



A Crueldade da Pobreza

*E como se livrar dela em 7
Lições*

Joadir Monteiro da Roza

Joadir Monteiro da Roza

A CRUELDADE DA POBREZA
E como se livrar dela em 7 lições

2ª Edição (2004)

Este livro é dedicado a todo aquele
que superou, com trabalho honesto,
sua condição de “excluído”
e venceu na vida.

DIREITOS AUTORAIS

Este livro possui registro na Biblioteca Nacional

**“A Crueldade da Pobreza”
e
“Como se livrar dela em 7 lições”**

Nenhuma parte deste livro pode ser reproduzida ou transmitida por qualquer forma, eletrônica ou mecânica, incluindo fotocópia, gravação ou qualquer outro meio de armazenamento sem a permissão do autor.

Título: “A Crueldade da Pobreza e Como se livrar dela em 7 lições”
2ª Edição (2004)

Autor: Joadir Monteiro da Roza
E-mail: joadir10@ig.com.br

Capa: Joadir (Publisher)

PREFÁCIO

A proposta de um livro é levar uma mensagem. Precisa ter uma alma, algo que o diferencie dos demais, com um texto forte, atual e polêmico. Joadir Monteiro da Roza, teve uma carreira meteórica nos Correios, onde ingressou em 1972 na função de Carteiro, tendo estudado e participado de vários cursos na empresa, que lhe deram condições de permanecer por mais de 20 anos na chefia de diversas agências postais e telegráficas daquela conceituada empresa.

Tendo optado por sair da ECT no final de 1996, trabalhou com Transporte Alternativo, foi Representante Comercial, lecionou em colégios particulares, foi diretor administrativo numa casa de saúde e trabalhou em cartório de RGI e Notas.

Analisando as injustiças sociais, e tendo sentido na própria pele todas as dificuldades por que passam todas aquelas pessoas menos esclarecidas e menos privilegiadas pela sorte, resolveu escrever este livro, que acredito, será como um “ Manual de Sobrevivência na Selva de Pedra”, cuja leitura eu recomendo a todos aqueles que queiram melhorar sua condição de vida, seja financeira ou social.

Nelson Costa Mello
Ex-Prefeito de Magé e
atual prefeito de Guapimirim

Agradecimentos:

a Deus,

a minha família, que me incentivou
e acreditou em mim,
ao meu pai (já falecido), que leu várias vezes a 1ª edição,

a todos que colaboraram direta ou indiretamente
para a realização deste projeto,

ao amigo Agripino Guedes, que apoiou o projeto
quando ainda era apenas um rascunho,

ao Ex-Prefeito de Magé, Nelson Costa Mello (Nelson do Posto), colaborador e patrocinador da 1ª edição.

Índice

Capítulo I

- A origem da pobreza no Brasil - 8
- A Força... e a exploração do pobre - 10
- A promessa impossível - 11
- A ociosidade e a falta de iniciativa - 12
- Dinheiro: o pobre usa para gastar - 13
- A mídia - 14

Capítulo II

- Por que rastejar se você pode voar? - 16

Capítulo III

- A importância do dinheiro - 20
- A força e o valor do dinheiro - 22

Capítulo IV

- Primeira lição: Aprendendo a ganhar dinheiro - 24

Capítulo V

- Segunda lição: Ter um objetivo - 27

Capítulo VI

- Terceira lição: Se preparando para vencer - 29

Capítulo VII

- Quarta lição: Como ser sempre o número 1 - 31

Capítulo VIII

- Quinta lição: Aprendendo com os vencedores - 34
- Napoleon Hill - 34
- Agripino Guedes - 36
- Dona Maria Coragem - 37
- Professora Alcília Brandão Teixeira - 38
- Nelson do Posto - 39

Capítulo IX

- Sexta lição: Ganhando dinheiro com trabalho - 41
- A arte de vender - 46
- Sete mandamentos para o sucesso em vendas - 46

Capítulo X

- Sétima lição: Atingindo o topo da montanha - 48
- A montanha do vencedor - 50

CAPÍTULO I

A ORIGEM DA POBREZA NO BRASIL SEGUNDO A VISÃO DO AUTOR

A pobreza é a segunda maior inimiga da humanidade, perdendo apenas para as doenças. Pior do que viver na pobreza, só mesmo viver na pobreza, doente e com idade avançada.

A pobreza é mãe do analfabetismo. Nunca conheci um filho de rico que fosse analfabeto, embora tenha conhecido ricos que não chegaram a concluir nem o ensino básico. O analfabetismo é uma porta entreaberta para a pobreza.

Ser pobre é ser marginalizado, humilhado, excluído. É depender de favores de parentes, vizinhos, amigos e ser usado por alguns políticos inescrupulosos na época das eleições, que em troca de votos, prometem favores, auxílio na construção de casas ou emprego na prefeitura. A propósito, quanto à construção de casas, é bom lembrar que o pobre quando consegue o material para construir sua casa, seja por doação ou por crediário, muitas vezes não pode pagar a mão-de-obra e acaba tendo que construir nos fins de semana, quando deveria descansar com a família, curtir um lazer, para começar bem disposto no trabalho na segunda-feira. Mas o que vemos nos bairros pobres, são casas inacabadas, cheias de defeitos, construções irregulares, com tijolos aparentes e mutirão de amigos na concretagem de lajes nos domingos pela manhã. Amigos, geralmente colegas de trabalho e parentes que colaboram nesses mutirões, cientes de que também poderão vir a precisar da mesma ajuda.

Tudo para o pobre é mais difícil. Não tem assistência médico-odontológica, não pode manter seus filhos em colégios particulares, precisa enfrentar filas enormes para matricular seus filhos em escolas públicas, enfrenta filas também para conseguir um atendimento médico pelo SUS (Sistema Único de Saúde), fila para receber a aposentadoria, enfim, nada é fácil na vida do pobre.

Para mim, a pobreza, assim como a riqueza, é hereditária, embora nem todo pobre seja filho de pobre, e nem todo rico tenha nascido em “berço de ouro”.

Vejamos a pobreza no Brasil por exemplo:

Os portugueses, mais precisamente a Família Imperial, e os traficantes de escravos, trouxeram a pobreza para o Brasil, com os escravos, oriundos da África e sem cultura, comprados nos mercados ou capturados nas selvas africanas. Viajavam para o Brasil em navios negreiros, em condições subumanas. Através dos portos do Rio de Janeiro e de Salvador, entravam aos milhares com destino às fazendas de cacau, principalmente em Ilhéus na Bahia; engenhos de cana-de-açúcar em Campos na zona norte do Rio de Janeiro; o ouro das Minas Gerais, apenas para citar alguns exemplos dessa “distribuição”. Em 1817, O Brasil tinha 1,9 milhão de escravos num total de 3,6 milhões de habitantes.

