir oralmente é como começar um jogo de futebol a ganhar cinco a zero face à concorrência.

Vamos imaginar que quer abrir um café, que nome é que lhe dava? Como é que os seus clientes o poderiam encontrar entre os milhares de cafés que existem?

Facilite a vida aos seus potenciais clientes e escolha um nome que seja facilmente identificável, distinto, e que rapidamente qualquer pessoa o encontre quando alguém lhe falar, por exemplo, nas melhores bifanas da sua cidade.



O seu negócio é a sua identidade, deverá sempre que possível utilizar um nome escolhido por si, a não ser que o nome do espaço que ocupou seja já estratégico ou com muito boa reputação.

## **ERRO Nº 8**

### **LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO.**

Para um negócio local ter sucesso é vital ter uma boa localização, comodidade e conveniência.

Ter sucesso numa localização menos boa não é impossível mas demora muito mais tempo. Deverá estabelecer-se numa localização o mais perto possível dos seus clientes-alvo.

É importante perceber o que há à volta da localização pretendida, e em que medida isso pode ou não ajudar no seu negócio. Para além da localização também é fundamental ter umas instalações confortáveis e acolhedoras, assim como zonas de estacionamento perto e fácil acesso à sua loja.

## **ERRO Nº 9**

### **A INTERNET É SÓ PARA IR AO FACEBOOK.**

Apesar de ser recomendado, não é obrigatório ter um *site* ou criar contas em todas as redes sociais para estar presente de forma eficaz na internet.

Para começar, pode criar uma conta no Google My Business e referenciar o seu negócio para mais facilmente ser localizado no motor de busca mais utilizado no mundo. Desta forma, sempre que alguém procurar pelo nome do seu negócio no Google, pode encontrar os seus contatos, a direção via GPS, para além de conseguir ver o seu espaço e avaliar os seus produtos ou serviços.

Se o seu negócio se encontra numa zona turística considere também aderir ao TripAdvisor e dar 10% de desconto aos clientes que fizerem uma *review* nesse site. Deste modo, irá destacar-se junto de turistas que nos visitam e que vão querer visitá-lo.

## **ERRO Nº 10**

### **NÃO TER UMA ESTRATÉGIA DE VENDAS DEFINIDA.**

Já ouviu falar do quadro da Mona Lisa? O que seria da Mona Lisa se tivesse sido guardada numa gaveta para sempre? Se você vende o melhor bolo de noz da cidade mas não consegue dizer isso a ninguém. O que acha que vai acontecer ao seu negócio?

Estabeleça uma estratégia de marketing e vendas eficaz, frugal e direta. Sempre que um cliente chega ao seu estabelecimento, trate-o com cortesia. Proponha-lhe os seus melhores produtos, com um sorriso nos lábios. Deverá ter vários *call to action* que despertem a atenção e consumo do cliente, por exemplo, promoções, menus, *happy hours*, especialidade da casa, entre outros.

Se vende muitos cafés pela manhã e gostaria também de vender mais bolos, comece por propor ao cliente acompanhar o café com o seu fantástico bolo de noz, o melhor da cidade. Crie uma legião de fãs em torno de um produto ou serviço que você vende e sabe que é muito bom!

Deixo-lhe aqui um exemplo de uma estratégia simples de venda ( *up-selling* ) que pode aplicar no dia-a-dia:

Cliente: “Bom dia, quero um café.”

Você: “Muito bom dia, já experimentou acompanhar o seu café com o melhor bolo de noz da cidade? É delicioso! Quer experimentar? Se não gostar, não paga!”

No fim da venda peça-lhe para avaliar o seu bolo de noz na internet e desta forma garantirá que aquela venda que fez lhe possa trazer muitas mais, para além de mais reputação e um maior retorno.

PARA VENDER É PRECISO SABER  
QUE O MAIS IMPORTANTE NÃO É  
O QUE SE VENDE MAS, SIM, A  
IDEIA DO QUE ESTAMOS A  
VENDER

# **SEJA UM FORA DE SÉRIE NAS VENDAS**

Os vendedores são os guerreiros dos campos de batalha das empresas. Sem eles nenhuma empresa teria a capacidade de sobreviver e vencer a guerra do mercado. Vender é uma das valências mais importantes das nossas vidas. Por mais assustador que isso possa parecer, todos temos um vendedor dentro de nós e pelo menos uma vez na vida vamos ter de vender alguma coisa a alguém. Vender faz parte do nosso dia-a-dia, todos nós somos, de certa forma, vendedores embora não o saibamos.

A função de vendedor ainda hoje tem uma conotação um pouco negativa na nossa sociedade devido ao exercício desta profissão por de maus profissionais. Quero que saiba que um bom vendedor não é um aldrabão, é um especialista!

## **PARA VENDER É PRECISO SABER QUE O MAIS IMPORTANTE NÃO É O QUE SE VENDE MAS, SIM, A IDEIA DO QUE ESTAMOS A VENDER**

Por que razão algumas pessoas são ótimas vendedoras e outras não? Será que vender é uma técnica secreta só ao alcance de alguns? Será que existe algum truque infalível para vender? De maneira nenhuma!

Para vender é preciso que o vendedor saiba que o mais importante não é o que se vende mas, sim, a ideia do que estamos a vender. Não é o produto ou serviço mas a experiência que ele pode proporcionar aos nossos clientes. A função de um vendedor não é registar e enviar encomendas. Ser um bom vendedor é uma função complexa que requer que seja um pouco de psicólogo, gestor, especialista de produto, secretário, telefonista, mestre-de-cerimónias, consultor, entre outras valências.

Não é por acaso que os melhores vendedores são os recursos mais bem pagos das empresas!

Mas será que você tem essa capacidade devidamente apurada? Talvez você seja mais vendedor do que imagina!

Vou dar-lhe sete dicas para que possa começar a dominar ou aperfeiçoar a arte de vender e tornar-se um fora de série nas vendas.

## **1ª DICA**

### **QUANDO FECHA UMA VENDA, SAIBA QUE ELA ESTÁ APENAS A COMEÇAR.**

Um dos grandes erros dos vendedores é pensarem a curto prazo. Fazem a venda, fecham o negócio e já não querem saber mais do cliente! Esta situação não podia estar mais errada! É mais difícil vender a um novo cliente do que revender a um cliente que já fez negócios consigo. O Joe Girard sabia disto muito bem e tornou-se o melhor vendedor do mundo, segundo o Guinness World of Records. O Joe era um vendedor de automóveis que sabia que ao vender um carro a um cliente podia usar essa venda para influenciar novas vendas de carros, não só a esse cliente como também à sua família inteira. Este vendedor enviava cartas de felicitações no dia de aniversário a todos os seus clientes, isto numa altura em que ainda não existia CRM e automatismos como há hoje em dia ao seu dispor. Ele sabia que se cuidasse bem dos seus clientes, eram eles que lhe traziam mais vendas até si no futuro.

## **2ª DICA**

### **NÃO VENDA O QUÊ, MAS O PORQUÊ.**

Imagine que lhe pediam para vender uma caneta a alguém. O que faria para fechar o negócio? Pense por uns instantes... Se vende canetas, deverá saber exatamente para que elas servem. Para escrever! A primeira pergunta que podia fazer ao cliente era: “Podia escrever-me o seu nome numa folha por favor...” Se ele não tivesse uma caneta, talvez você lhe pudesse vender a sua nesse momento! Na verdade, as pessoas precisam de canetas, porque precisam de escrever, a caneta é apenas um meio para chegar ao objetivo.

## **3ª DICA**

### **TRATE O CLIENTE COMO SE FOSSE A PESSOA MAIS IMPORTANTE PARA SI.**

Acredite que se tratar o seu cliente com muito cuidado, rigor e cortesia vai marcar a diferença e vai ganhar um cliente para a vida. Por exemplo, sempre que um cliente lhe liga e não pode atender, tente escrever-lhe uma SMS a informar que lamenta não poder atendê-lo no momento mas que vai ligar-lhe mais tarde. Quando um cliente o visita, faça uma festa!

#### **4ª DICA**

### **CRIE A SUA CARTEIRA DE CLIENTES.**

Criar uma carteira de clientes é uma maratona com um prémio de corrida muito bom! O valor da carteira de clientes é igual ao valor que um vendedor pode trazer para a sua empresa, sendo esse o seu ativo mais valioso. Imagine que é dono de um concessionário automóvel e precisa de um vendedor para vender um novo modelo que vai sair em breve, contrataria um vendedor com uma carteira com 100 ou 1000 clientes? Fazer a sua carteira de clientes permite alavancar as vendas e os resultados através de processos de recompra. Comunique regularmente com os seus clientes, sem ser “melga”, e sugira algo que tem a certeza de que eles vão gostar de saber. Mesmo que não possam comprar naquele momento, está a trabalhar na sua venda de amanhã.

#### **5ª DICA**

### **A EMPATIA PODE DAR-LHE UMA AJUDINHA.**

As pessoas fazem negócios com pessoas de quem mais gostam e por quem sentem algum tipo de empatia. A empatia traz confiança e a confiança nos negócios é tudo! Estabeleça relações empáticas com os clientes através da criação de novos canais de comunicação com eles. Por exemplo, se apresentou uma proposta recentemente a um cliente peça-lhe permissão para se ligarem via WhatsApp, para que desta forma possam comunicar em tempo real caso o cliente sinta necessidade de tirar pequenas dúvidas.

