

MARCOS PAULO
PABLO MARÇAL



COMO FAZER

UM MILHÃO


ANTES DOS

≡ 20 ≡



BÜZZ

MARCOS PAULO
PABLO MARÇAL



COMO FAZER
UM MILHÃO
ANTES DOS
≧20≦

BÜZZ

Dedico este livro à minha esposa, Carol Marçal, que, até conseguirmos alcançar o primeiro milhão, precisou suportar o que para ela, na época, era muita loucura. Você sempre foi uma mulher sábia e prudente, que orava para Deus moldar meu coração e me fazer ver n'Ele o meu verdadeiro eu. Dedico aos meus filhos, Lorenzo, Benjamin, Miguel e Isabela, que também foram combustível para eu continuar, pois não se trata de dinheiro e sim de famílias e pessoas. Quem se propõe a lutar e morrer por sua família pode construir, no futuro, uma nação de pessoas fortes que têm prazer em servir outras famílias em favor do Reino.

Pablo Marçal

Quero dedicar este livro a meu amigo Pablo Marçal, que confiou em mim (na verdade se sentiu desafiado) quando eu era apenas um desconhecido lá de Goiás. Com ele aprendi muitas coisas e, por causa dele, fui desafiado a aprender várias outras, chegando a ser quem eu sou hoje. Dedico esta obra também à minha mãe e ao meu pai, que me viram passar por diversas situações pelo fato de eu não seguir um caminho profissional como o seguido pela maioria. Mesmo assim, eu sabia que podia contar com eles e que confiavam em mim. É por causa deles que posso falar sobre a minha experiência, para ajudar você a percorrer o seu próprio caminho.

Marcos Paulo

SUMÁRIO

[Introdução](#)

[O caminho está aberto para você](#)

[A atitude que dá acesso](#)

[O que é um milhão?](#)

[Faça toda a diferença: decida!](#)

[A grande virada](#)

[O poder do networking](#)

[Energia e foco na medida certa](#)

[A vida é um teste](#)

[O MVP – Minimum Viable Product \[Mínimo Viável do Produto\]](#)

[Iteração](#)

[Cérebros fazem sexo](#)

[Margem e escala](#)

[O catalisador do milhão: N1, N2, N3](#)

[Por que as pessoas não atingem o milhão?](#)

[Ativação final](#)

INTRODUÇÃO

Parece difícil fazer o primeiro milhão, mas na verdade é simples. Imagine como seria correr uma maratona. Embora não seja fácil correr 42 quilômetros, no final é muito tranquilo, e qualquer um pode entender o que é preciso fazer: um passo e depois outro, e depois outro, e depois outro, ao longo de 42 mil metros. E pronto! Você correu 42 quilômetros!

Mas correr essa distância não vai ser uma coisa fácil, porque exige força, dedicação e preparação. Para alcançar seu objetivo, você vai precisar da ajuda de um preparador físico e de um nutricionista. Vai precisar ter boas horas de sono, recusar convites para festas, dispensar viagens e alimentos nada saudáveis para alcançar um corpo ajustado e deixar a homeostase em perfeito estado se quiser completar essa atividade.

É simples construir e seguir o passo a passo. Não existe coisa mais descomplicada que emagrecer. Emagrecer é manter o déficit calórico, o que significa gastar mais calorias do que a quantidade que você ingere diariamente. É simples e você entendeu: “Consgo emagrecer!”. Então, você vai lá e faz isso todos os dias. É quando se torna mais desafiador, porque envolve diversos sacrifícios.

Assim como emagrecer, fazer o milhão é super simples, mas não é fácil. Se você quer ter grandes resultados, precisa fazer sacrifícios. Viver de modo inconsistente, ou seja, fazer um dia só e deixar para lá, é fácil. Ser consistente, fazer todos os dias, é difícil. Pessoas de sucesso fazem todos os dias o que os medíocres conseguem fazer ocasionalmente.

Você sabe por que as pessoas que alcançam o sucesso vivem todos os dias com consistência? Porque elas se divertem durante o processo nas atividades que se propõem a fazer. Não devemos escolher nosso objetivo apenas pelo aspecto financeiro, porque a chance de entrar em uma atividade errada é praticamente garantida. E nesse caso você não terá nem consistência nem perenidade.

Vamos entender quais são os motivos que levam pouquíssimas pessoas a atingir seus objetivos com consistência e sucesso.

De acordo com a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD Contínua) – Rendimento de Todas as Fontes 2019, divulgada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE),¹ o rendimento médio mensal do 1% com os maiores rendimentos da população em 2019 era de 28.659 reais, o que correspondia a 33,7 vezes o rendimento da metade da população com os menores rendimentos do Brasil, cujo

valor é de 850 reais. Estamos falando de um grupo de três ou quatro pessoas que devem ter um custo de vida alto, com gasto mensal entre 10 e 15 mil reais, ou até mais, e que mesmo com esses recursos não chegarão a ser milionários de fato.

Para chegar ao primeiro milhão, existem alguns princípios que devem ser seguidos. Eu, Marcos Paulo, fiz o meu primeiro antes dos vinte e três anos de idade. Caso você esteja fazendo esta leitura com catorze ou quinze anos, ou mesmo com mais de trinta, quarenta, não importa: estes princípios vão acelerar o processo para você alcançar seu objetivo.