A Lei Áurea apenas libertava os escravos do açoite, dos grillhões e de serem tratados como mercadorias – e das mais baratas – já que até pobres, ex-escravos e mesmo escravos, tinham escravos. A Lei, que declarava extinta a escravidão no Brasil, não lhes dava nenhuma condição de reverter a situação de pobreza, e continuaram trabalhando para garantir a alimentação, já que não tinham para onde ir. Muitos perderam até a moradia. Na verdade continuaram e continuam escravos até hoje, já que o trabalhador que ganha menos de R\$ 100,00, e são milhares de

brasileiros, não difere em quase nada do escravo da senzala, que trabalhava feito burro de carga e só tinha direito ao abrigo e ao alimento.

Está bem claro para mim a hereditariedade da pobreza no Brasil. Ou será que alguém poderá convencer-me, de que os pobres, em sua arrasadora maioria, não são descendentes dos escravos que foram pegos a laço nas selvas africanas e trazidos para trabalharem de sol a sol nas fazendas e nas usinas do Sudeste e do Nordeste brasileiros? A única exceção, são os descendentes dos índios, que também foram brutalmente atingidos por desbravadores, garimpeiros, bandeirantes, jesuítas e fazendeiros, que lhes tiraram a terra e os transformaram primeiramente em escravos... e finalmente em pobres...

O Governo do Estado da Bahia, em março de 2000, veiculou uma propaganda no horário nobre da TV, que terminava com a frase: “Bahia, o Brasil nasceu aqui”. Sim, tudo começou na Bahia. E não é nenhuma coincidência que a maior concentração de pobres esteja nas regiões Nordeste e Sudeste. Cerca de 80% da população do Estado da Bahia é formada por negros.

O nordestino, cuja aparência, resistência física, e disposição para o trabalho pesado, lembra o escravo africano, é a maior prova da hereditariedade dos “excluídos”. E é também maioria entre os descamisados, sem teto e favelados, das grandes metrópoles como as cidades do Rio de Janeiro, Salvador, Belo Horizonte e São Paulo.

Mas o nordestino também é maioria nas lideranças políticas e culturais do Brasil. Produzindo grandes líderes como Antônio Conselheiro, Rui Barbosa e Luiz Inácio “Lula” da Silva; centenas de deputados federais e senadores e vários presidentes; escritores como Jorge Amado; humoristas como Chico Anísio, Renato Aragão e Tom Cavalcante. Apenas para citar alguns dos que chegaram e aqueles que continuam no topo, provando que qualquer um pode mudar o rumo da sua vida, não importando o começo, a origem ou a ascendência.

No caso da política, salvo raras exceções, como o “Lula” por exemplo, a liderança também é hereditária... e rica.

O Brasil é o país dos José’s e das Maria’s, nítida influência portuguesa e da religião dos “descobridores”. José e Maria, pais de Jesus Cristo, eram pobres... assim como a arrasadora maioria dos José’s e das Maria’s do Brasil.

Os Estados do Sul do Brasil, têm aparência de país de primeiro mundo, com nítida influência européia, portanto, de uma outra cultura, de um outro povo, mais voltado para o progresso, com idéias de crescimento cultural e material. Sem a influência da religião tradicional, trazida pelos portugueses – que também contribuiu e ainda contribui para a perpetuação da pobreza (com mensagens de que os pobres irão para o céu e os ricos são corruptos) – e com o foco mais direcionado para o protestantismo e suas idéias de crescimento, sucesso e enriquecimento, confirma a teoria da hereditariedade da pobreza e da riqueza. Basta analisar o seguinte: Quanto mais nos distanciamos das regiões Nordeste, Sudeste ou Norte do Brasil (exceção para o centro das capitais), mais nos deparamos com mais crescimento, mais tecnologia, mais riqueza... e menos pobreza.

O filme “AMISTAD”, mostra a dura realidade de que a escravidão, só existia para quem era pobre. Costumo dizer que o Brasil tem 500 anos de escravidão, e não apenas três séculos e meio. Quinhentos anos de pobreza. Ninguém é livre, se é pobre e depende de trabalhar trinta dias para receber um salário mínimo, ou se é aposentado e recebe essa mesma quantia e necessita de pelo menos cinco vezes esse valor, para custear uma alimentação saudável e os remédios para controlar as doenças, muitas vezes adquiridas nos trinta e cinco anos de trabalho.

Nunca se conforme em ser pobre.

A FORÇA... E A EXPLORAÇÃO DO POBRE

O que seria do mundo se não fossem os escravos e os pobres?

Pobres e escravos, “construíram” o mundo. Ou seja, o trabalho escravo ou dos trabalhadores braçais e operários das construções civis, fizeram as “Pirâmides do Egito”, os “Jardins Suspensos da Babilônia”, só para citar duas das sete maravilhas do mundo antigo. Construíram Brasília, Catedrais magníficas e todos os prédios maravilhosos que decoram as metrópoles e margeiam os litorais. Sem o trabalho escravo (no caso das construções antigas e muitas até tombadas pelo “Patrimônio Histórico”) e sem o trabalho dos pobres, que executam a parte pesada da construção civil, isso seria impossível. Mas infelizmente, eles nunca são lembrados na inauguração desses monumentos, e, em alguns casos, são até proibidos de freqüentar esses lugares depois de sua inauguração, ou quando o fazem, usam sempre a “entrada de serviço”, destinada apenas aos pobres.

No Brasil, o pobre lota os estádios de futebol para torcer para o seu time, engordando a conta bancária dos “cartolas” e dos jogadores, que desfilam com carros importados. Apesar disso, alguns esnobam o carinho dos fãs e até lhes negam um autógrafo ou um sorriso, que para muitos é como se fosse um troféu, tal é sua admiração pelo atleta.

O pobre, principalmente o morador das favelas, o artista anônimo, faz a beleza do “maior espetáculo da terra”, o Desfile das Escolas de Samba do Grupo Especial. Trabalha incessantemente, principalmente nos últimos dias que antecedem ao desfile, para mostrar no “Sambódromo” a beleza do trabalho de centenas de artesãos desconhecidos, que apesar de todo esse trabalho e dedicação, nunca têm a chance de brilhar como destaques em cima de um carro alegórico, lugar esse reservado para quem é famoso, com o rosto e corpo bonitos, artistas ou modelos que na maioria das vezes usam esse espaço apenas para se autopromoverem, alheios à paixão do verdadeiro carnavalesco pela sua Escola de Samba.

As chamadas “musas” do carnaval, geralmente modelos que exibem um corpo malhado, bem delineado ou siliconado, com o mínimo de roupa permitido, fazendo a alegria dos Camarotes VIP’s, das arquibancadas e da galera, que assiste ao desfile pela televisão, garantindo fotos publicadas nas principais revistas e jornais do mundo inteiro – já que o carnaval é sem dúvida o maior espetáculo da terra – desfilam em várias escolas para serem fotografadas mais vezes e com isso aumentarem seu espaço na mídia, o que garante convites para posarem nuas em algumas revistas e até mesmo participações em novelas.