#### **6ª DICA**

### **NÃO SE FOQUE APENAS NO PREÇO.**

Se lhe dissesse que tenho um quadro para vender por 50.000 €, era caro ou barato? E se o quadro fosse do pintor espanhol Pablo Picasso? O valor de qualquer coisa não se pode determinar apenas pelo custo de produção + margem. Qual será o custo de produção de um quadro do Picasso? O valor das coisas é igual ao valor que lhes é atribuído e que alguém está disponível para pagar. O processo de decisão de compra nem sempre está associado ao fator preço. Existem outros fatores como a irracionalidade, o poder do desejo e o *status* que fazem com que um quadro do Picasso que custou imagine 100€ a produzir fosse vendido por 50.000€. Quanto vale a satisfação de um colecionador de arte ao mostrar aos seus amigos a nova aquisição que fez para a sua sala? Torne os seus produtos ou serviços em quadros do Picasso, na verdade o quadro até pode ser interessante mas o valor do mesmo está sua marca, no seu autor. Neste caso, o preço no processo de venda trata-se apenas de um pormenor face ao valor real que este pode ter para os seus compradores.

### **7ª DICA**

**SE A VENDA NÃO FOR BOA PARA TODOS, NÃO VENDA!**

É preferível não vender do que fazer uma má venda. Se o negócio que vai fechar não for bom para si, para a sua empresa e para o cliente, então não perca tempo e não faça a venda. Se respeitar esta regra, evitará problemas no futuro. Colaborei com empresas cujo objetivo era vender a todo o custo, mesmo que o negócio não fosse bom para a empresa, segundo o seu administrador, o que interessava era vender e fazer números. Passado algum tempo, a empresa entrou em processo de insolvência. Não faz sentido vender nem que seja um cêntimo se daí não resultar dividendos ou satisfação para si, para o cliente ou para a empresa.

**INVISTA ALGUNS MINUTOS PARA REFLETIR SOBRE ISTO:**

- Que caraterísticas tinha o melhor vendedor que já conheceu?
- Que caraterísticas tinha o pior vendedor que já conheceu?
- O que pode aprender ou aprendeu com esses vendedores?

- Quais as duas coisas que compraria sem hesitar se fosse bilionário?
- Qual a influência do preço na compra dessas duas escolhas?



NÃO TENHA MEDO. O DINHEIRO  
NÃO É UMA COISA MÁ, É  
APENAS UM AMPLIFICADOR

# **SEJA UMA MÁQUINA DE FAZER DINHEIRO**

Começo por dizer ao leitor que não se assuste, pois este capítulo não é um chamariz para esquemas de Ponzi, para incentivá-lo a jogar em casinos e muito menos acerca de negócios ilícitos.

Este capítulo é para leitores descomplexados relativamente ao dinheiro, que percebem que este é uma consequência do seu esforço, dedicação e sucesso numa ou mais áreas, e que lhes permite desfrutar da sua vida muito mais tranquilamente.

Peço-lhe apenas que abra a sua mente para os 10 passos que o ajudarão a tornar-se uma verdadeira máquina de fazer dinheiro.

## **1º PASSO**

### **O DINHEIRO NÃO É UMA COISA MÁ, É UM AMPLIFICADOR.**

Ao longo da nossa vida tentam-nos convencer de que o dinheiro é uma coisa má, que os ricos têm a mania e só o são porque devem ter enganado alguém. Pois bem, como em tudo na vida nem todos os ricos são más pessoas e nem todos os pobres são boas pessoas. Muitas vezes é a frustração de quem nunca se esforçou verdadeiramente para ser rico que faz com que este estigma ainda prevaleça na nossa sociedade. Tenho uma teoria que assenta no princípio de que quem mais odeia o dinheiro é quem mais precisa dele. Esta barreira social contra o dinheiro e contra a riqueza é a primeira etapa que você deverá ultrapassar se pretende ganhar dinheiro sem complexos. Não tenha medo. O dinheiro não é uma coisa má, é apenas um amplificador.

Se você for uma boa pessoa, ele torná-lo-á melhor, se você for uma má pessoa ele torná-lo-á pior.

## **2º PASSO**

### **NÃO SE FOCUE NO DINHEIRO, FOCUE-SE NO NEGÓCIO.**

Se quer ser rico não se foque em como vai ganhar muito dinheiro mas, sim, em como vai ajudar milhões de pessoas com a sua arte, produto ou serviço. É fundamental que entenda este princípio, pois de outra forma será muito difícil lá chegar. Pense em como pode criar algo que chegue a muitas pessoas e que seja comprado de preferência várias vezes.

### **3º PASSO**

#### **TEM DE ARRISCAR E SAIR DA SUA ZONA DE CONFORTO.**

Existe uma expressão popular que diz: “Nunca conheci ninguém que ficasse rico a trabalhar para os outros”. Como em tudo, é claro que existem exceções à regra, no entanto, a maioria dos bilionários da lista da Forbes não se tornaram ricos a trabalhar por conta de outros. Se trabalha para um patrão, continue, não deixe o seu emprego até que consiga criar um nível de rendimentos alternativo que lhe permita sobreviver, mas também não se acomode porque em certo momento tem mesmo de arriscar, senão pode ser tarde de mais. Ser o melhor naquilo que faz é muitas vezes sair da sua zona de conforto, bem sei que, por vezes, custa, mas é o que fará de si o melhor e o mais conhecedor. Não tenha medo de navegar pelo desconhecido e errar, como dizia Niels Bohr: “*Os peritos foram aqueles que mais erraram*”, e você para aprender vai ter de errar muitas vezes.

### **4º PASSO**

#### **MAIS VALE FAZER 1 COISA 1000 VEZES, DO QUE 1000 COISAS 1 VEZ.**

O fato que estar constantemente ocupado com muitos projetos e ideias não significa que esteja no caminho certo. Quando se busca os milhões é frequente arranjar mil e uma coisas em simultâneo, na esperança de que uma delas dê dinheiro, mas isso na minha opinião fará com que perca o foco e não dê a devida atenção a cada projeto para atingir o sucesso. É preferível que se foque num único produto e o venda 1000 vezes do que ter 1000 produtos que só vende uma vez. É mais fácil ser especialista de 1 produto do que de 1000. Desta forma tem menos trabalho, está mais focado e torna-se mais eficiente.

### **5º PASSO**

#### **GANHE DINHEIRO DE FORMA AUTOMATIZADA.**

Quando você cria um negócio que depende 100% de si, não está a empreender, está a “autoempregar-se”. É fundamental que crie uma solução em que o seu negócio continue a funcionar mesmo quando não está presente. Por exemplo, se pretende vender sapatos, crie uma loja *online* com sistema de encomendas, pagamentos automáticos e contrate alguém que ganhe uma comissão por tratar de cada envio. Assim pode estar a dormir e a ganhar

dinheiro. Crie soluções criativas e responsáveis para dar continuidade ao seu negócio sem necessidade de estar presente, desta forma terá mais tempo para se dedicar a mais projetos interessantes sem comprometer o seu atual negócio.

## **6º PASSO**

### **SEJA POUPADO, O DINHEIRO NÃO É UM RECURSO INFINITO.**

Segundo uma pesquisa realizada nos Estados Unidos da América, um terço dos vencedores da lotaria vão à falência em apenas alguns anos após receberem o seu prémio de muitos milhões de dólares. Este fato só prova que o dinheiro, como qualquer outro bem, é finito e tem de ser preservado e bem investido. Quando começar a ganhar dinheiro, mantenha um estilo de vida sofisticado mas simples, desta forma evitará despesas loucas que, ao longo do tempo, se tornarão numa “bola de neve” desgovernada e não irão parar de crescer até ficar sem dinheiro.

## **7º PASSO**

### **PROCURE A SORTE E ELA O ENCONTRARÁ.**

Muitas vezes ouço a seguinte frase: “Ele só conseguiu porque teve sorte!” Apesar de sentir alguma frustração quando ouço esta frase, a mesma até está correta, porque a sorte faz parte da equação do sucesso e para ter sorte é preciso muito trabalho! Para mim a sorte é estar preparado para quando surge uma oportunidade. Temos de estar alerta, pois a oportunidade pode surgir em qualquer momento em qualquer altura. Para termos sorte, temos de aprender a seguinte lição: se queremos receber, temos de ser os primeiros a dar. Ou seja, se não existe, criamos; se não se vende, melhoramos; se não resultar, voltamos a fazer; e repetimos as vezes que forem necessárias até que a sorte nos bata à porta.

## **8º PASSO**

### **AUMENTE O CAPITAL PARA INVESTIMENTO.**

Se tiver um milhão de euros investidos num fundo com uma taxa de 4,5%, rende-lhe ao ano, depois de impostos, cerca de 32.400€. Sugiro que fique com 80% do valor do juro para gastar no que quiser e adicione os restantes 20% ao capital do seu fundo de investimento inicial. Desta forma estará sempre a maximizar a sua receita e o seu capital investido.