Se você vende suas horas em troca de dinheiro, fica quase impossível se tornar milionário. Um médico, por exemplo, mesmo que receba mil reais por hora e trabalhe quarenta horas por semana, dificilmente será um milionário. Vamos falar melhor a respeito disso no capítulo sobre escala e margem.

Os capítulos deste livro descrevem princípios para orientar você nessa caminhada rumo ao seu primeiro milhão, por isso vamos falar de produtos ou serviços escaláveis, de alta margem de lucro, de acesso e de habilidades. De nada adianta conhecer os princípios e não saber usá-los. Se dermos o melhor martelo do mundo para um marceneiro e ele não souber manusear a madeira, não vai conseguir construir um guarda-roupa; em contrapartida, um marceneiro caprichoso, mesmo com um martelo ruim, consegue fazer um bom guarda-roupa. Não adianta ter uma boa ferramenta e não saber usá-la corretamente. A pessoa é mais importante do que a ferramenta em si.

Existem pelo menos três tipos de situações ou problemas comuns na vida pessoal e empresarial dos quais você precisa estar ciente caso queira se tornar um milionário:

- 1) ignorância;
- 2) acesso;
- 3) habilidade.

IGNORÂNCIA

Definimos o ignorante como aquele que desconhece algum assunto específico. O oposto disso é o indivíduo que educa sua mente para cada vez obter mais conhecimento.

Como exemplo prático, em nossa empresa, tínhamos uma situação-problema com as senhas que eram compartilhadas. Um erro, e não tínhamos conhecimento da existência de uma ferramenta própria para resolver a questão. Então, encontramos o LastPass, um software gerenciador de senhas. Agora o time não precisa mais decorar as senhas, e o programa agrega segurança e protege os dados da empresa. Pronto,

saímos do estágio da ignorância para chegar ao acesso.

ACESSO

Ainda se referindo ao mesmo exemplo, o acesso seria a aquisição do produto. Esse acesso poderia ter sido impedido caso não houvesse recursos para pagar a mensalidade referente ao uso do software. Como descobrimos a ferramenta ideal e a compramos, vencemos os dois problemas iniciais. Ter acesso é conseguir tomar posse da solução.

USABILIDADE

Essa é a pior situação, e acontece quando se tem a resolução dos dois primeiros problemas: o da ignorância e o do acesso. Muitas pessoas pulam de software em software, ou de livro em livro, ou de dieta em dieta, achando que a solução está na próxima ferramenta, mas não colocam em prática o que já sabem.

O petróleo, por exemplo, antes de ser conhecido, estava na fase da ignorância; a partir do momento em que foi descoberto, bem como suas ferramentas e seu potencial, foi para o estágio do acesso. Depois começou a fase da usabilidade, ou seja, o momento de utilizar o petróleo com as ferramentas, tornando-o útil para novos resultados. Do mesmo modo ocorreu com o metal, com o ouro e com muitos outros recursos naturais.

Pessoas de sucesso conseguem fazer todos os dias o que pessoas medíocres fazem ocasionalmente!

Um milionário reconhece esses três tipos de problemas e os vence. Com este livro nas mãos, você vai vencer a ignorância, o acesso e esperamos que vença a usabilidade também. O caminho está aberto para você fazer uso do que está disponível. Pode ser que, em alguns momentos, você tenha se tornado descrente e concluído que seria impossível se tornar um milionário, mas, ao comprar este livro, você matou sua ignorância em relação ao assunto e agora dispõe dos princípios necessários para alcançar a solução. A questão é que simplesmente ler e ter acesso aos princípios não será suficiente. Você vai precisar usá-los e aplicá-los no contexto em que vive. Não ignore o milhão: ele está muito mais ao seu alcance do que você imagina.

Se alguém conseguiu, você também pode!

Uma pessoa sempre será inspiração para outra, e você pode inspirar muitas pessoas

no futuro também. Este é o primeiro passo: a crença! Mas ter a crença e não ter acesso à solução e aos princípios envolvidos de nada adiantará. A crença por si só não faz as coisas acontecerem, não faz brotar o milhão. É necessário usar e executar passos específicos, e foi por isso que este livro foi escrito. Elaboramos tarefas por meio das quais você poderá aplicar os princípios que descrevemos aqui; se você não realizar essas tarefas, será alguém que venceu a ignorância e o acesso, mas foi barrado na usabilidade – ela terá separado você do primeiro milhão.

A ideia para este livro veio a bordo de um avião, enquanto viajávamos de Orlando para Las Vegas. Nossa amizade começou durante uma palestra. Marcos estava sentado na primeira fileira e me chamou, Pablo, para me mostrar uma falha que eu estava cometendo em um negócio que já faturava milhões de reais. Ao fazer a crítica, logo percebi que seríamos sócios. Juntamos nossos recursos internos e, desde então, fizemos centenas de milhares de reais e de dólares. Começamos a escrever esta obra em janeiro de 2020, e mal sabíamos que no fim daquele mesmo ano faturaríamos mais de 220 milhões de reais no conglomerado empresarial. No ano em que escrevemos o livro, faturamos múltiplos milhões. Qual é a simplicidade nisso tudo? O Marcos me acessou! Queremos contar essa história, porque você precisa acessar pelo menos três coisas: seus bens naturais, outras pessoas e a sua espiritualidade.