Não desfilam para a Escola, mas apenas para se exibirem, já que a maioria não defende nenhuma Escola em especial.

A PROMESSA IMPOSSÍVEL

O artigo 3º da Constituição Federal, promulgada em 05 de outubro de 1988, diz que:

“Constituem objetivos fundamentais da República Federativa do Brasil:

I – construir uma sociedade livre, justa e solidária;

II – garantir o desenvolvimento nacional;

III – **erradicar a pobreza** e a marginalização e reduzir as desigualdades sociais e regionais;

IV – promover o bem de todos, sem preconceitos de origem, raça, sexo, cor, idade e quaisquer outras formas de discriminação.”

E o artigo 7º informa que:

“São direitos dos trabalhadores urbanos e rurais, além de outros que visem à melhoria de sua condição social:

IV – salário mínimo, fixado em lei, nacionalmente unificado, capaz de atender a suas necessidades vitais básicas e às de sua família com moradia, alimentação, educação, saúde, lazer, vestuário, higiene, transporte e previdência social, com reajustes periódicos ... ”.

Tenho certeza de que os constituintes tiveram a maior das boas intenções, quando colocaram esse texto maravilhoso logo no início da Carta Magna, mas já se passaram mais de dezesseis anos e a pobreza continua aumentando (segundo o IBGE, em 2000 o Brasil tinha mais de 100 milhões de brasileiros que viviam na pobreza absoluta), envergonhando todos nós brasileiros, que gostaríamos de ver um dia esse país livre das injustiças sociais, com uma sociedade livre, justa e solidária.

Quando era menino, ficava intrigado com as três letras que se destacavam numa plaquinha de metal afixada em todas as casas do bairro (CEM), cujos números eram até usados como numeradores das residências. Ninguém sabia me dizer o que aquelas letras significavam, até que um dia, quando já era adulto, casado e funcionário da ECT, ouvi de um carteiro, aliás, hoje um grande amigo, Edmilson Adelino Teotônio, que aquelas três letras na verdade formavam a sigla da **CAMPANHA DE ERRADICAÇÃO DA MALÁRIA**. Uma campanha vitoriosa.

Hoje fico pensando, como seria maravilhoso se os homens que escreveram a nossa Constituição, promovessem uma **Campanha de Erradicação da Miséria...**

<p>Erradique-se a pobreza e os presídios serão transformados em ruínas.</p>

A OCIOSIDADE E A FALTA DE INICIATIVA CONTRIBUEM PARA A MANUTENÇÃO DA POBREZA

O caminho para a pobreza é como uma estrada larga, asfaltada, sem quebra-molas e sem subidas, que termina sempre no abismo da derrota. O caminho para a riqueza é como uma estrada empoeirada, tortuosa, com subida íngreme, mas que termina sempre no paraíso da vitória. Ou seja, para ser pobre, ninguém precisa fazer mais nada, além de, é claro, nascer numa família pobre. Para ser rico, se não for um felizardo e nascer numa família de ricos, terá que trabalhar com o objetivo de ganhar dinheiro, e ganhar dinheiro é uma das coisas mais difíceis que existe.

O pintor Van Gogh, era um gênio, seus quadros hoje valem verdadeiras fortunas, mas apesar de toda a sua genialidade, só conseguiu vender um de seus quadros durante toda a sua vida e morreu pobre.

Napoleon Hill, escreveu: “Uma sábia providência organizou os negócios da humanidade de tal maneira que todas as pessoas que chegam à idade da razão têm de carregar, de uma forma ou de outra, a cruz do fracasso. A mais pesada e mais cruel de todas as cruces é a da pobreza.

Centenas de milhões de pessoas, hoje em dia, se encontram diante da necessidade de lutar sob o peso dessa cruz, afim de poder conseguir as três necessidades fundamentais da vida: um lugar onde dormir, alguma coisa para comer e roupas para vestir.

Carregar a cruz da pobreza não é brincadeira!”

Um dos maiores jornalistas americanos de sua época, Edward W. Bok, afirmava: “A pobreza é a maior felicidade que alguém pode encontrar no caminho das experiências mais completas pelas quais poderá passar, porém, com a condição de não permanecer nela.”

**“Parece que as pessoas pobres têm 24 horas por dia e as ricas também têm 24 horas por dia, qual será a diferença”
(Jim Rohn)**

DINHEIRO: O POBRE USA PARA GASTAR, O RICO GANHA PARA POUPAR e USA-LO PARA GANHAR MAIS DINHEIRO

O programa “Fantástico” da Rede Globo de Televisão, em sua edição do dia 11 de julho de 1999, apresentou um quadro chamado “O que você faria com R\$ 5,00 ?” Para isso, a produção do programa distribuiu 50 envelopes contendo uma nota de R\$ 5,00 com a frase em letras vermelhas e bem grandes: “AQUI TEM 5 REAIS”, em diversos pontos da Capital carioca.

O objetivo era fazer uma pesquisa para saber o que as pessoas realmente fariam com R\$ 5,00. A maioria das pessoas que foram entrevistadas após encontrar o envelope, era pobre e gastou o dinheiro com comida ou pagou pequenas contas. A produção do programa entrevistou alguns artistas e até uma socialite da Barra da Tijuca, que respondeu que faria um jogo na casa lotérica usando o número da série da nota encontrada. Ou seja, o pobre usou o dinheiro para gastar e o rico usaria para ganhar mais dinheiro. Pode-se concluir então que o pobre gasta o que ganha, por isso é pobre. O rico só gasta o que sobra (sobra mesmo, depois do pagamento das contas e da aplicação em poupança ou outros investimentos), por isso é rico. O leitor já percebeu que todo milionário, salvo raríssimas exceções é econômico? Faz questão de centavos e não se importa de andar mais um ou dois quilômetros para comprar mais barato ? E que além disso, não perde uma oportunidade para pechinchar ?

Os pobres deveriam imitar os ricos, copiar mesmo. Mas o que acontece na realidade é que a maior fonte de riqueza de alguns empresários é justamente a pobreza, ou o uso da mesma para ganhar dinheiro. Veja bem: Quem compra mais raspadinhas, títulos de capitalização, cartelas de bingo, loterias e outros jogos de azar? O pobre, é claro, que na esperança de ficar rico da noite para o dia, acaba gastando o pouco que possui, ficando cada vez mais pobre.