## **9º PASSO**

### **INVISTA O SEU DINHEIRO.**

Sabia que se guardar o seu dinheiro debaixo do colchão está, na verdade, a perder dinheiro a cada dia que passa? Dinheiro parado é dinheiro morto, nomeadamente devido à taxa de inflação que sobe quase todos os anos e faz com que o dinheiro desvalorize. Para além de perder dinheiro a cada ano que passa, está também a ter um custo de oportunidade enorme pois não está a gerar riqueza. Segundo um estudo do Deutsche Bank, desde a Grande Depressão dos anos 1930 até aos dias de hoje existem dois sectores líderes como fontes de rendimento para os investidores, são eles o mercado bolsista e o mercado imobiliário.

Se tiver dinheiro para investir, existem várias soluções no mercado como fundos de investimento, imobiliário, ou se tem jeito para o negócio invista em empresas ou produtos com potencial.

Mas como escolher qual o melhor investimento? A pergunta tem uma resposta simples: deve escolher o investimento que lhe oferecer a melhor taxa de rendimentos anual com o menor risco possível.

### **EXEMPLO DE COMO PODE COMPARAR INVESTIMENTOS**

Tem 100.000 € e está indeciso se deve investir num depósito a prazo com capital garantido a 1% ao ano ou na compra de um apartamento para arrendar. Neste caso terá de fazer um conjunto de contas simples para perceber qual dos dois investimentos é o melhor para si.

#### **DEPÓSITO A PRAZO COM CAPITAL GARANTIDO:**

No caso do depósito a prazo com capital garantido, se o mesmo lhe oferecer uma taxa de 1% ao ano, ou seja, se investir 100.000 € neste depósito a prazo ganha em juros no final de um ano depois de impostos, 720€. No entanto, se a taxa de inflação for igual ou superior a 1%, acaba por não ganhar ou até perder dinheiro a cada ano que passa.

#### **APARTAMENTO PARA ARRENDAR:**

Se o valor da renda tendo em conta as casas com características e localização

semelhantes à sua for 500€ por mês, ou seja, se investir 100.000€ na compra do apartamento e o arrendar por 500€ por mês, ignorando o imposto de selo aquando da celebração do contrato inicial de arrendamento, custos de manutenção do imóvel e juros de créditos, ganha por ano, depois de impostos, mais ou menos 4000€.

Se formos calcular a taxa de rentabilidade:

$$4000/100.000*100=R$$

Terá uma taxa de rentabilidade anual de 4,00%.

## **CONCLUSÃO:**

Comparando os dois investimentos, a aquisição do apartamento para arrendar (4,00%) torna-se um investimento ligeiramente mais arriscado mas com melhor taxa de rentabilidade anual face ao investimento mais seguro, onde não ganhará nada, o depósito a prazo (1,00%).

## **10º PASSO**

### **O MAIS IMPORTANTE NÃO É SER RICO, É SER UMA RICA PESSOA.**

Sabia que Bill Gates e Warren Buffet, dois dos homens mais ricos do mundo, doaram 95% da sua fortuna para causas humanitárias? E que Calouste Gulbenkian e António Champalimaud doaram grande parte do seu património a causas sociais? Durante o seu caminho, lembre-se de que o mais importante da sua vida não é ser rico, é ser uma rica pessoa, com ética, justa e agradável para todos os que o rodeiam. Quando chegar aos milhões, lembre-se de que o fato de agora ser milionário não o torna mais nem menos importante do que os outros. Dê mentoria *pro bono*, ajude novos empresários a seguirem o seu caminho, ajude e colabore em causas sociais ou humanitárias e marque constantemente a sua breve presença como algo positivo para o mundo.

O SEU MELHOR AMIGO NÃO É  
NECESSARIAMENTE O SEU  
MELHOR SÓCIO, NEM O SEU  
MELHOR SÓCIO TERÁ DE SER O  
SEU MELHOR AMIGO

# SÓCIOS, TER OU NÃO TER? EIS A QUESTÃO

Teve uma ideia de negócio espetacular e não sabe se deve ou não arranjar um sócio para o ajudar a lançar a sua empresa? Saiba que esta decisão deve ser tomada com a maior frieza e pragmatismo possível, uma vez que terá implicações diretas no futuro da sua empresa e das suas relações pessoais.

Uma das principais ideias que quero que retenha é que pense muito bem se precisa ou não de sócios para avançar. Quero também que tenha a noção de que lançar uma empresa sozinho é uma tarefa muito grande só para uma pessoa! Consegue “fazer acontecer” sem sócios? Então avance e sem medos! Pode avançar sozinho sem nenhum problema mas lembre-se de que irá sempre precisar de parceiros e colaboradores que o ajudarão a fazer crescer a sua empresa e a atingir o seu objetivo.

Se você procura um sócio, tente perceber se é mesmo uma necessidade ou se, na realidade, é um sinal de fraqueza ou medo da sua parte em assumir um compromisso sozinho. Se for fraqueza, então talvez ser empreendedor não seja para si. Mas se for por necessidade, então encontre um sócio justo, honesto, complementar e competente que lhe traga mais confiança para avançar.

A decisão de ter sócios é muitas vezes tomada de forma irracional e emocional. O seu melhor amigo não é necessariamente o seu melhor sócio, nem o seu melhor sócio terá de ser o seu melhor amigo! Já se perderam muitas amizades por causa destas sociedades. Escolha um sócio que seja muito bom em tarefas ou em situações importantes para a sua empresa as quais você não domina tão bem. Um sócio deverá ser uma mais-valia para a empresa, se não for, é só mais um para no final do dia dividir lucros ou despesas consigo. A minha mãe já dizia “meias só para os pés”, no entanto, existem situações onde só será possível concretizar determinados negócios com a entrada de sócios.

Tenho o privilégio de trabalhar e já ter trabalhado com muitos sócios e cofundadores que me ajudaram a levar os nossos negócios para a frente, no entanto, nem tudo foram rosas. Cheguei a ter onze *startups* em simultâneo e posso dizer-vos que não é nada fácil manter a calma, puxar pelo máximo de cada um e ter tudo sincronizado para o sucesso.

Uma sociedade é quase como um casamento, tudo começa com uma paixão louca logo ao início e passado algum tempo é que percebe se se casou com um sapo e ou com um príncipe. Se as coisas resultarem, ótimo, se não resultarem, tem de ter uma forma de se desvincular deste problema, se possível, sem comprometer a empresa.



Para lhe facilitar a vida na altura de perceber se precisa ou não de um sócio, como lidar com sócios ou que tipo de sócio é que eventualmente poderá a vir a precisar, deixo-lhe aqui as minhas sete dicas que o ajudarão nesse sentido.

## **1ª DICA**

### **FAÇA UM ACORDO PARASSOCIAL LOGO AO INÍCIO.**

Quando passa da ideia à conceção da empresa, é fundamental colocar toda a “conversa de café” sobre os deveres e obrigações de cada sócio no papel. Contrate um advogado para fazer um acordo parassocial, no qual são salvaguardados todos os acordos entre sócios e suas participações no capital social. Pode também definir, entre outras coisas, qual a estratégia da empresa, qual a missão/função de cada sócio no dia-a-dia da empresa, em que condições podem sair da empresa, como se decide a contratação de novos colaboradores ou a entrada de novos sócios, por exemplo. Este acordo é fundamental ficar logo definido desde início, para que, no caso de as coisas não correrem bem, todos os sócios assumirem os seus deveres e compromissos que aceitaram na celebração do contrato. Atenção que este acordo apenas abrange os sócios e não a sociedade em si! Também é importante todos saberem as regras do jogo logo de início, de forma a que não haja, no futuro, qualquer tipo de não-repudição. Por fim, uma sociedade com um acordo parassocial está também a proteger o futuro da empresa, na medida em que pode existir direito a indemnizações no caso de algum sócio querer sair para se tornar concorrente ou levar a tecnologia/produto/serviço desenvolvido para outra empresa.

## **2ª DICA**

### **QUE TIPO DE SÓCIO PROCURA OU PRECISA?**

#### **SÓCIO INVESTIDOR:**

Tem uma ideia de negócio fantástica mas não tem o capital e os recursos necessários para a concretizar, então talvez um sócio investidor possa ser o sócio que procura.

#### **SÓCIO EXECUTOR:**

Tem algum dinheiro de parte para investir e os recursos necessários para que alguém trabalhador e talentoso possa concretizar um negócio e devolver o seu investimento com lucros, então talvez um sócio executor seja o que procura.

## **SÓCIO VENDEDOR:**

Criou um produto ou serviço incrível mas não tem capacidade de “vender água no deserto”, então um sócio que saiba vender e apresente resultados nesse sentido talvez possa ser o sócio que procura.

## **3ª DICA**

### **QUE CARACTERÍSTICAS DEVE TER UM SÓCIO**

Em primeiro lugar, um sócio deve ser alguém em que possa confiar, uma pessoa bem formada que demonstre valores e uma ética inquestionáveis. Para que serve um sócio competente se se revelar uma péssima pessoa? Mas ser uma boa pessoa só por si também não chega, deverá ser um excelente profissional, competente, com disponibilidade e capacidade de ajuda.