Agora vamos embarcar em uma viagem muito louca juntos!

¹ “PNAD *Contínua* 2019: rendimento do 1% que ganha mais equivale a 33,7 vezes o da metade da população que ganha menos.” Agência IBGE Notícias. Maio 2020. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/27594-pnad-continua-2019-rendimento-do-1-que-ganha-mais-equivale-a-33-7-vezes-o-da-metade-da-populacao-que-ganha-menos>. ↵

**O
CAMINHO
ESTÁ
ABERTO
PARA
VOCÊ**

Todo mundo, em algum momento da vida, com certeza já teve acesso a alguns conteúdos apresentados neste livro, mas nunca da maneira tão clara e detalhada como vamos abordar. Nossa intenção é ensinar um passo a passo que ajude você a descobrir o que o impede de obter novos resultados, mesmo sabendo que todos nós temos a capacidade e o merecimento para alcançá-los. Nossa missão não é apresentar algo novo, mas sim mostrar o que você ainda não enxerga.

Depois que nos conectamos com pessoas prósperas e ativamos o primeiro milhão, tivemos certeza de algo que já imaginávamos. Foi uma longa busca por uma resposta, por algo novo. O que faltava era enxergarmos o que já existia, que se define em duas palavras: acessibilidade e abundância. O fato é que muitas vezes não conseguimos conexão com a fonte porque existem algumas camadas que nos impedem de acessar esse conhecimento.

O que você precisa para prosperar já está dentro de você!

Certamente você já ouviu alguém falar que a água doce no mundo está acabando, mas essa informação não é verdadeira. Não há falta de água no mundo, porque ela é abundante, assim como o dinheiro e a prosperidade. Toda água salgada pode ser convertida em água doce, então não existe falta. O que existe é a falta de acesso à informação: é fundamental descobrir como transformar água salgada em doce. Outra prova de que nunca haverá essa escassez é o Sistema Aquífero Guarani, que contempla quatro países da América do Sul, entre eles o Brasil. Em nosso país, esse reservatório passa por oito estados brasileiros e é considerado um dos maiores mananciais de água doce subterrânea do mundo, sendo uma importante e estratégica reserva para o abastecimento da população mundial. Essa é uma informação que não é divulgada, mas é uma verdade.

A falta de acesso a informações pertinentes nos leva a crer no que é dito por aí. Não está faltando água no mundo; esse recurso não é escasso. Queremos que você entenda: o problema é nossa falta de acessibilidade à informação e à fonte de água. O mesmo acontece com relação à falta de dinheiro: não há escassez; o problema está na falta de acessibilidade a ele.

Temos uma imensa quantidade de petróleo disponível no pré-sal, mas ainda não dispomos de tecnologia suficiente para acessá-lo. Tecnologia é acesso, e essa é uma das coisas que precisamos entender. Você tem o seu alvo, mas falta a tecnologia para acessá-lo! Não há quase nada novo: você só precisa alcançar o que já existe. A novidade

será o caminho para chegar lá. Assim como a água, o petróleo, o alumínio e o ouro, todos os recursos naturais já existem. Há recursos naturais dentro de nós, e, por estarem dentro de nós, não precisamos de tecnologia para acessá-los.

Para alcançar algo que desejamos, precisamos de tecnologia.

Ao descobirmos como chegar até nossos recursos, podemos usá-los fartamente, a ponto de produzir riquezas e de prosperar na Terra. Quando entendemos isso e cultivamos um pensamento de abundância, sabendo que nada nos falta, começamos a sair do lugar-comum e atingimos outros níveis de prosperidade.

O caminho para conquistarmos e tomarmos posse do nosso recurso natural está em alguém que ainda não conhecemos. Precisamos nos conectar com novas pessoas, ativar nosso networking. Este é uma espécie de gps que nos levará ao nosso destino.

Há também a revolução do produto, do serviço e do acesso. Existem empresas que vendem um ou mais dos itens que mencionamos, mas que não possuem nenhum produto ou serviço próprio à venda. Estamos falando da Amazon, por exemplo, uma empresa que vende acessos. Do mesmo modo funcionam a Airbnb e a Uber. Nunca poderíamos imaginar que a maior empresa de transporte do mundo não teria um único veículo próprio, ou que uma grande plataforma de vendas pela internet não teria um único produto dela mesma, apenas de outros. O mesmo ocorre com a empresa líder em hospedagem, que não possui um quarto de hotel sequer.

Tudo isso acontece por meio da acessibilidade, um processo pelo qual é possível que as pessoas encontrem o que estão procurando, o que as levará a se destacarem das demais. De posse desse conceito, podemos começar a explorar dentro de nós, entendendo o espaço em branco que existe em nossa cabeça e desenvolvendo maneiras de acessá-la, a fim de encontrar os nossos recursos naturais escondidos.

TAREFAS

Com quais pessoas você precisa se conectar para acessar códigos que ainda não identificou em si mesmo?