A MÍDIA

Alguns programas de televisão exploram a miséria alheia para aumentar o índice de audiência, como por exemplo, os programas de auditório que têm como seu público alvo, o pobre, aumentando o IBOPE e engordando a conta bancária dos produtores, donos de emissoras e apresentadores. Alguns apresentadores usam os seus programas como grandes tribunais, passando a imagem de que estão ajudando as pessoas que não têm condição de pagarem advogados ou fazerem uma operação ou tratamento de saúde, mas na verdade, usam os personagens principais (geralmente pessoas de origem humilde e muito pobres) para aumentar o índice de audiência, ridicularizando-os em alguns casos (as pessoas do auditório e mesmo os apresentadores e seus auxiliares, muitas vezes até deboçam das pessoas, chamando, de chifrudo, o cara que participa para receber uma ajuda para resolver um problema no seu casamento ou para fazer um teste de DNA, por exemplo) e depois convidando advogados, psicólogos ou médicos, contratados pela produção ou mesmo voluntários, para ajudarem aquelas pessoas a resolverem seus problemas. A verdade é que ao ajudar uma ou duas pessoas, num universo de centenas de milhares de necessitados e desfavorecidos, o programa fatura milhares de reais com a audiência e com a venda dos produtos anunciados num merchandising, fabricando milionários como os apresentadores desses programas mais populares. Não culpo somente esses apresentadores, que usam um palavreado chulo e até expressões nitidamente direcionadas ao pobre analfabeto, eles fazem o seu papel, que é o de aumentar a audiência a qualquer preço. Culpo também o Governo, que faz muito pouco ou quase nada para resolver muitas coisas que poderia, como por exemplo, diminuir a pobreza e o analfabetismo, mas acho também, que a maior parcela de culpa cabe ao pobre, que se deixa explorar e não procura fazer nada para mudar a sua condição de pobre e dependente. Acho que cada um tem que fazer a sua parte.

Um desses programas, que foi ao ar no dia 14/06/99, mostrou uma matéria em que o próprio apresentador, disfarçado de mendigo e catador de papel e lata, entra numa pensão onde o prato feito (especificamente para aquelas pessoas), custava em média R\$ 0,85. O apresentador entra na fila para comprar a sua refeição e pede dinheiro emprestado a um dos mendigos, para completar o valor da refeição, alegando que lhe faltavam cerca de R\$ 0,20, o mendigo lhe empresta o dinheiro e o apresentador compra sua refeição (prato feito) e vai sentar-se num balcão, perto desse mendigo e faz sua refeição comendo tranqüilamente junto com os outros mendigos. Câmeras escondidas e estrategicamente posicionadas, registravam toda a cena e a conversa, na verdade uma entrevista, entre o apresentador e o tal mendigo, que sem saber de quem se tratava, conversava tranqüilamente enquanto comia o que talvez fosse sua única refeição naquele dia.

Depois, impressionado com a história e a bondade do mendigo que lhe emprestou o dinheiro, o apresentador consegue reencontrá-lo na rua e levá-lo ao seu programa. Era o dia de sorte daquele pobre coitado, que recebeu favores do apresentador, que lhe deu alguns presentes como roupas e até pagou sua viagem de volta para o Nordeste.

É claro que as imagens foram exploradas ao máximo, com picos de audiência que batiam recordes e davam um cansaço na concorrência.

A produção desses programas não precisa desses artifícios para aumentar a audiência, não precisa de tanta apelação. Acho que deveriam continuar explorando o lado erótico de quadros com belas mulheres seminuas, desfiles de lingerie e também a beleza de suas dançarinas, já que isso no Brasil dá o maior IBOPE e não agride.

Alguns artistas, como Renato Aragão, Tom Cavalcante, Moacir Franco e Goreti Milagres, por exemplo, ganharam fama e muito dinheiro com seus personagens “pobres”: Renato Aragão, com o “Didi Mocó”, um nordestino pobre e trapalhão; Tom Cavalcante com o “João Canabrava”, um alcoólatra incorrigível; Moacir Franco com o mendigo que pedia “ei, você aí, me dá um dinheiro aí...”; Gorete Milagres com a “Filó”, uma camponesa analfabeta e ingênua, que com o bordão “ô coitado”, conquistou um espaço tão grande na TV que ganhou até um programa só dela.

Todos deveriam ser considerados péssimos exemplos, já que representam tudo o que ninguém gostaria de ser. Mas o que é mais impressionante nisso tudo é que fazem o maior sucesso... justamente nas classes mais pobres, menos alfabetizadas... alvo principal, é claro, dos produtores dos programas que exibem esses personagens.

A verdade é que só ganha dinheiro com a televisão, quem trabalha na produção ou na apresentação dos programas e os patrocinadores, quem assiste, apenas engrossa a fileira dos “compradores”, que em sua arrasadora maioria, são pobres, que não têm outra opção, já que não podem ir ao teatro, ao cinema, ou mesmo dispor de uma “TV por Assinatura” ou um aparelho de videocassete para terem outras alternativas.

Nunca vi componentes de “fã clube” ganharem dinheiro com essa atividade. São apenas telespectadores e promotores de seus ídolos, estes sim, com faturamento muitas vezes estratosférico.

A televisão é um vendedor ligado dentro de nossas casas.

CAPÍTULO II

POR QUE RASTEJAR SE VOCÊ PODE VOAR ?

Resolvi escrever este livro após haver passado por um dos piores, senão o pior momento de minha vida e sentir na própria pele o que é ser verdadeiramente pobre, já que embora tenha nascido em uma família relativamente pobre, nunca havia passado nenhuma privação, nenhuma grande dificuldade e sempre pude dar uma vida digna para a minha mulher e minhas duas filhas.

Após trabalhar durante vinte e quatro anos na ECT (Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos), saí em dezembro de 1976, no Plano de Demissão Incentivada (PDI). Com a indenização, reformei minha casa e com o restante do dinheiro, dei entrada na compra de uma VAN e fui trabalhar no transporte alternativo, era fevereiro de 1997.

Coloquei meu cunhado, irmão de minha esposa para dirigir o carro, já que ele era habilitado com a categoria exigida (D), e estava desempregado. No primeiro dia de trabalho, foi tudo bem, deu tudo certo, faturamos mais de R\$ 170,00. Mas, como diz o ditado, alegria de pobre dura muito pouco. No segundo dia, tivemos o carro apreendido e recolhido a um depósito existente em Nova Iguaçu na Baixada Fluminense. Com a perseguição do Governo e sem poder trabalhar tranquilamente, tendo o carro sido apreendido várias vezes, sem ter outra fonte de renda que pudesse sustentar o prejuízo, comecei a atrasar o pagamento das prestações do veículo e a financeira me colocou na justiça que determinou busca e apreensão do mesmo, o que só não ocorreu porque consegui negociar a entrega do veículo como pagamento total da dívida, arcando com um prejuízo de R\$ 22.700,00 (vinte e dois mil e setecentos reais) uma verdadeira fortuna para mim, um dinheiro que nunca vi, já que foi depositado pela ECT na minha conta e de lá foi saindo diretamente para pagar as despesas. Com isso, fui á falência em oito meses. Vi os “amigos” desaparecerem e minha vida se transformar num inferno.