## **4ª DICA**

### **VOCÊ TAMBÉM PODE SER UM SÓCIO, NÃO SE ESQUEÇA...**

Antes de acusar alguém, veja-se ao espelho. Não “sacuda a água do capote” quando as coisas não correrem bem, assuma sempre as suas responsabilidades. Se procura um sócio fantástico deverá perceber que ele exigirá o mesmo de si.

## **5ª DICA**

### **QUANTOS MAIS SÓCIOS TIVER, MAIS TERÁ DE DIVIDIR.**

Evite a incorporação de muitos sócios ou muitos cofundadores para o seu negócio. Lembre-se de que no fim do dia terá de dividir lucros e despesas com eles. Se o seu objetivo também passa por ganhar dinheiro, saiba que pode perder a motivação na altura de dividir e perceber que a sua parte é apenas uma pequenina fatia. Se pensa ter muitos sócios, então é bom que preveja um nível de proveitos muito elevado, de forma a que todos fiquem felizes na altura de receberem dividendos do negócio.

## **6ª DICA**

### **EVITAR SOCIEDADES EM FAMÍLIA.**

Quando dois sócios se chateiam, eles resolvem as coisas e cada um vai à sua vida. Mas imagine que o seu sócio é a sua mulher, pai, mãe ou irmão, aí as

coisas tornam-se muito complicadas. Evite ao máximo estabelecer sociedades de negócio entre familiares de forma a separar claramente a sua vida pessoal da profissional. Conheço negócios familiares que resultam muito bem, mas também conheço aqueles onde famílias inteiras ficaram destruídas. Não vale a pena correr riscos.

## **7ª DICA**

### **QUANDO OS SÓCIOS NÃO SE ENTENDEM.**

Como já referi anteriormente, uma sociedade é como um casamento. Deverá existir alguma compreensão entre todas as partes, no entanto, é bom que fique claro que estamos todos ali para ganhar dinheiro. Se, por ventura, a relação entre sócios não resultar, penso que o primeiro passo é pararem, serem francos, respeitadores e conversarem civilizadamente sobre o problema. Se o problema permanecer, então não estamos perante um problema mas, sim, perante uma fatalidade e talvez seja melhor para a empresa alguém sair. Se ninguém chegar a acordo nesse sentido então façam uso do vosso acordo parassocial e contactem um advogado.

SE PRECISA DE PÃO, NÃO PEÇA  
EMPRESTADO, VÁ À PROCURA  
DE TRIGO, ENCONTRE UM  
MOINHO E FAÇA O SEU PRÓPRIO  
PÃO

# COMO CRIAR UMA LEAN STARTUP EM 10 PASSOS

O meu conceito de *Lean Startup* é baseado num conjunto de ações que permitem a qualquer pessoa criar um produto ou serviço, uma marca e uma empresa, com o mínimo de desperdício possível, com vista à maximização contínua de lucros e sem nunca prejudicar a qualidade do seu produto ou serviço nem o seu cliente.

Ao longo do meu percurso enquanto empreendedor fui aprendendo valiosas lições que me permitem hoje resumir em 10 passos o que demorei mais de 10 anos a aprender nas empresas, marcas e serviços que criei.

Está preparado para criar a sua *Lean Startup* ?! Vamos a isso!

## 1º PASSO

### ABRIR UMA EMPRESA NÃO É O PRIMEIRO PASSO!

O leitor nesta altura deve-se estar a perguntar se abrir uma empresa não é o primeiro passo porque está logo em primeiro lugar!? A resposta é simples, porque normalmente é o que as pessoas fazem, primeiro criam as empresas e depois é que testam o seu produto ou serviço no mercado e essa estratégia, na maioria das vezes, falha redondamente, produzindo péssimos resultados para todos.

## 2º PASSO

### PRIMEIRO TESTE O SEU PRODUTO/SERVIÇO.

Partindo do pressuposto de que já tem uma ideia para um produto ou serviço, então está na hora de passar à fase do teste e da prototipagem. Neste passo deverá desenvolver e lançar o seu produto/serviço “beta” junto de um pequeno grupo de pessoas que pensa ser o tipo de clientes alvo que irão comprar o seu produto/serviço no futuro. Entregue-lhes o seu produto/serviço gratuitamente e em troca peça-lhes sugestões de melhoria, envie-lhe as novas versões e peça-lhes novamente as suas opiniões até o produto/serviço estar em condições para a comercialização.

Não espere demasiado até ter um produto ou serviço perfeito, pois se tiver um “*time to market*” muito longo pode estar a dar oportunidade a outros de lançarem primeiro um produto/serviço similar ao seu, perdendo logo à partida

quota de mercado.

### 3º PASSO

#### CRIE E REGISTE A SUA MARCA.

Um dos fatores mais importantes de qualquer negócio é a sua marca. Um bom exemplo para distinguir uma boa marca é aquela em que basta olhar para o seu logótipo e automaticamente perceber que produtos ou serviços lhes estão subjacentes. Escolha um nome distinto, o mais curto possível, fácil de entender e pronunciar, e que esteja relacionado com o seu negócio ou conceito. Tenha cuidado com o fenómeno “Café Central”, isto porque em Portugal devem existir centenas de cafés com esse nome, não havendo desta forma qualquer elemento distintivo face à sua concorrência. A imagem da sua marca é muito importante, se não tiver habilidade para o *design* contrate um *designer* competente ou procure profissionais que lhe farão um logótipo fantástico que represente adequadamente a sua marca.

Existem diversas plataformas *online* onde pode submeter o seu pedido com todos os requisitos e ideias diretamente a vários *designers* de todo o mundo, estes, por sua vez, apresentar-lhe-ão individualmente a sua proposta e todos os custos associados. Após criação da sua marca, deverá efetuar o registo da mesma no país onde começará a sua atividade. Em Portugal, a entidade responsável pelo registo de marcas é o INPI (Instituto Nacional de Propriedade Industrial) que lhe permite fazer o pedido online de registo de marca diretamente no seu *website* em [www.inpi.pt](http://www.inpi.pt).

### 4º PASSO

#### CRIAÇÃO DA SUA EMPRESA.

A fase de criação de empresa requer um cuidado especial, não porque seja difícil criar uma empresa, pois na verdade até é muito fácil, mas porque começa aqui a ter um conjunto de obrigações, responsabilidades e custos regulares que deve ter em consideração.

Se está sozinho nesta empreitada, considere abrir uma sociedade unipessoal ou uma atividade em nome individual. Existem algumas diferenças importantes entre elas, nomeadamente nas obrigações e nas deduções inerentes aos custos com a sua atividade. Deverá consultar um contabilista experiente e rigoroso que o ajudará a tomar a melhor decisão acerca do tipo de empresa que deverá criar.

Se este projeto tem mais do que um fundador, então provavelmente irá escolher uma sociedade por quotas, vulgo limitada. Se criar uma sociedade

unipessoal ou uma sociedade por quotas tenha a noção de que é obrigatório a ter um contabilista associado à sua empresa.

Aconselho-o a escolher um bom contabilista com base no seu *know-how* e serviços que lhe possa prestar. Não precisa de contratar um contabilista a *full-time*, pode ter um a trabalhar para si de forma não exclusiva com uma avença mensal e custos muito mais reduzidos. A escolha certa de um bom contabilista irá permitir que tenha uma eficiência fiscal adequada, que lhe permitirá poupar muito dinheiro e simultaneamente o obrigará a estar sempre em vigor com as regras e obrigações fiscais do país onde se encontra.

Para além da caracterização e da escolha de um bom contabilista, em Portugal é muito importante escolher a CAE (Classificação Portuguesa de Atividades Económicas) principal e secundária de acordo com as atividades que vai desenvolver.

## **5º PASSO**

### **CORTE NOS CUSTOS A TODO O CUSTO.**

Se quer ganhar dinheiro, você tem de saber poupar, investir na qualidade do seu produto/serviço e cortar em todos os custos supérfluos, principalmente no início.

Lembro-me perfeitamente de que quando criei a minha primeira empresa, fiquei quase sem dinheiro logo no início, não porque não era poupado mas porque tinha poucos recursos e investi todo o meu dinheiro de forma a poder fornecer um serviço de qualidade aos meus clientes, não restando mais nada para custos supérfluos.

Lembro-me, por exemplo, de andar com o meu carro pessoal (que era um “charuto” com quatro rodas) ao serviço da empresa durante alguns anos, apesar de ter dinheiro para comprar um carro novo, sabia que era mais importante ter um fluxo de caixa razoável para garantir a sobrevivência e crescimento do meu negócio.

Por vezes, pode ser frustrante andar algum tempo com um “carro velho”, mas desta forma você mantém um fluxo de caixa que lhe permite “aguentar o barco à tona nos dias de tempestade”. Como dizia Warren Buffet (um dos homens mais ricos do mundo que curiosamente andou com o mesmo carro por mais de 30 anos), “só quando a maré está baixa é que se vê quem é que anda a nadar nu”.

## **6º PASSO**

### **FUJA DOS EMPRÉSTIMOS.**

Tenho a convicção de que podemos lançar milhares de produtos e serviços de sucesso sem necessidade de um grande capital inicial ou de ter que pedir muito dinheiro emprestado. Tenha sempre um “pé-de-meia” que lhe permita lançar de forma autónoma o seu negócio.