Liste pelo menos cinco pessoas com quem deseja se conectar e escreva de que modo você se conectará a elas.

**A
ATITUDE
QUE
DÁ
ACESSO**

Nossa missão é dar acesso a você.

Se você começou esta leitura, está se conectando com a nossa história. Com isso, está saindo na frente, uma vez que não tivemos um conteúdo como este à nossa disposição quando iniciamos nossa jornada, algo que certamente teria trazido resultados de modo muito mais rápido. Qual é a sua vantagem neste exato momento? Acessar o que construímos! E nós não construímos nada do zero; partimos de algo que já existia.

A verdade sobre o acesso é que não precisamos inventar nada. Thomas Edison acessou a lâmpada ao observar os raios solares e entender que, na natureza, tudo se baseia numa troca de energia. O lance foi que Edison conseguiu forçar a natureza a dar o código da lâmpada depois de tentar milhares de vezes. É nesse ponto que encontramos a falha da maioria das pessoas em relação ao próprio acesso: elas param de tentar porque acham que não conseguirão.

Quando tentamos ligar o computador sem saber a senha, não conseguimos obter as informações que estão armazenadas na máquina. É por isso que os hackers quebram protocolos, descobrem senhas e chegam ao que mais interessa: às informações. Está na hora de decifrar os códigos do seu próprio computador, senão você corre o risco de ter suas valiosas informações hackeadas. Talvez você não saiba que passou a vida inteira dando acesso aos hackers, que podem ser, por exemplo, pessoas que pagam a você um salário para usufruir de todos os seus recursos naturais.

Quando passamos a ter consciência plena, não fica faltando mais nada para darmos a grande virada em nossa vida. Nesse momento, o que realmente importa não é o recurso, é o acesso! Assim que compreendemos o que é prosperidade, o foco não é o recurso, mas a maneira de chegar até ele. A partir do momento em que temos fé e acreditamos que tudo de que precisamos está prontamente esperando por nós, e que a nossa mente identifica o recurso abundante, nada mais é impossível. O que nos resta é encontrar a maneira de tomar posse do que já existe, acessar e, a partir daí, mudar tudo.

Adquira consciência plena e destrave o código da abundância, como todos os milionários já fizeram.

A grande maioria das pessoas não tem consciência de que é capaz de possuir um milhão de reais. Elas acreditam que isso é impossível, desconhecem que só precisam do

acesso aos seus próprios recursos e passam a vida recolhendo migalhas. Se você é alguém com pensamentos como esse, queremos dizer que está enganado: o dinheiro está disponível para todos. A partir do momento em que temos convicção plena disso, basta seguirmos os princípios compartilhados neste livro.

Você precisa destravar a chave, pois a riqueza já está disponível. Como uma porta fechada com um cadeado e que precisa ser aberta, devemos descobrir como destrancar, desvendar a senha ou encontrar uma solução. Se for necessário, reconfigure, use um grampo de cabelo, seja um hacker, mas não desista de acessar as informações que estão dentro de você. Tenha fé; você precisa dela para acreditar que esse banco de dados existe e está à sua disposição.

Pode ter certeza de que o fundamental é acessar o seu interior.

TAREFAS

Você já viveu a experiência de parar e olhar para dentro de si mesmo? Consegue identificar o que realmente está buscando?

Faça uma lista com os recursos que estão no seu interior e que você já identifica como potenciais. Adicione também aqueles que você precisa desenvolver para atingir o próximo nível.

**O
QUE
É
UM
MILHÃO?**

Antes de saber o que é um milhão, é importante responder sinceramente o que isso representa para você. Muitas pessoas acham que só pode ter uma quantia como essa quem nasceu em berço de ouro ou aprendeu a fazer mágica. Você nunca vai alcançar seu primeiro milhão enquanto olhar para essa conquista sob a perspectiva de um trabalhador assalariado.

É nisso que reside o problema, porque quase todos nós fomos programados para ser trabalhadores braçais, que repetem comandos e aplicam seus conhecimentos em algo que traz resultado para outros, fazendo parte do processo de enriquecimento de uma minoria. Com o passar dos anos, essas pessoas percebem que, não importa o quanto se esforcem, as dívidas aumentam, assim como as doenças do corpo e da alma. Alguns se destacam por adquirir a casa própria e ter um carro quitado, e se enganam afirmando para si mesmos que são bem-sucedidos porque chegaram mais longe do que seus pais. É assim que se aniquila na própria mente o que é ser uma pessoa milionária.

Siga este código poderoso: faça a conquista se tornar possível e divertida na sua mente, e então será mais fácil conquistar seu primeiro milhão.

Antes de falarmos sobre ser uma pessoa milionária, vamos contar o que é o milhão. Quando nós dois, Marcos e Pablo, descobrimos qual era o real sentido desse montante, isso fez uma grande diferença, porque se tornou possível conquistá-lo. O trabalhador que depende de um salário mensal e que tem um teto de rendimentos sente um baque ao ouvir falar em milhão, mas uma pessoa disruptiva, ousada e irreverente não trata essa ideia do mesmo modo que um trabalhador assalariado. Para esse indivíduo, é como uma brincadeira, que torna prazerosa, simples e natural a conquista do seu primeiro milhão.