Sem dinheiro, sem trabalho (com 45 anos é muito difícil se conseguir emprego no Brasil), vi meus sonhos perderem a cor. Até a minha família começou a me tratar de forma diferente. Foi nesse ponto que entendi porque muita gente se suicida quando são atingidos duramente na vida financeira. Foi a partir daí que comecei a dar valor ao dinheiro. Quando tinha emprego e salário fixo muito acima da média, me chamavam de “chefe”, de “professor” e me davam tapinhas nas costas. Depois da falência, fingiam até que não me viam. Lembrei-me do que havia acontecido com um jovem carteiro meu amigo, que pediu demissão para tentar trabalhar por conta própria e também teve problemas. Tentou voltar para a empresa mas já era tarde. Se abateu tanto com isso que infelizmente não resistiu à depressão e acabou se enforcando na sua própria casa, em Piabetá, deixando mulher e um casal de filhos menores.

Acostumado a ter o crédito aprovado até por telefone, comecei a receber cartas de cobrança. Para quem não está acostumado a dever, é uma experiência muito desagradável, a dívida amanhece e anoitece no pensamento, como uma batida incessante do surdo que marca a cadência da bateria nos desfiles das Escolas de Samba.

O homem que não está acostumado a dever, acaba vendendo o que tem para pagar as dívidas. Muitas vezes essa não é a melhor maneira de resolver o problema. O ideal é procurar os credores e renegociar a dívida, dentro de suas condições financeiras, dentro do seu orçamento, de forma que você possa cumprir o novo contrato. Mas no desespero eu fiz exatamente o que os especialistas não aconselham: Comecei a vender bens, como uma motocicleta e um automóvel

Monza, objetos pessoais e alguns eletrodomésticos para pagar dívidas. Tendo a motocicleta como fiel parceira durante mais de vinte anos, tive que vendê-la e passei a andar a pé ou de bicicleta.

Tentando voltar para o “Mercado de Trabalho”, espalhei currículos em várias empresas e até cheguei a participar de uma entrevista numa empresa que vendia computadores. Fui aceito, mas para trabalhar por comissão (free-lancer), sem vínculo empregatício. A empresa estava iniciando no mercado na venda de computadores, mas o preço estava muito acima do mercado, eu não tinha nenhuma experiência na área de vendas e não consegui vender nenhum computador durante trinta dias.

Um dia, quando voltava para casa, recebi um panfleto numa esquina da Av. Rio Branco no centro da capital carioca. Era um anúncio para trabalhar numa multinacional americana líder em nutrição que atua no sistema de Marketing Multinível. Participei de uma entrevista e alguns treinamentos. Gostei e comecei a trabalhar vendendo aqueles produtos e consegui sobreviver com muito trabalho. Comecei a ganhar dinheiro e aprendi muito com essa empresa e com os profissionais que atuam no ramo.

Alguns meses depois finalmente consegui um emprego de carteira assinada num cartório de registro civil de pessoas naturais. Depois fui trabalhar como diretor numa casa de saúde e finalmente voltei para o cartório onde trabalho de segunda a sexta-feira e nos fins de semana presto serviços na casa de saúde dando assessoria no faturamento.

A pobreza é realmente cruel, sacrifica demais o pobre, o miserável, o mendigo e parece até que dói constantemente, já que salvo raras exceções, o pobre tem um semblante sofrido e triste. Basta observar as reportagens sobre a seca do Nordeste, moradores de ruas, das favelas ou qualquer bairro pobre e menos favorecido de qualquer Estado desse nosso Brasil, “gigante” eternamente adormecido e que só vai acordar da “embriaguez”, quando os governantes resolverem cumprir a Constituição e o pobre resolver deixar de ser pobre, de ser ignorante e entender que pode ser mais produtivo, mas produtivo a seu favor, que pode levar uma vida mais digna e que deixando de ser explorado, de ser miserável, poderá sim, contribuir para um Brasil que apesar de possuir a maior floresta do planeta, um dos climas mais favorável à vida, ser o único país pentacampeão mundial de futebol e o maior desportista de todos os tempos, Pelé, o atleta do Século, ser um brasileiro, ainda somos um país de terceiro mundo.

Mas acredito piamente – e por isso escrevi este livro – que a pobreza, na grande maioria das vezes, está na cabeça, no pensamento de cada um, na formação, até mesmo com a aquisição de idéias equivocadas da infância, sobre a pobreza e a riqueza, sobre ricos e pobres.

A Bíblia, o livro mais vendido no mundo, está cheia dessas idéias equivocadas e algumas até mal interpretadas. Numa das passagens mais lindas do Novo Testamento, o Sermão da Montanha por exemplo, Jesus Cristo diz: “... bem-aventurados os pobres, porque deles é o reino dos Céus”. E numa outra passagem... afirma que “... é mais fácil um camelo passar pelo fundo de uma agulha, do que um rico entrar no reino dos Céus”. Quando se cresce ouvindo esses conceitos e não se questiona o que Jesus queria dizer exatamente com aquelas palavras, crescemos até com medo ou vergonha de ganhar dinheiro. A idéia de que rico não vai para o céu, fica marcada e para muitas pessoas é muito difícil quebrar esses paradigmas e vivem toda a vida na miséria, achando que com isso irão herdar o “paraíso eterno, o reino dos céus”.

É claro que Jesus Cristo se referia aos pobres de caráter, de fé... e também aos ricos inescrupulosos, que pisam no seu semelhante para ganhar dinheiro de forma desonesta.

A mídia também contribui para disseminar a idéia de que ser rico é “politicamente incorreto”, seja nas novelas ou nos filmes, onde o vilão geralmente tem mansões magníficas,

veste-se de forma impecável, com ternos produzidos pelas grifes famosas, andam de reluzentes carros importados e até helicópteros, vivem cercados de lindas mulheres, enquanto que o “mocinho” o grande herói, o salvador da pátria, o justiceiro, é pobre, mal vestido, mora de favor e anda de carro velho, quando não está a pé ou andando de bicicleta.

Então, o pobre que não questiona sua situação, bate no peito e diz: sou pobre mas sou honesto. E daí? Ser honesto é obrigação, não é favor, não é cortesia. O que importa realmente, na minha opinião, é ser rico, íntegro e feliz. Rico de saúde, de sabedoria, de felicidade, e, é claro, com uma situação financeira tranqüila, para poder viver com dignidade juntamente com sua família. Não há nenhuma virtude na pobreza. É claro que existem pessoas que enriqueceram de forma ilícita, mas na grande e arrasadora maioria, a fortuna foi formada com uma boa idéia, um projeto e muito, mas muito trabalho.

Para mim, pobre é quem que ganha até um salário mínimo por mês (o Jornal Nacional, em sua edição do dia 28/04/2000, informou que segundo dados do IBGE, quatro milhões de famílias brasileiras, vivem – ou tentam viver – com meio salário mínimo e que a situação é mais grave no Nordeste), é casado, tem filhos *e o mais importante, não faz nada para mudar essa condição*; o sem teto que mora embaixo dos viadutos; os mendigos que dormem nas calçadas, aceitando viver com dificuldades e na total miséria; o interno da FEBEM, que a meu ver não tem expectativas de um futuro melhor. E é para esse ser humano que resolvi escrever este livro.