Se tem um produto/serviço vencedor, provavelmente ele será autofinanciado em pouco tempo.

Se precisa de dinheiro, a necessidade fará com que seja obrigado a sair da sua zona de conforto e descubra novos caminhos que o levarão até ele. Não caia no facilitismo de pedir dinheiro emprestado sempre que precisar, porque aí, em vez de um passa a ter vários problemas.

Se precisa de pão, não peça emprestado, vá à procura de trigo, encontre um moinho, um forno aceso e faça o seu próprio pão.

É claro que existem negócios onde não é possível iniciar atividade sem capital ou empréstimos, nesse caso procure capital junto de várias entidades, como os bancos, parceiros ou investidores, mas nunca junto de familiares ou amigos. Porquê?! Para evitar uma montanha de confusões e dores de cabeça.

Apesar de não ser uma ciência exata, tenha em mente que apenas uma em cada dez empresas dá certo, ou seja, nove em cada dez empréstimos para empresas novas têm um alto risco de não serem pagos, logo, se as coisas não correrem conforme as suas expectativas, para além de ficar sem dinheiro, ficará a dever a um familiar ou amigo. É claro que existem sempre exceções, no entanto, independentemente da proveniência do seu capital, sugiro que, assim que possa, pague o que lhe emprestaram, ou seja, o mais rapidamente possível, mesmo que antecipadamente. Ao fazê-lo irá poupar muito dinheiro e ficará psicologicamente mais aliviado.

## **7º PASSO**

### **FASE DO “APERTAR PARAFUSOS”**

Já iniciou a comercialização do seu serviço ou produto?! Então parabéns, os seus problemas acabaram de começar! Nesta fase são os próprios clientes que, sem dó nem piedade, irão fazer as suas reclamações e exigências face àquilo que lhe compraram e na qual você deverá ter uma resposta bastante ágil e rápida, no sentido de responder satisfatoriamente às suas solicitações.

Esta é a fase que chamo de “fase do apertar parafusos”, pois é o que terá de fazer constantemente de forma a tornar o seu produto/serviço melhor, mais competitivo, no menor espaço de tempo e pronto para agradar aos atuais e futuros clientes.



## **8º PASSO**

### **CONSTRUA A SUA EQUIPA DE SONHO EM REGIME DE PARCERIA.**

Um dos grandes problemas de tesouraria das empresas são os custos fixos, nomeadamente rendas e recursos humanos. Aprendi desde cedo que só devemos contratar pessoal em duas ocasiões, a primeira quando o negócio obriga a ter alguém em *full-time* de forma a garantir um serviço de qualidade, a segunda quando queremos proteger o nosso negócio. Se não tem trabalho para um colaborador a *full-time* não o contrate, tente desempenhar vários papéis na sua empresa e se, porventura, precisar de uma valência específica que não consegue assumir ou não tem tempo para a desempenhar, procure colaboradores talentosos em regime de parceria ou *freelance* .

## **9º PASSO**

### **NÃO SE ACOMODE.**

O seu negócio está render e tem os custos controlados, ótimo! Mas não “durma à sombra da bananeira”. Uma das frases de Steve Jobs de que nunca me esqueço é a seguinte: “Stay hungry, stay foolish”. Com esta frase ele quis dizer que a génese de um empreendedor é a busca constante pela perfeição na resolução de um problema, mesmo que não saibamos ao certo onde isso nos levará.

Por mais inteligentes que sejamos a controlar os nossos custos, se a nossa empresa não gera riqueza estamos perante um problema sério. Mantenha a sua empresa em constante evolução, teste novas abordagens, novos mercados, novas soluções e tenho a certeza de que irá marcar a diferença de alguma maneira.

## **10º PASSO**

### **INVISTA OS LUCROS NO SEU NEGÓCIO.**

A melhor forma de obter uma maior eficiência empresarial e fiscal é investir os lucros da sua empresa na sua própria empresa. Desta forma estará a garantir o seu futuro e estará em melhores condições de a fazer crescer para um nível superior. Sentir-se recompensado pelo seu esforço é fundamental, se tem algum dinheiro extra que não comprometa o seu fluxo de caixa, então pode dar-se ao luxo de fazer ou comprar algo para si, se isso o fizer sentir melhor e mais motivado para alcançar mais objetivos na sua empresa.

Mas, pergunta agora o leitor, então mas isso não é um custo supérfluo?! Este tipo de recompensa não pode ser encarado como um custo supérfluo mas, sim, com um investimento na empresa, uma recompensa pelo seu trabalho, motivada por um fluxo de caixa extra que lhe permite fazer esse investimento sem comprometer a atividade da empresa – é como um acordo que o faz assumir um novo compromisso de modo a fazer mais e melhor para alcançar uma nova recompensa no futuro, é a cenoura à frente do seu nariz.

Não nos podemos esquecer de que não deixámos de ser animais, e qual a melhor forma de fazer com que os animais façam aquilo que queremos? Dando-lhes recompensas após terem feito determinada tarefa com sucesso. Investir na sua empresa pode ter várias vantagens a nível fiscal, por exemplo ao comprar um carro ou um imóvel em nome da sua empresa tem a vantagem de deduzir parte desse custo nos impostos sobre os lucros da sua empresa.

O PRINCÍPIO DA RIQUEZA É  
SIMPLES...

GANHE MAIS DO QUE GASTA!

# **SAIBA COMO PENSAM OS MILIONÁRIOS**

Sempre soube que ser independente financeiramente me podia ajudar a ter uma vida melhor mas nunca ninguém me disse como o poderia fazer.

Comecei por estudar como os milionários, um pouco por todo o mundo, conseguiram criar e gerir as suas fortunas e quais os pontos em comum entre eles. Absorvi um conjunto de ensinamentos e estratégias que me permitiram clarificar qual o caminho que tinha de seguir para me tornar independente financeiramente.

Neste capítulo indico-lhe 10 conceitos importantes que aprendi com alguns milionários e bilionários que, com certeza, o ajudarão a tornar-se um deles.

## **PRINCÍPIO DA RIQUEZA: GANHE MAIS DO QUE GASTA**

A primeira dica que quero partilhar consigo é o princípio da riqueza. Este preceito parte do entendimento que você só começará a ficar rico quando ganhar mais do que gasta. Se ao longo do ano ganhou 50.000€ e gastou 40.000€, parabéns! Ficou 10.000€ mais rico. Ao final de cinco anos amealhou mais 50.000€. Penso que este é um conceito simples e fácil de entender, mas de difícil aplicação para a maioria das pessoas.

## **TRABALHE PARA SI**

Na segunda metade dos meus 20 anos decidi experimentar o meio corporativo e trabalhei em duas grandes empresas de computadores que faturavam milhões. Ganhava acima da média, gostava relativamente do que fazia, mas não me sentia realizado porque sabia que demoraria imenso tempo até conseguir ser independente financeiramente. Chegar a milionário a trabalhar para outros não é impossível, mas demora muito mais tempo. Tirando algumas exceções como desportistas, atores ou alguns CEO, quantas pessoas você conhece que ficaram milionárias a trabalhar para os outros?

## **DEDIQUE-SE A CRIAR FONTES DE RECEITA**

Deve investir o seu tempo a criar mais fontes de receita e colocar pessoas, sistemas ou máquinas a trabalhar para si. É importante que consiga alavancar os

seus resultados sem que os mesmos sejam dependentes diretos do seu trabalho efetivo. Mais à frente, no Capítulo 9 da 2ª parte deste livro, verá em detalhe que ações concretas poderá fazer para criar mais fontes de receita e ganhar dinheiro de forma passiva.

## **SABER QUE O DINHEIRO NÃO APLICADO DESVALORIZA**

Pegando no exemplo do primeiro ponto, se ao fim de cinco anos você juntou 50.000€, tenha atenção que o valor do dinheiro de hoje é diferente do valor de amanhã. Ou seja, os seus 50.000€ não terão o mesmo valor daqui a 10 anos, provavelmente valerão menos 10% se considerarmos uma taxa de inflação média anual de 1%. Por essa razão, se não investir o seu dinheiro ao final de 10 anos perde pelo menos 10.000€ mais o valor dos juros que deixou de ganhar conforme falarei mais adiante. Já tinha pensado nisto?

## **POUPAR É IMPORTANTE MAS INVESTIR É FUNDAMENTAL**

Poupar é muito importante no processo de geração de riqueza financeira mas terá de conciliar a poupança com o investimento. Deverá reunir um conjunto de informações que lhe permitirá saber quais os bancos mais sólidos para depositar o seu dinheiro, qual o seu perfil de investidor, quais os bancos que lhe oferecem melhores taxas de rentabilidade com capital garantido e sem capital garantido.

Se for um pouco mais tolerante ao risco, deverá também equacionar o investimento em ações ou fundos, assim como no imobiliário, empresas ou obrigações, pois estas oferecem uma taxa de rentabilidade muito mais atrativa, embora com maiores riscos. Uma das sugestões que lhe dou é: juntar o dinheiro da sua poupança mensal ao capital inicialmente investido. Desta forma vai multiplicar ainda mais o seu dinheiro.