Você deve ter estranhado o fato de falarmos em brincadeira, mas, se não se divertir ao longo do processo, você irá desistir. Você não terá consistência se pensar somente no objetivo final. Esse é o código. Seu cérebro vai trabalhar como louco, motivado pela busca por satisfação, e muito antes do que imagina vai acontecer. Seu primeiro milhão será uma realidade.

Um milhão nada mais é que um esforço, uma energia.

Se você tem uma ideia que hoje vale mil reais, como faz para descobrir seu verdadeiro

valor?

O segredo é analisar essa ideia de acordo com a relevância de quem a gerou e também conforme os valores que o mercado vem pagando. Ou seja: relevância × mercado.

A relevância tem a ver com quem teve a ideia. Outras pessoas podem ter ideias parecidas, contudo não têm a mesma credibilidade; logo, para o mercado, as ideias delas não valem nada. Porém, se o indivíduo em questão for alguém de destaque, o mercado vai pagar. E a ideia de mil reais, com a credibilidade capaz de apresentá-la para um público gigante, pode se transformar em um milhão.

Vamos conhecer alguns dados importantes sobre o mercado digital. De um ponto de vista conservador, para vender um produto para mil pessoas, é necessário que, no mínimo, cem mil pessoas vejam o anúncio desse produto. Se um por cento dessas pessoas comprarem aquela nossa ideia de mil reais, bateremos um milhão.

Mas como eu faço isso?

O primeiro ponto é a relevância: como ser visto por cem mil pessoas? Você pode fazer uso dos meios tradicionais de divulgação, mas o problema é que será inviável, financeiramente, veicular um anúncio na mídia tradicional e atingir cem mil pessoas para que elas prestem atenção nele. Antes de falarmos sobre o mercado digital, é imprescindível que você entenda que o processo percorrido para chegar ao milhão é o mesmo para o mercado digital ou o tradicional.

O milhão não faz diferença se estamos falando do mercado digital ou do tradicional.

Guarde essa informação, pois o princípio é o mesmo para qualquer mercado. Você sempre precisará acessar seus recursos internos e tornar sua jornada prazerosa. Não importa se o seu negócio é fabricar pão ou vender serviços, se é físico ou virtual.

Para se ter uma ideia, em 1902 o magnata norte-americano John D. Rockefeller tinha uma fortuna que hoje seria superior a quatrocentos bilhões de dólares. Isso significa que há mais de cem anos alguém bateu a casa do bilhão. Então, faz muito tempo que o bilhão é uma coisa mais comum do que podemos imaginar, embora talvez não seja comum para quem, até ontem, achava que se trata de algo inatingível.

Agora temos um novo conceito.

O milhão é um esforço encapsulado por uma ideia, que precisa transformar alguém e ser tão boa que mil pessoas precisarão dela.

Voltando a falar da nossa ideia, para que mil pessoas tenham interesse em comprá-la, precisamos divulgá-la para um grupo bem maior. Há quem diga “Minha ideia não vale mil”, e não tem problema. Comece com uma ideia de quinhentos. Nesse caso precisaremos que duas mil pessoas invistam nela. O mesmo acontece com a ideia de cem reais: dez mil pessoas precisarão comprá-la. A escala vai sempre aumentando.

Sem a multiplicação, uma ideia não vale nada. Precisamos primeiro entender quem somos e acreditar que existe riqueza dentro de nós. O segundo passo é entender o patamar em que está o seu nível de energia, de influência e de conexão, o que o ajudará a gerar relevância. Só então nos tornamos capazes de transformar em produção a ideia que está dentro de nós. Nunca se esqueça de que existem muitas pessoas com grandes ideias mas com baixa relevância, o que as impede de multiplicar.

Uma ideia nunca vale um milhão: vale muito menos do que imaginamos. Uma bacia cheia de ideias vale menos de dez centavos, pois só tem valor aquilo que foi, anteriormente, testado e validado. É preciso rodar um mvp – Minimum Viable Product [Mínimo Viável do Produto]. Não vamos nos apegar a esse conceito ainda, mas à sua utilização na prática: o mvp é como um teste. E a vida também é um teste.

O milhão não é um bicho de sete cabeças; é um esforço que, por meio do trabalho certo, alguns conseguem alcançar.

Para atingir o milhão, é fundamental empacotar uma solução e entregá-la em larga escala. Deve ser uma escala equivalente, incompatível com o número de horas do seu dia, com o número de horas que você tem disponível. Pouquíssimas pessoas no mundo vão atingir um milhão, porque isso é impossível se você estiver trocando as suas horas por valor agregado. Você deve empacotar energia em algum produto ou solução, e comercializá-lo em escala suficiente.

Para resolver essa questão, é necessário seguir alguns princípios básicos, e um deles é a escala. O processo é mais simples do que podemos imaginar: basta ter acessibilidade ao conhecimento sobre as várias maneiras de escalonar uma ideia ou produto, atingindo, assim, o seu tão desejado milhão. Nos capítulos seguintes vamos falar sobre os três níveis que precisam ser atingidos até alcançar a riqueza.

TAREFAS

Divertir-se na jornada é fundamental para que o caminho rumo ao primeiro milhão não seja um fardo. Como você pretende se divertir nesse processo que está iniciando?