Se com a leitura deste livro conseguir mudar o pensamento de apenas uma pessoa e fazê-la prosperar, já terei atingido o meu objetivo.

O motivo da pobreza, não é apenas o óbvio da falta de dinheiro, mas a incapacidade de conseguí-lo, por diversos fatores. Seja por falta de formação profissional, seja por falta de determinação de querer dar a “volta por cima”, ou de motivação para dar o vôo da águia.

Há quatorze anos (1990), estava participando de um treinamento na ECT, quando nos fizeram refletir sobre a seguinte história:

“Um naturalista, passando por um pequeno sítio, viu no quintal, junto com as galinhas, uma linda e vistosa águia. Não se conteve e bateu palmas no portão e foi atendido pelo dono do sítio, que educadamente lhe deu as boas vindas e lhe perguntou o que desejava. O naturalista então virou-se para o camponês e perguntou: o senhor sabe que tem uma águia andando no seu quintal, comendo junto com suas galinhas? O homem respondeu: sim, claro que sei, eu encontrei aquele pássaro caído na beira do caminho, quando ainda era um pequeno e depenado filhotinho, com frio e doente, trouxe para casa e cuidei dele e o criei junto com minhas galinhas. O naturalista disse-lhe então: o senhor sabe que aquela ave é uma águia, a rainha das aves, o símbolo dos Estados Unidos, a maior potência bélica do planeta, e que o lugar dela é voando nos céus e não convivendo com galinhas? Venha, deixe-me tentar ajudar essa magnífica ave a viver como deve. E foram até o quintal, pegaram a águia e o naturalista segurou a ave pelas asas e disse-lhe: você é uma águia, você não é uma galinha, você tem que voar. Soltou-a e a ave foi direto para o chão. Mas aquele homem sabia o que queria e tentou mais uma vez. Pegou a águia e levou-a para cima da casa, e novamente segurou aquele pássaro com as asas abertas e como se cochichasse no seu ouvido, voltou a falar: você não é uma galinha, você é uma águia, a rainha das aves, você tem que voar, voe, e soltou mais uma vez aquela águia, que, como da vez anterior, foi direto para o chão. Mas aquele naturalista não desistia facilmente. Estava motivado, decidido a mudar a vida daquela ave, e novamente pegou a águia e se dirigiu para a parte mais alta de uma montanha que existia nas proximidades do sítio. De lá, eles viam o sítio, mas não podiam ver as galinhas. E mais uma vez ele repetiu a cena, desta vez com mais emoção, falando mais alto, como se assim, pudesse “despertar” aquele animal. Abrindo bem as asas da sublime ave, no ponto mais alto da montanha, ele começou a falar ao ouvido daquela águia: vamos, você nasceu

para voar, para ser a rainha das aves, você não é uma galinha, você é uma águia, você tem que voar, voe... e balançava as asas da ave enquanto falava... voe, você tem que voar... e soltou-a, que desceu um pouco, mas bateu as belas asas e começou a subir, e voar, e mergulhar ao vento, planando... lá de cima ela pôde ainda ver as galinhas no quintal do sítio, mas agora sabia que era uma águia e que nascera para voar...”

Afirmar que o pobre é pobre apenas porque não tem dinheiro, parece uma idéia absurda, mas não é, é apenas o óbvio, mas as pessoas geralmente, salvo raras exceções, nunca enxergam o óbvio. Assim como aquele naturalista tinha a certeza de que bastaria a águia bater as asas para poder voar e deixar de ser uma simples galinha, quero dizer que se o pobre buscar o dinheiro, vai deixar de ser pobre. É isso que o rico faz, busca o dinheiro, sempre mais dinheiro.

O próprio Aristóteles Onassis, armador grego e um dos homens mais ricos do mundo da sua época, costumava dizer:

“Se a gente não pensar que quer sempre mais, fatalmente terá sempre menos. O homem só fracassa quando desiste de tentar. Todos os dias me levanto para vencer.”

CAPÍTULO III

A IMPORTÂNCIA DO DINHEIRO

Você, caro leitor, pode estar pensando: mas dinheiro não é tudo. Sim, não é tudo, mas é *quase* tudo. Tudo gira em torno do dinheiro ou em função dele.

Costumo dizer que devemos procurar três coisas na vida: *Deus, saúde e dinheiro*. Quem tem essas três coisas tem tudo. Ou seja, o dinheiro só perde para Deus e para as doenças em importância para nossas vidas.

O dinheiro, como o conhecemos hoje, junto com a roda, foi sem dúvida uma das maiores invenções do homem. Antes da invenção da moeda cunhada, pelos Lídios, no Século VII a. C., praticava-se a troca direta. Ou seja, trocava-se um produto por outro. Imagine a dificuldade para saber quantos sacos de aveia seriam necessários para trocar por uma vaca. Ou quantas machadinhas, arcos e flechas precisaria alguém fabricar para trocar por uma cabra, por milho ou trigo. Com a moeda, ficou fácil comprar, vender... e fazer fortuna.

Costumo dizer também, principalmente depois da falência, que o melhor amigo do homem é o dinheiro, desde que seja ganho de forma honesta.

O Jornal Nacional, no dia 18/02/2000, mostrou uma reportagem em que um programa de auditório de uma TV americana, promoveu um concurso para escolher uma esposa para um milionário. Centenas de candidatas se inscreveram e após uma pré-seleção, o programa apresentou ao vivo, o resultado final, onde dezenas de candidatas se apresentaram para o tal milionário, que sem ser mostrado, ia eliminando as candidatas a cada etapa. Finalmente, depois de vários testes, o milionário escolheu aquela que mais lhe agradou.

O casamento foi realizado na mesma hora, por um juiz previamente convocado pela produção do programa, com transmissão ao vivo, com direito a vestido de noiva, beijo na boca e aplausos de uma platéia emocionada.

Fiquei imaginando... qual o homem, que não gostaria de poder escolher a mulher de seus sonhos, entre centenas de pretendentes?

Tenha uma polpuda conta bancária, uma saúde de ferro... e todas as demais coisas lhe serão acrescentadas, inclusive os “amigos”.

Dinheiro não traz felicidade, mas fornece a passagem na 1ª classe para que possamos ir buscá-la.

Dinheiro não traz felicidade, mas ninguém é feliz sem dinheiro, num país capitalista.

O dinheiro é a carta de alforria do pobre. Basta ele ganhar uma bolada na loteria para começar a realizar os sonhos de consumo e até ser chamado de doutor.

O Brasil promove o culto à pobreza, por isso é um país de terceiro mundo. Os Estados Unidos promove o culto à riqueza, ao vencedor, por isso é a maior potência mundial.