## **JUROS COMPOSTOS**

Para muitas pessoas o conceito de juros compostos é algo desconhecido e completamente abstrato. Se é uma delas, não se preocupe, hoje saberá o que são os juros compostos e como eles o vão ajudar a alcançar a sua independência financeira.

A diferença entre juros compostos e juros simples é a seguinte: o juro composto consiste em acumular juros sobre capital, levando a que o seu capital aumente a cada período de maturação. Por exemplo, se investir 1000€ conseguirá obter um maior retorno usando juro composto do que se optar pelo

juro simples. Isto porque o juro simples é calculado apenas sobre o capital inicial, não havendo lugar à capitalização de juros.

Bem sei que pode parecer ousado dizer que o juro composto pode contribuir para a sua independência financeira, mas a verdade é que esta foi uma das estratégias utilizadas pelo bilionário Warren Buffett, uma das minhas referências, que se mantém no topo da lista dos homens mais ricos do mundo.

## **DIFERENÇA ENTRE INVESTIR E ESPECULAR?**

A maioria das pessoas confunde frequentemente, ou não sabe, a diferença entre investimento e especulação. Vou explicar-lhe a diferença entre ambos porque é importante perceber que tipo de estratégia está ou irá adotar. Se você comprar uma casa, está a fazer um investimento ou uma especulação?

A resposta certa é: depende.

Se você comprou uma casa por X e espera vendê-la por mais Y, então você está a especular o valor sobre um bem do qual espera tirar uma mais-valia.

Na especulação o risco é mais alto, porque depende de muitos fatores, nomeadamente da vontade do mercado. Enquanto não vender a casa, o seu rendimento é negativo, pois durante a compra e venda não recebe nenhum dividendo. Por outro lado, se você comprou uma casa por X com o objetivo de a arrendar, então você fez um investimento, que lhe poderá pagar dividendos de W euros por mês.

Pessoalmente, prefiro a perspectiva de investimento, no entanto, tudo depende da oportunidade de negócio. Existem várias razões para vender ou comprar, nomeadamente se pretende sair de um investimento para outro que se revele mais lucrativo.

## **COMPREENDER O QUE SÃO PASSIVOS E ATIVOS**

É importante que perceba a diferença entre o que é um passivo e um ativo, para que possa investir mais acertadamente. Se comprar uma casa para viver, isso é considerado um passivo ou um ativo? A resposta certa é: passivo. E porquê? Porque quando compra uma casa para viver ela não lhe traz nenhum dividendo regular e ainda tem de pagar despesas de manutenção, água luz, etc., tornando-se um passivo.

Um ativo é um investimento que realizou e que lhe oferece um dividendo regular. Por exemplo, se comprar 1000 ações da empresa X por 26,52€ e receber um dividendo anual de 7,57%, você recebe por ano 2,01€ por ação/ano, ou seja,

2010,00€/ano.

## **SAIBA INTERPRETAR OS SINAIS DO MERCADO**

Esteja alerta e interprete adequadamente todos os sinais à sua volta. Pode parecer esquisito, mas veja um episódio revelador de como os milionários interpretam esses sinais ou informações, e compare com a maioria das pessoas.

A uma sexta-feira, um *trader* de Wall Street apanha um táxi de casa para o trabalho, em conversa com o taxista, este diz-lhe que o mercado estava bom e ia comprar ações. O *trader* sai apressado do táxi, corre para o seu posto de trabalho e grita: “Malta vou vender tudo, porque o meu taxista disse que o mercado estava bom e ia comprar ações!”.

Qual é a moral desta história? O taxista, representante dos desinteressados no mercado, também quer entrar e acredita que pode ganhar dinheiro fácil. O homem de Wall Street reconheceu que a subida do mercado já chegou a todos, logo, é melhor sair. Nesse mesmo dia houve um *crash* no mercado acionista.

Em suma, os milionários interpretam os sinais do mercado de forma diferente da maioria das pessoas, percebendo claramente que devem comprar no caos e vender na euforia.

## **NÃO DESTRUA A SUA GALINHA DOS OVOS DE OURO**

Um dos segredos mais bem guardados dos milionários é que eles não gastam o dinheiro que têm investido. Eles gastam, sim, uma percentagem do dinheiro dos dividendos resultantes dos seus investimentos. Desta forma, mantêm a sua fonte de rendimentos intata. Se, por ventura, quiser comprar um carro ou uma casa de férias por exemplo, sugiro que o faça apenas com o dinheiro dos seus dividendos, não destruindo assim a sua galinha dos ovos de ouro.

O SENTIMENTO DE EUFORIA  
QUANDO SE TEM UMA NOVA  
IDEIA DE NEGÓCIO É INCRÍVEL  
MAS MUITO PERIGOSO, POIS  
PODE AFETAR O  
DISCERNIMENTO NECESSÁRIO  
NA SUA AVALIAÇÃO



# A MINHA MÁQUINA DA VERDADE

Quantas pessoas já tiveram ideias de negócio que achavam que eram incrivelmente fantásticas mas depois perceberam que afinal não eram assim tanto? Muitas, na verdade. Esse resultado deve-se ao fato de a maioria das pessoas não fazer uma análise adequada que ajude a perceber se a sua ideia de negócio tem realmente pernas para andar.

O sentimento de euforia quando se tem uma nova ideia de negócio é incrível mas igualmente muito perigoso, pois pode afetar o discernimento necessário na sua avaliação. Antes de se lançar de cabeça na sua ideia, deverá fazer o seu trabalho de casa e tentar, de alguma forma, comprovar o conceito. Existem ferramentas como o mapa de empatia, realização de entrevistas ou o dimensionamento do mercado que deverá aplicar antes de avançar.

Para me ajudar na análise de novos negócios criei a minha “máquina da verdade”, que não é mais nem menos do que uma simples *checklist* com um conjunto de perguntas que me ajudam a melhor compreender o potencial da ideia que tenho pela frente.

Se existirem respostas diferentes de SIM num conjunto das 10 perguntas em baixo, então talvez a ideia em análise não tenha o potencial que procuro.

Para o leitor perceber melhor como a máquina da verdade funciona, vou dar um exemplo de como eu a utilizo com uma das perguntas nela existente:

“Esta ideia ou produto pode ser comprada facilmente por milhões de pessoas em todo o mundo?”

Se a resposta for NÃO, tento perceber melhor qual é o tamanho do seu mercado, qual o nicho onde está inserido e se existe espaço nesse mercado. Se a resposta for SIM, e após ter feito as devidas validações, então passo para a próxima pergunta. No fundo, pretendo com este conjunto de questões maximizar as hipóteses de acertar num negócio de sucesso e evitar perder tempo e dinheiro com ideias menos boas.

Vou revelar neste capítulo quais são as 10 perguntas que constituem a minha máquina da verdade.

**1ª – ESTA IDEIA, SERVIÇO OU PRODUTO PODE SER  
COMPRADO(A) FACILMENTE POR MILHÕES DE PESSOAS  
EM TODO O MUNDO?**

**2ª – RESOLVE ALGUM PROBLEMA CONCRETO E RELEVANTE?**

**3ª – TEM UM VALOR COMPETITIVO PARA AS MASSAS OU UM VALOR ACRESCENTADO PARA QUEM PRETENDE QUALIDADE, STATUS OU EXCLUSIVIDADE?**

**4ª – VEJO-ME A COLABORAR COM ESTE NEGÓCIO/IDEIA NOS PRÓXIMOS CINCO ANOS?**

**5ª – É UM NEGÓCIO/IDEIA ÚNICO, INOVADOR OU DE DIFÍCIL CONCORRÊNCIA?**

**6ª – O NEGÓCIO/IDEIA É DE FÁCIL COMPREENSÃO PELOS SEUS POTENCIAIS CLIENTES?**

**7ª – TODAS AS PARTES SÃO BENEFICIADAS AO COMPRAR ESTE PRODUTO OU SERVIÇO?**

**8ª – CONSIGO VALIDAR A IDEIA DE NEGÓCIO SEM NECESSIDADE DE UM GRANDE INVESTIMENTO INICIAL?**

**9ª – DOMINO TOTALMENTE O PRODUTO OU SERVIÇO QUE QUEREM LANÇAR?**

**10ª – É UM NEGÓCIO LEGAL E ESCALÁVEL NOS MERCADOS ONDE TENHO DE ESTAR?**

QUEM PERDE TEMPO A  
TRABALHAR, NÃO TEM TEMPO  
PARA GANHAR DINHEIRO...

# 7 DICAS PARA GANHAR DINHEIRO ENQUANTO DORME

Há muitos anos atrás ouvi uma expressão que mudou a minha vida e que hoje uso com frequência: “Quem perde tempo a trabalhar, não tem tempo para ganhar dinheiro”. Parece algo estúpido e sem sentido, vindo de alguém muito preguiçoso ou prepotente, mas quando finalmente percebi o seu significado, tive a certeza de que era uma das frases mais simples, sábias e inteligentes que já ouvira.

Por que razão tenho de apanhar trânsito todos os dias, acordar de madrugada e trabalhar para um patrão?

Por que razão?! Está escrito nos dez mandamentos? É obrigatório por lei? Porquê?! Será que sou assim tão burro que não conseguirei arranjar uma forma de ganhar dinheiro e, em simultâneo, ter tempo para viver a minha vida com qualidade?