Você já parou para calcular quantos produtos ou serviços de X valor terá que vender a

Y pessoas para atingir seu primeiro milhão? Essa conta é mais simples do que você imagina. Se eu vender cursos de mil reais para mil clientes, terei um milhão. Mas também posso vender treinamentos de dois mil para quinhentas pessoas ou vice-versa. Qual será a sua estratégia para atingir o seu milhão?

**FAÇA
TODA
A
DIFERENÇA:
DECIDA!**

A vida é feita de decisões; essa é uma grande e poderosa verdade. Decidir significa matar algo, aniquilar a outra possibilidade existente, aquela que nos faria agir de forma diferente. Se não fizermos determinada escolha e não matarmos a outra opção, talvez ela faça isso conosco. Quando não escolhemos, somos escolhidos.

As decisões e escolhas moldam a nossa vida. Aquilo que nos traz orgulho não foi alguém que nos deu, é fruto das nossas decisões assertivas. Não confunda gratidão com orgulho. Podemos pensar que somos abençoados pelos pais que temos, pela nossa família, e que nada disso foi escolha nossa, mas não devemos entender tudo isso com uma mentalidade pequena. Afinal, são duas situações diferentes, com sentimentos e emoções distintos. Quando alguém nos dá algo, não é orgulho que sentimos, mas gratidão – ou pelo menos deveria ser assim. Se somos abençoados pela família que temos, somos gratos.

O orgulho sempre vem de uma tomada de decisão. Se sentimos orgulho de alguns fatos da nossa vida, pode ter certeza de que foi porque perseveramos. Deus nos deu certas capacidades e nos direciona em muitas coisas, mas o orgulho é causado pelas decisões difíceis que tomamos para alcançar nossas conquistas. Já a gratidão é diferente: nós a sentimos quando recebemos algo, algo que nos foi dado, algo pelo que fomos abençoados. Pode ser um cuidado de Deus ou um legado dos nossos pais, por exemplo. Deus pode nos dar tudo se Ele quiser, mas, acredite, há muitas coisas que nós mesmos podemos fazer e conquistar. A parte de Deus é realizar o que é impossível para o homem.

Quem não vive por decisão vive por condição.

Nosso cérebro se esforça para manter a condição, cultivando certo padrão comportamental. Vivendo dessa maneira, nunca correremos o risco de quebrar, mas também nunca correremos o risco de mudar de vida. Manter a condição significa repetir a própria história. Se você deseja viver desse jeito, pare de ler este livro agora. A decisão de estar lendo esta obra, tenha você menos de vinte ou mais de noventa anos, é parte de fazer o que propõe o título do livro. Idade não é motivo para desânimo, pelo contrário, e os códigos que estão sendo liberados aqui funcionam independentemente do momento que esteja vivendo. Se nós, os autores, tivéssemos tido acesso a essas informações e instruções, se as tivéssemos aprendido por meio da experiência de alguém, teríamos alcançado um baita resultado muito antes do que alcançamos.

O processo de decisão é tão intenso que a raiz da palavra, “decisio”, remete a uma

ação.

Vamos analisar quem são as pessoas que apresentam as opções para nós, lembrando que ninguém tem obrigação de nos dar as opções; nós é quem temos de criá-las, fazendo perguntas e matando cada uma delas. Esse código é um dos mais fortes para alcançarmos o que desejamos. Acreditamos que não existe um caminho sem a tomada de decisões.

Decidir dá frio na barriga porque significa criar algo que nunca experimentamos. É fugir da condição, que significa repetir aquilo que já vivemos.

Daqui para a frente, até o final deste livro, você vai conhecer algumas decisões pontuais que tomamos e foram difíceis. Elas serão apresentadas de acordo com a ordem dos acontecimentos, mas não vamos alongar história nenhuma: apenas contaremos a decisão e o impacto. Preste muita atenção a cada uma delas.

PABLO

Vou compartilhar com você a primeira grande decisão que eu, Marçal, tomei na vida, que foi trabalhar em uma multinacional como atendente. Eu me apresentei para o processo seletivo sem ter sido convidado: vi uma grande fila na porta da companhia, perguntei do que se tratava e decidi que queria uma oportunidade naquela empresa. Convenci o guarda a colocar meu nome na lista de candidatos para a entrevista, e, quando estava fazendo a prova de seleção, alguém entrou na sala e perguntou: “Vocês querem ir para outra área?”. Questionei: “Ganha mais?”. Quando ouvi que “sim”, fui para a outra sala, fiz uma prova, passei e já entrei sendo promovido.

O grande segredo é a decisão. Naquele dia eu estava do outro lado da rua, fazendo a inscrição para entrar no curso faculdade de direito, e, quando saí, deparei com a fila gigantesca para a seleção da Brasil Telecom. Aquela foi uma das melhores decisões que eu tomei: permaneci na empresa por oito anos e fui o mais jovem executivo em meio a duzentos mil funcionários. Foi um momento intenso por causa da decisão de olhar para o lado e, diante da necessidade de ter uma fonte de renda para pagar a faculdade, atravessar a rua e agir.