O simples fato de uma pessoa possuir uma conta bancária de valor acima da média, já o torna uma pessoa importante, pelo menos para o gerente do banco, que o trata de forma diferenciada.

O dinheiro faz maravilhas na vida das pessoas, quando direcionado para o bem-estar próprio ou social. A fortuna que possibilitava ao grande campeão Ayrton Senna, andar de jatinho e helicóptero particular, hoje mantém a “Fundação Ayrton Senna”, que ajuda milhares de menores carentes.

“O dinheiro só trouxe emoções para mim.”
(Ayrton Senna).

Quem tem **Deus** no coração, um corpo **saudável** e **dinheiro** no bolso, só precisa de tempo para realizar todos, eu disse todos! os seus sonhos.

O dinheiro que possibilitou a produção do filme brasileiro “Central do Brasil”, indicado para o “Oscar” de melhor filme estrangeiro, tirou do anonimato Vinícius de Oliveira, um menino que trabalhava como engraxate no Aeroporto Santos Dumont, no Rio de Janeiro. Ele, juntamente com a grande atriz Fernanda Montenegro, esteve nos Estados Unidos, na “Festa de entrega do Oscar”, o prêmio mais cobiçado do cinema.

Ronaldinho é uma personalidade importante, muito mais pelo dinheiro que ganha na sua idade do que pelo futebol arte que o projetou mundialmente. Poucas pessoas se lembram dos dribles fantásticos e dos gols que fazia no Clube do Cruzeiro, quando ainda era pobre e tinha apenas 17 anos. Mas todos se recordam nitidamente e irão se lembrar por muitos anos, da beleza das mulheres com quem passou a desfilar na mídia, tornando-as famosas – a exemplo de Xuxa e Adriane Galisteu que também pegaram carona na fama de seus namorados famosos, Pelé e Ayrton Senna, respectivamente – e é claro, do dia em que ele comprou a sua segunda Ferrari.

É graças ao dinheiro que podemos apreciar nas revistas do gênero, os corpos esculturais de mulheres maravilhosas, que jamais posariam nuas se não fosse para ganhar muito dinheiro.

Nas páginas da revista masculina mais famosa – que transformou em bilionário, o americano Hugh M. Hefner, um cara que teve a ousadia de mostrar o que todos gostariam de ver, mas tinham medo de admitir, ou pelo menos não tiveram a brilhante e revolucionária idéia de ganhar dinheiro com o que o mundo tem de mais belo, as mulheres. Só para citar algumas brasileiras maravilhosas que posaram nessa revista: Adriane Galisteu mostrou que uma mulher pode ser magnífica de qualquer jeito, até mesmo quando está fazendo a “barba”; mostrou que o dinheiro é capaz de tirar não apenas a famosa máscara da tia preferida de dez entre dez sobrinhos, mas o espartilho e a calcinha, deixando bem claro, que o chicote não era a melhor “arma” da Tiazinha; a Feiticeira nos mostrou como é maravilhoso o corpo de uma odalisca bem turbinada; finalmente, a Playboy nos mostrou que uma deusa como a Vera Fischer, tem muita força no olhar, na fama e nos “cabelos.”

A FORÇA E O VALOR DO DINHEIRO

O dinheiro custeava as grandes descobertas no campo da ciência e, na busca incansável dos cientistas, para a cura do câncer, da AIDS e outras doenças que tanto castigam a humanidade. E no passado, mais intensamente, na exploração dos sete mares, para descoberta de “outros mundos”. Foi o dinheiro que possibilitou as viagens de Pedro Alvares Cabral, e Cristóvão Colombo, que culminou na descoberta do Continente Americano e do nosso Brasil.

O capital das grandes empresas, promove o desenvolvimento da tecnologia, o crescimento dos países e emprega milhares de pessoas. Por trás de todo evento, seja pequeno ou grandioso, está o objetivo real de ganhar dinheiro.

A música sertaneja era considerada brega, antes de transformar plantadores de tomate e outros “caipiras” em milionários. Brega é a pobreza.

O negro, raça predominante na classe mais pobre, só tem espaço na mídia quando fica rico ou famoso. É o caso de Pelé, o exemplo de profissional e indiscutivelmente o maior jogador de futebol de todos os tempos, o Atleta do Século e orgulho de todos os brasileiros, que soube, como ninguém, projetar o nome de nosso país no exterior; pagodeiros de sucesso, como Netinho, Alexandre Pires, Jacaré, Beto Jamaica e “cumpadi” Washington, do grupo “É o Tchan”, Anderson e sua turma, do grupo “Molejo”, “Raça Negra” etc.; jogadores de futebol como Romário, Rivaldo, Ronaldinho, Ronaldinho Gaúcho e outros; enfim, todos que vieram de classes menos favorecidas e se destacaram, só ganharam tratamento diferenciado, porque junto com o sucesso, merecido, vieram os “dólares”.

O dinheiro, e a mídia, muito mais do que seus indiscutíveis talentos em suas respectivas áreas de atuação, foram a mola propulsora. Porque tenho certeza de que neste país de dimensões continentais, existem anônimos com enormes talentos em diversas áreas, como futebol, música e arte, que irão viver e morrer sem conhecer a fama e na arrasadora maioria, pobres.

Então, como alguém pode dizer que dinheiro não é importante? Sim, ele não é importante, pelo menos não tão importante, para quem já tem muito e não precisa se preocupar com pagamento de contas do cotidiano, mas esses são apenas uma mínima fração dos que habitam o planeta terra.

Dinheiro não é importante, mas ter um carro novo é.

Dinheiro não é importante, mas ter uma casa confortável, com piscina é.

Dinheiro não é importante, mas poder viajar e conhecer os lugares mais bonitos do planeta é.

Dinheiro não é importante, mas poder usar roupas bonitas e de grifes famosas é.

Dinheiro não é importante, mas a liberdade é.

Dinheiro não é importante, mas ter uma casa na praia é.

Dinheiro não é importante, mas patrocinar entidades de apoio ao menor carente é.

Dinheiro não é importante, mas poder contar com o melhor plano de saúde é.

Dinheiro não é importante, mas poder manter nossos filhos nos melhores colégios é.

Dinheiro não é importante, mas somente com ele podemos desfrutar das coisas que são realmente importantes.

O dinheiro torna possível o gozo das melhores coisas que a terra pode oferecer.

CAPÍTULO IV

Primeira lição: Aprendendo a ganhar dinheiro

Ganhar dinheiro é um Dom, mas pode ser ensinado. Independe de formação acadêmica. Conheço muitos bacharéis que não conseguem nada na vida. Isto não quer dizer que não adianta estudar, é claro que o conhecimento é fundamental. Quem não estuda tem muito menos chance de conseguir algo na vida. Com um diploma fica muito mais fácil, mas só o diploma não garante o sucesso para ninguém.