Nunca me interessou fazer parte do rebanho e sempre soube que para ter sucesso tinha de pensar pela minha cabeça e não pela cabeça dos outros. O escritor Mark Twain já dizia: “ *Sempre que você se encontrar do lado da maioria é hora de parar e refletir* ”.

Existem várias oportunidades na sua vida que passam por si e você nem nota porque está muito ocupado a trabalhar. A grande maioria das pessoas está formatada para trocar o seu tempo por dinheiro, desconhecendo e até vilipendiando outras formas, mais interessantes no meu ponto de vista, porém, para aumentar os seus rendimentos e a sua qualidade de vida.

Não há fórmulas mágicas, não é para todas as pessoas e nem pense que vai enriquecer de um dia para o outro. Apenas lhe quero transmitir que se se focar agora em criar múltiplas fontes de receita passiva em vez perder a sua vida a trabalhar, tem grandes hipóteses de aumentar os seus rendimentos e começar a viver a sua vida de novo.

Deixo-lhe aqui sete dicas para que possa criar os seus rendimentos passivos, que trabalharão por si enquanto dorme ou faz o que mais gosta.

## 1ª DICA

### CRIE UM NEGÓCIO ONLINE.

Um *site* pode ser um vendedor que trabalha para si 24 horas por dia, de fácil acesso aos seus clientes e sempre pronto a vender.

Hoje, existem várias plataformas de e-commerce que permitem a qualquer pessoa criar o seu negócio *online* sem ter de saber uma linha de código. Pode começar por iniciar uma loja *online* , no Shopify ou Wix de uma forma bastante simples e rápida.

Antes de se ocupar a construir seja o que for, pense muito bem como o pode fazer e o que vai comercializar. Se for vender produtos físicos, deverá estabelecer uma parceria com o seu fornecedor para que seja ele a tratar das encomendas e expedir os seus produtos ou pode também contratar alguém para o fazer, caso se justifique. Se optar por comercializar produtos digitais como música, livros ou *software* por exemplo, tem a vantagem de não ter trabalho nenhum com as encomendas e pagamentos, pois o próprio *site* fará toda a venda e gestão de encomendas por si.

## **2ª DICA**

### **INVISTA EM AÇÕES OU FUNDOS DE INVESTIMENTO.**

Dinheiro bem aplicado paga-lhe o almoço e o jantar enquanto dorme. Consulte vários bancos, e informe-se sobre quais os fundos de investimento que lhe oferecem melhores garantias e taxas de retorno ao aplicar o seu dinheiro.

Se for menos adverso ao risco, pode também considerar investir no mercado de ações e escolher um portefólio de ativos que paguem dividendos e/ou tenham uma perspetiva de valorização a longo prazo.

## **3ª DICA**

### **CRIE UM NEGÓCIO DE FRANCHISADOS.**

Se você tem um negócio local de sucesso e gostaria de o expandir para aumentar os seus rendimentos, pense bem nas vantagens de optar pelo modelo de *franchising* ao invés de assumir todo o esforço e risco para o fazer crescer em outros locais.

Muitas vezes os negócios de sucesso não se expandem pelo fato dos seus proprietários não optarem por franquiar e ignorarem a vantagem de alavancar o seu negócio com a ajuda de outros empresários. Se não tiver muito conhecimento sobre *franchising* , procure um especialista e peça-lhe a sua opinião e ajuda para franquiar o seu negócio. Se tem dúvidas sobre este modelo, veja as várias empresas de sucesso que o fizeram antes de si, como, por exemplo, o McDonald's ou a Remax.

## **4ª DICA**

### **RENTABILIZE OS SEUS DIREITOS DE AUTOR.**

Se é um excelente compositor ou escritor por exemplo, coloque o seu talento disponível para ser rentabilizado e apreciado pelas pessoas.

Pode ter a sorte de a sua música ser comprada por milhões de pessoas no iTunes e/ou receber direitos de autor por esta passar nas rádios de todo o mundo. Pode também criar e disponibilizar o seu livro, e-book ou *audiobook* na Amazon ganhar dinheiro com isso.

## **5ª DICA**

### **GANHAR COM PUBLICIDADE.**

Sabia que existem várias entidades que estão dispostas a pagar para anunciar no seu *blog* , *site* , redes sociais ou Youtube?

Pode começar por criar conteúdos fantásticos sobre uma área específica e verificar qual a sua receptividade junto das pessoas. Segundo a Lei de Metcalfe, o valor da sua rede é proporcional ao número de utilizadores que a utilizam. Ou seja, quantos mais visitantes, seguidores ou subscritores você tiver, mais dinheiro receberá em publicidade.

A publicidade que vê nos *sites* ou *blogs* é muitas vezes paga pelo Google Adsense e por outras empresas aos seus autores que recebem dinheiro pelo número de visualizações ou cliques nesses anúncios.

## **6ª DICA**

### **GANHAR COM O ARRENDAMENTO.**

Ser proprietário de alguma coisa só se torna num investimento lucrativo se for rentabilizado, antes disso trata-se apenas um centro de custos. Se é proprietário de uma casa, loja, automóvel, veja qual a forma de os poder rentabilizar através do seu aluguer.

Por exemplo, se tem uma casa com um quarto que nunca utiliza perto de um centro turístico ou de uma Universidade, pondere ganhar dinheiro ao alugar essa divisão no AirBnB ou na Uniplaces. Se tem alguma liquidez disponível pode também equacionar investir na compra de um imóvel com potencial para alugar e daí obter um rendimento fixo todos os meses.

## **7ª DICA**

## ESTABELEÇA UNIDADES DE NEGÓCIO QUE LHE TRAZEM RETORNO.

Ser proprietário ou sócio de uma empresa não significa que tenha de lá trabalhar. Pode lançar um negócio, formar os seus colaboradores e/ou parceiros, estabelecer regras/metast/objetivos e receber os dividendos da operação desse negócio.

Se correr bem, pode sempre ter múltiplos negócios a funcionar e a gerarem dinheiro para si enquanto dorme. Se correr mal feche e abra outro até resultar!

## **“EU TENHO MEDO EM TODOS OS MOMENTOS DA MINHA VIDA E ISSO NUNCA ME IMPEDIU DE FAZER NADA QUE EU QUISESSE FAZER”**

Seja criativo e prático na abordagem à criação de novas fontes de rendimento e avance agora! Se sente medo e desconforto, não se preocupe, é normal, está a sair da sua zona de conforto.

A pintora e mãe do modernismo americano, Georgia O’Keeffe dizia o seguinte: “ *Eu tenho medo em todos os momentos da minha vida e isso nunca me impediu de fazer nada que eu quisesse fazer* ”.

Quanto mais tempo demorar a pensar, mais o seu cérebro o irá puxar para a sua zona de conforto e não o deixará avançar! É a natureza! Conforme vai avançando, vai-se sentindo mais confortável e mais competente para estabelecer novas fontes de rendimento. A única garantia que tem é que se não fizer nada e se mantiver na sua zona de conforto ficará na mesma.

### **TRABALHO DE CASA:**

- Pense quais os rendimentos passivos que pode criar a curto prazo?
- Que tarefas tem de fazer para começar agora?
- Que resultado ou retorno espera obter?
- Que impacto é que isso vai ter na sua qualidade de vida?
- Quais os rendimentos passivos que pretende criar no futuro?
- Quais os riscos que pode correr?





EXISTE UMA DIFERENÇA  
ENORME ENTRE “QUERER  
FAZER” E “FAZER BEM”.



# UM FORA DE SÉRIE É UM EXECUTOR NATO NOS NEGÓCIOS

A diferença entre conseguir alguma coisa ou não tem a ver com a forma como se propõe a executar qualquer tarefa para atingir o seu objetivo. A consistência e disciplina da execução são fundamentais para se chegar lá e distinguir claramente o entusiasta, que tem vontade de fazer, do executor maratonista, que fará tudo para concluir todas as tarefas com sucesso até chegar à meta.

Quando se propõe a fazer uma tarefa por mais pequena ou insignificante que ela seja deverá sempre fazê-la bem e ter o zelo necessário para entregar o seu total foco e empenho, só desta forma se estará a preparar verdadeiramente para fazer qualquer coisa com qualidade na sua vida.

Henry Ford dizia: “ *Qualidade significa fazer certo, mesmo quando ninguém está a olhar* ”.

Existe uma diferença enorme entre “querer fazer” e “fazer bem”. O mesmo acontece com querer ser rico ou fazer tudo o que tiver ao seu alcance para o ser! Não basta querer, é preciso “fazer acontecer”!

Nos negócios ter uma ideia é parecido com o querer. Você teve uma ideia que pensa que é vencedora, mas só saberá a verdade depois de a tornar em algo real.

As ideias fantásticas sem serem postas na prática são como os idiotas que esperam que algo de bom lhes aconteça na vida sem fazerem nada para isso acontecer. Os executores sabem que para concretizar os seus sonhos vão ter de se mexer e correr atrás.

Na minha opinião, a grande maioria das *startups* fracassam, não apenas por terem apostado numa má ideia, mas muitas vezes pela má execução da mesma. Para ajudar à concretização da ideia em algo real pode fazer um plano de negócios, mas de que vale um belo plano de negócios se não estiver preparado para o executar?