Na vida, todos tomamos decisões. Algumas são fáceis, outras nem tanto, mas as que causam impacto são as mais difíceis de tomar.

MARCOS

Eu, Marcos, tomei muitas decisões relevantes, por exemplo, ingressar em uma universidade federal e comandar a empresa da família, uma imobiliária, que estava me ajudando a construir meu futuro. Quando eu cursava o terceiro período de engenharia civil no Instituto Federal de Goiás (IFG), era um aluno exemplar, e minha média era A (média global de 8,6). Nessa época eu já tinha a minha empresa, e foi quando tomei uma decisão que mudaria o meu futuro. Decidi largar a faculdade e me dedicar ao meu próprio negócio, porque tive a percepção de que terminar o curso e seguir pelo mesmo caminho da maioria das pessoas, para mim, seria matar a melhor opção que havia. Então, optei por empreender e escalar, pois naquele momento da vida já ganhava mais que um engenheiro júnior recém-formado. Abandonar a faculdade foi um risco calculado, contudo precisei enfrentar todas as críticas e a pressão familiar para me dedicar a um negócio que pudesse me proporcionar a independência que eu tanto desejava.

Foi uma decisão importante e difícil, porque eu estava abandonando o sonho de muitos jovens: estudar em uma universidade federal. O fato de ser um bom aluno foi um fator que me fez refletir bastante, mas acabei percebendo que seguir aquele caminho seria muito pior que abandoná-lo.

Aquele era o segundo curso universitário que eu estava abandonando. Consegue entender o tamanho da pressão que eu estava sofrendo no momento de tomar essa decisão? Eu já havia cursado alguns meses de engenharia de controle e automação (mecatrônica) no IFG. Desorientado profissionalmente, voltei para o cursinho, passei de novo em um vestibular concorrido, estudei mais um ano e meio antes de abandonar a faculdade outra vez.

Diante da minha situação atual, posso afirmar com propriedade que o seu milhão não está nos cursos promissores do momento, naquela profissão que confere a você certo status, tampouco no peso de um diploma universitário. Ele está exatamente onde estão concentradas as suas habilidades. Um milhão é consequência das nossas skills. Se eu tivesse me formado em engenharia, não estaria focado nas minhas verdadeiras habilidades, e sim naquilo que era pregado pelo curso, o que era mais óbvio e mais confortável. A decisão de abandonar tudo e romper com qualquer coisa que me impedisse de vislumbrar outras possibilidades foi o que me libertou, me fez acessar novos caminhos e ter o conhecimento necessário.

O conhecimento de suas riquezas internas e a tomada de decisões são os pontos de partida para ativar alguns milhões.

Resolvemos compartilhar nossas decisões com um único objetivo: inspirar. A primeira decisão importante que ambos tomamos foi a de mudar a rota. Assim como o Marcos, eu, Pablo, iria cursar engenharia, mas resolvi fazer direito, e tudo mudou. Não tive a mesma sorte que o Marcos e, por causa de um ponto em biologia, não entrei em uma universidade federal. Isso mexeu com a minha cabeça e me fez mudar radicalmente de rota. Quando comecei a faculdade particular de direito, entrei na Brasil Telecom e tive uma rápida ascensão. Não abandonei o curso, me formei e tenho o diploma bem guardado, no entanto abandonei moralmente a profissão. Do quinto período em diante, não me importava mais com o que estava aprendendo, “empurrei com a barriga” até me formar. Confesso que hoje, olhando para trás, gostaria de ter abandonado o curso também, pois ele deixou de fazer sentido pra mim.

Enquanto eu estava crescendo na Brasil Telecom, o networking aumentava e as decisões também. Com isso, comecei a empreender mesmo estando na empresa. Então, eu tinha três roteiros funcionando ao mesmo tempo: o primeiro era a faculdade, com planos de ser um delegado federal; o segundo era o crescimento na Brasil Telecom, onde eu havia me tornado um grande gestor; e o terceiro caminho era como empreendedor, pois eu tinha um negócio em andamento fora da companhia. Eu não sabia em qual focar, só sabia que uma dessas rotas teria que ser sacrificada — nem preciso dizer que foi o bacharelado em direito.

Interessante que, depois de cinco anos, terminei a faculdade, abri um escritório e não demorei muito para fechá-lo, pois logo percebi que minha carreira na multinacional era muito mais atraente e promissora que os desafios de um novo escritório de advocacia. Soltei o pino daquele vagão e da locomotiva da minha vida e, assim, deixei para trás o diploma tão sonhado por muitos. Passado algum tempo, percebi que meus negócios particulares me levariam a outro ponto e, dessa vez, soltei o vagão da Brasil Telecom. Posso afirmar que o que tenho feito de melhor até hoje é soltar o pino do vagão. Entenda “soltar o pino do vagão” como tomar decisões importantes. Essa é a tarefa. Existem vagões que carregamos, muitas vezes tão pesados que nem farão mais sentido na chegada, tampouco no cumprimento do nosso propósito.

Eu não estaria compartilhando minha história com você se ainda estivesse naquele escritório de advocacia. Olhando para o mundo dos negócios, essas foram escolhas importantes que precisei fazer para viver tudo de que desfruto hoje. Outra decisão indispensável para o meu avanço foi me casar com a Carol, pois a partir daquele momento me tornei um homem de fato e amadureci muito mais rápido.

Aprendi que as decisões podem mudar o rumo da nossa história. Um dia, ao ser agredido fisicamente por um gestor na Brasil Telecom, fiz uma escolha que considero importante: a de não abrir um processo judicial ou trabalhista, apesar de ter todos os

motivos do mundo para fazê-lo. Na verdade esse processo seria uma grande oportunidade de fazer meu primeiro milhão, mas decidi ressignificar tudo aquilo, ser resiliente e não seguir a regra. Passados alguns anos, após fazer vários milhões, percebi que as pessoas que decidiram processar a empresa até hoje não prosperaram. Além disso, algumas delas ainda carregam uma grande ferida na alma, causada naquele ambiente.

Não viva por condição, viva por decisão!

TAREFAS

Que condição você decide abandonar neste exato momento da sua vida? Por quê?

Qual é a sua decisão a respeito dos seus resultados, independentemente de tudo o que já tenha vivido?

**A
GRANDE
VIRADA**

Depois de abandonar a faculdade, eu, Marcos, tomei outra grande decisão: fiz uma dívida de quarenta mil reais. As pessoas comuns viram nisso uma loucura. Confesso que senti muito medo, frio na barriga. Eu tinha 21 anos e fiz isso escondido dos meus pais, pois sabia que eles não iriam entender e muito menos aceitar. Desde o princípio encarei essa dívida como um investimento de alavancagem, pois investi o valor para ter acesso a um grupo seletivo de pessoas de alto nível do marketing digital. Sem ter o dinheiro para o investimento, parcelei o pagamento em dez vezes, ou seja, iniciava todos os meses já devendo quatro mil reais sem ter a certeza de que conseguiria pagar.

Com medo de contar para as pessoas e ser criticado, guardei para mim a informação sobre o empréstimo. Um dia, quando estava indo a uma festa com um dos meus melhores amigos, o Matheus, decidi me abrir com ele, pois não aguentava mais. Ele me esculachou: “Liga lá e pega seu dinheiro de volta. Você é louco, isso é esquema de pirâmide. Meu pai já perdeu dinheiro assim”. Esse amigo me desmotivou muito, mas no fim deu tudo certo, tanto que estou aqui contando essa história.

Nessa mesma festa acabei conhecendo o dono da casa, que inicialmente me chamou a atenção por estar muito bêbado, além de parecer prepotente e arrogante. Porém, em um dos momentos de conversa, ele virou uma grande chave em minha mente. Uma delas ajudou a destravar o primeiro milhão. Ele nos perguntou, alterado pela bebida: “Quem são os três melhores caras de Goiânia?”. Olhei para o Matheus e falei: “Sei lá. Gustavo Lima, Luan Santana...”. Sua resposta, em alto e bom tom, foi: “claro que não! Se nós três não acreditarmos que somos os melhores, quem é que vai acreditar por nós? Somos os melhores caras de Goiânia!”. Essa foi a primeira mudança. Eu pensei: O cara está certo. Se eu não achar que sou o melhor, quem vai achar? Foi a primeira coisa que ele mudou na minha mente. O impacto foi grande, pois o homem foi muito enfático. Ele estava bêbado, mas absolutamente certo.

Se você não se acha foda, quem vai achar? E agora eu lanço a pergunta: se você, que está lendo este livro, não acreditar em si mesmo, quem vai acreditar? Você precisa ser seu maior patrocinador. A grande verdade é que o dono da festa não era prepotente, era autoconfiante, mas a minha imaturidade e falta de autoconfiança me fizeram ter uma leitura errada dele. É bem provável que isso aconteça com você no dia a dia.

E a segunda coisa que mais me impactou: ele pegou o celular e mostrou sua conta de pessoa física com mais de três milhões de reais de saldo. Eu nunca tinha visto tanto dinheiro em uma conta corrente, e aquilo me marcou demais. Quando ele mostrou o saldo, duas coisas me chamaram a atenção: a primeira foi que passou a ser real. Eu

PRÉVIA GRATUITA · OFERTA POR TEMPO LIMITADO

Você chegou ao fim desta prévia.

Continue lendo "Como fazer um milhão antes dos 20" e mais de 1 milhão de livros — de graça por 30 dias.

★★★★★ Mais de 1 milhão de leitores já aproveitam

Com o Kindle Unlimited, sua leitura não tem fim:

- ✓ Leia à vontade — explore mais de 1 milhão de títulos sem pagar por livro.
- ✓ Leve para qualquer lugar — baixe o app gratuito e leia onde e quando quiser.
- ✓ Em qualquer tela — celular, tablet, computador ou Kindle — você escolhe.
- ✓ Grandes autores — best-sellers e novos talentos, inclusive títulos em inglês.

COMEÇAR MEUS 30 DIAS GRÁTIS

Cobrança só após o período grátis.

- ✓ Pagamento seguro
- ✓ Acesso imediato
- ✓ Cancele quando quiser

Não precisa ter um Kindle: baixe o app gratuito e comece a ler agora.

Se não quiser ler no aplicativo Kindle, compre o livro [clikando aqui](#).