Se quer mesmo pôr em prática aquele projeto de vida que tinha na gaveta há anos, faça-o bem! Se assim o fizer, tenho a certeza de que os resultados que deseja vão aparecer como consequência disso.

Vou ajudá-lo a ser um executor implacável através de oito dicas que lhe vão permitir realizar qualquer sonho, tarefa, ideia ou projeto. Tome nota:

## 1ª DICA

**ESTABELEÇA METAS E OBJETIVOS REALISTAS.**

Para saber para onde vai deve, primeiro, saber em que ponto é que se encontra.

Se você não souber onde está, como pode saber para onde quer ir? Faça uma análise para perceber onde está, seja a nível pessoal ou profissional, e estabeleça objetivos realistas a curto, médio e longo prazo que tem de cumprir.

Quando digo “objetivos realistas” não estou a dizer que não deve ser ambicioso, ou ser demasiadamente conservador, mas, sim, que deve ter a responsabilidade de cumprir, custe o que custar, todos os objetivos estabelecidos.

Se falhar, vai aprender a ser mais realista e a definir melhor os seus objetivos daí em diante. Se cumprir, talvez a meta não fosse assim tão irrealista e acabará por perceber que consegue fazer mais do que pensava.

## **2ª DICA**

### **FAÇA BEM, MESMO QUANDO NINGUÉM ESTÁ A VER.**

Penso que tenha ficado claro que para ter sucesso tem de ser o melhor na execução das suas tarefas.

Fazer bem repetidamente após algum tempo torna-se um hábito que você deve adquirir, pois tudo se torna mais fácil.

Segundo Will Durant, “Somos o que repetidamente fazemos. A excelência, portanto, não é um feito, mas um hábito!”

As pessoas competentes e regulares são aquelas de quem nós nos lembramos quando procuramos um colaborador, parceiro ou sócio. No fundo, ser competente é como ter um íman de boas oportunidades. Normalmente quem é bom profissional costuma ter mais sorte nesse campo.

### ***SER COMPETENTE É COMO TER UM ÍMAN DE BOAS OPORTUNIDADES***

## **3ª DICA**

### **CRIE A SUA LISTA DE TAREFAS/OBJETIVOS.**

Deverá distinguir as suas tarefas ou objetivos por prazos de conclusão.

É importante que saiba distinguir entre o que é mais urgente do que é mais importante. Faça a sua lista diária no dia anterior, à noite ou, no limite, logo ao início do dia.

Coloque na sua lista de tarefas diárias ações que deverão ser concluídas no próprio dia. Assim que vai realizando cada uma dessas tarefas vá retirando-as da

lista. Defina tarefas/objetivos mais a longo prazo para saber o que tem de fazer diariamente para lá chegar.

Pode também utilizar várias ferramentas *online* ou *apps* de gestão de tarefas, c então faça como eu, que utilizo um simples bloco de notas e a agenda do Google.

## **4ª DICA**

### **EXCELÊNCIA, SEJA OBCECADO PELO DETALHE.**

A diferença entre qualidade e excelência é que a excelência é o grau mais alto e absoluto de qualidade com a eficácia.

Precisamos de saber realmente se entendemos o significado da palavra excelência. O significado de excelência é diferente do que a maioria das pessoas pensa, não é a perfeição. É procurar continuamente fazer melhor, dando muita atenção aos pequenos detalhes.

Fazer melhorias contínuas baseadas nos resultados da sua observação dos detalhes resultará, ao fim de algum tempo, em grandes melhorias alcançadas quer a nível pessoal quer profissional.

Ser excelente é diferenciar-se de toda a concorrência, é fazer com que seja admirado e apreciado por todos.

## **5ª DICA**

### **IMPLEMENTE UM SISTEMA DE MELHORIA CONTÍNUA.**

Decidi criar mais esta dica que, na verdade, é a continuação da anterior, mas focada em transmitir-lhe como pode alcançar a excelência na prática.

Implemente um sistema simples de melhoria contínua, pedindo a amigos, clientes e outras pessoas que avaliem a sua prestação profissional ou da sua empresa, e tome notas. Seja crítico e pergunte todos os dias a si mesmo o que pode melhorar e anote. Ao final de cada semana consulte a sua lista de melhorias e implemente-as o mais brevemente possível.

Repita este processo 52 vezes por ano e tenho a certeza de que alcançará a excelência.

## **SEJA CRÍTICO E PERGUNTE TODOS OS DIAS A SI MESMO O QUE PODE MELHORAR**

## **6ª DICA**

### **APRENDA COM OS ERROS.**

Segundo o psiquiatra e escritor Augusto Cury, “Uma pessoa inteligente aprende com os seus erros, uma pessoa sábia aprende com os erros dos outros.”

Imagine que quer abrir uma oficina, sugiro que se recorde da sua experiência como cliente e assinale quais os erros que detetou nesses locais, para que não os volte a cometer agora como empresário.

Cometer erros é sinal de que estamos a avançar, aprender com os nossos erros é sinal de que estamos a crescer, repetir os mesmos erros é incompetência!

## **7ª DICA**

### **REGISTE E COLOQUE ALERTAS.**

Umas das coisas que mais me preocupa é deixar de fazer qualquer coisa por esquecimento, como faltar a uma reunião, esquecer-me de responder a um cliente ou atrasar-me a pagar ou entregar alguma coisa. Para mim esta questão é fundamental se quero ser um excelente profissional e um ainda melhor executor.

Guardar todos os seus compromissos e tarefas na sua cabeça costuma dar maus resultados. Para resolver esta situação crie alertas e agende tudo no seu calendário *online* ou na sua agenda. De preferência algo que possa adicionar, editar ou consultar com acesso rápido e fácil 24 horas por dia.

## **8ª DICA**

### **DELEGAR PARA CRESCER.**

Ser um bom executor é também perceber que não pode fazer tudo sozinho.

Quero que perceba que delegar tarefas é muito importante para que atinja seus objetivos mais rápido, mais longe e menos stressado, evitando problemas de saúde desnecessários e problemas na sua vida pessoal. Delegar não é tarefa fácil, é importante que conheça bem a pessoa a quem vai delegar as suas tarefas e lhe explique muito bem o que deve fazer.

Delegar não é ordenar, evite ser autoritário, divida as suas tarefas com nobreza, respeito e exija em troca rigor e compromisso.

# EPÍLOGO

Escrevi este livro apenas com uma finalidade: ajudar pessoas comuns a tornarem-se em pessoas fora de série. Espero que os 22 capítulos lhe tenham sido úteis, pelo menos para o obrigar a pensar e a chegar a conclusões importantes na sua vida. Perdoe-me se não correspondi às suas expectativas mas acredite que dei o melhor de mim para que este livro lhe fosse bastante proveitoso.

Devo dizer-lhe que o conhecimento é algo muito importante mas sem ações concretas ele não produzirá quaisquer resultados para além de o tornar mais conhecedor. Se pretende mesmo ser um fora de série e alcançar tudo o que merece na sua vida pessoal e nos negócios, vai ter de pensar e agir constantemente até conseguir!

Acredite que todos nós temos muito mais potencialidades do que aquelas que imaginamos, estimule e descubra essa energia dentro de si, treine e repita procedimentos até que os faça de forma automatizada.

No texto que se segue, o médico psiquiatra e famoso autor brasileiro, Augusto Cury, retrata muito bem o que quero dizer.

*“ Sonhos sem treino produzem pessoas frustradas e conformistas e, por sua vez, treino sem sonhos produzem servos do sistema social, pessoas que apenas obedecem a ordens, quem não tem alvos ou metas. ”*

Gostaria de conhecer melhor a sua história e saber de que forma este livro o ajudou a alcançar o que tanto desejava.

Se me permitir, gostaria de fazer parte do seu caminho para o sucesso e pedia-lhe que me faça o favor de me escrever para me contar todas as coisas fantásticas que conseguiu fazer na sua vida.

Desejo-lhe muito sucesso e não se esqueça de ser a melhor versão de si próprio todos os dias!

# AGRADECIMENTOS

Este livro só foi possível devido a um conjunto de pessoas, de experiências e muita generosidade.

Gostaria de começar por agradecer à excelente equipa do empreendedor.com que me permitiu mostrar ao mundo os meus artigos. Um agradecimento especial ao Miguel Cordeiro pela sua audácia e tenacidade, ao José Mendes e à Patrícia Protásio pela prontidão e disponibilidade que sempre demonstraram.

À minha mulher guerreira, que está sempre ao meu lado e que incansavelmente me apoiou durante todo este processo. Sem a sua importante contribuição este livro seria muito menos rico.

À minha família, pelo respeito e admiração que sinto da vossa parte que me permite ser mais confiante e que me motiva a ser a melhor versão de mim próprio todos os dias.

Aos meus amigos, gostaria de vos agradecer o fato de me fazerem feliz e me deixarem fazer parte da vossa família.

À minha editora, que fez um trabalho fantástico para que tivéssemos um livro fora de série.

Por fim, gostaria de agradecer ao Tim Vieira por ser uma pessoa fantástica e uma inspiração para mim, sendo um exemplo claro do que é ser um fora de série.