Algumas pessoas, têm uma espécie de “toque de Midas”, parece que tudo dá certo. Tudo sai como planejado. Suas idéias funcionam sempre e o dinheiro nunca as abandona. Mas existem aquelas que não possuem tanta “sorte”, mas aprendem a ganhar dinheiro, já que ele geralmente vem junto com o sucesso, e sucesso pode ser ensinado.

Bill Gates é o maior exemplo de que se pode ter muito sucesso estudando e colocando em prática os manuais, escritos por pessoas que tiveram grande sucesso financeiro ou até ganharam fortunas apenas escrevendo sobre o sucesso de outros, como o Escritor de “A Lei do Triunfo”, Napoleon Hill, e outros como Og Mandino (O Maior Vendedor do Mundo), Dr. Lair Ribeiro (O Sucesso não Ocorre por Acaso), e vários outros.

Não pretendo com este livro, criar mais um manual ou ditar regras para o sucesso. Minha intenção é lembrar algumas noções básicas de comportamento, que, se colocadas em prática, poderão fazer muita diferença na vida do amigo leitor.

O primeiro passo para se ganhar dinheiro é querer ganhar mais do que se ganha. É estar *motivado* para mudar, é não se conformar com a condição de menos favorecido, é buscar o nosso espaço, já que ele existe e espera por nós. Como diz o ditado: “O que é do homem o gato não come”. Eu acredito nisso, mas acredito também, que se nós não buscarmos o que é nosso, o gato até pode não comer, mas poderá servir de banquete para os ratos, com certeza.

Depois que saí da ECT, nunca ganhei menos de R\$ 500,00, mesmo nos piores momentos, simplesmente porque não aceitava ganhar menos. Sempre procurava fazer algo para gerar uma receita maior.

Quando comecei a trabalhar nos Correios, em dezembro de 1972, era carteiro e andava vários quilômetros durante o dia, para entregar cartas em lugares muito distantes. Ruas empoeiradas quando não chovia ou enlameadas em época de chuva. Quando retornava no final do dia para a agência, encontrava o chefe, sentado tranqüilamente, com a roupa limpinha, recebendo o vento soprado pelo velho ventilador, já que a agência (Imbariê, Duque de Caxias) naquela época (1972) não tinha aparelho de ar condicionado. Eu ficava pensando: preciso mudar de lugar na mesa, preciso ficar do outro lado. Ser chefe é muito melhor do que ser carteiro e ainda por cima o chefe sempre ganha mais. Com esse pensamento, comecei a me esforçar para atingir o meu objetivo. Comecei a chegar mais cedo, aprender o serviço interno da agência. Dois anos depois eu era subgerente da agência de Piabetá em Magé e atuei na chefia de várias unidades da ECT durante mais de vinte e dois anos.

Não foi porque não gostava de ser carteiro que preferi ser chefe de agência, é ótimo entregar cartas, fazer amigos, conhecer pessoas, levar boas notícias, receber votos de felicidades no natal e ano novo, manter a boa forma física, etc., mas simplesmente porque o chefe ganha

mais, embora sua responsabilidade seja muito maior e precisa se esforçar muito mais para continuar na função. Além disso, precisa estar sempre bem informado a respeito do que acontece na empresa e estar sempre atualizado. A ECT é uma empresa muito dinâmica e por isso seus funcionários, principalmente aqueles que ocupam função de chefia, precisam acompanhar essa constante evolução.

“Só os humanos podem mudar o rumo da vida. Você não precisa continuar seguindo na mesma direção. Você não é ganso (os gansos voam sempre na mesma direção). Seu destino, ao invés de acabar de um lado, pode acabar do outro. Se você mudar, sua vida vai mudar.” (Jim Rohn)

O nordestino que abandona a seca do sertão, enfrenta o preconceito e vence na cidade grande, nas grandes metrópoles, teve coragem de mudar o rumo de sua vida. Não aceitou ficar dependendo das promessas nunca cumpridas dos políticos, de irrigar o solo castigado pela falta de chuva, para que a agricultura garantisse o sustento de sua família.

Portanto, para ganhar mais, basta querer mais e trabalhar para isso, mas trabalhar duro, porque dinheiro não cai do céu.

Agora, não basta apenas trabalhar, tem que direcionar o trabalho, tem que ter um objetivo, tem que ter planejamento e definir metas. O operário trabalha de sol a sol e se aposenta ganhando salário mínimo; o “pião”, que trabalha na construção civil, geralmente o nordestino que sai de sua cidade para tentar a vida nas grandes metrópoles, trabalha feito burro de carga, arrisca a vida em andaimes nas maiores alturas, muitas vezes sem nenhuma proteção, dorme nos alojamentos das obras, em barracões improvisados, e quase sempre é obrigado a voltar para sua terra com uma história de fracasso; o estivador trabalha o dia todo, carregando muito peso nas costas, mas geralmente se aposenta com pouco mais do que o salário mínimo. Conheci e convivi com muitos carregadores de caminhão, muito antes da proliferação das retro-escavadeiras e pás-mecânicas, que enchiam caminhões de sete metros cúbicos com suas pás manuais, num trabalho duro e incessante, mas apesar de tanto trabalho, nunca vi nenhum deles com pelo menos uma moradia digna.

Com esta visão, fica claro então, que para ganhar mais, não basta apenas trabalhar mais, tem que saber como empregar o trabalho, e é isso que me proponho a mostrar com este livro, como e o que fazer para aumentar as chances de ter sucesso com o trabalho, já que sem trabalho é impossível alguém vencer na vida.

“O único lugar em que o sucesso vem antes do trabalho é no dicionário. Sucesso começa com **S** e trabalho começa com **T**” (Vidal Sasson).

Nas próximas páginas você vai saber como fazer tudo para ganhar mais, independentemente de ser empregado ou patrão, operário ou empresário, autônomo ou profissional liberal. Ou seja, não importa o que você faça, sempre haverá uma forma de fazer melhor, de melhorar o seu desempenho e conseqüentemente, o seu faturamento.

Veja bem: o resultado positivo é sempre o prêmio pelo esforço desenvolvido para alcançá-lo. E você deverá sempre buscar o melhor prêmio, muito embora o prêmio em si seja insignificante, mas o prazer de conquistá-lo faz de você um vencedor, um campeão, uma pessoa especial.

O atleta que treina para disputar uma Olimpíada, dedica horas de treinamento intensivo durante os meses que antecedem a competição. No momento decisivo, ele se esforça o máximo, para obter a melhor colocação, para ganhar a medalha de ouro. Não é a medalha em si que importa, isso qualquer um poderia mandar fazer, mas sim a vitória, o grito na garganta, saber que é o melhor. Isso não tem preço.

Muitas vezes, a diferença entre o primeiro e o segundo colocado, é insignificante, mas chegar em primeiro é tudo.

A grande campeã do desfile das Escolas de Samba do Grupo Especial do Rio de Janeiro, do “Carnaval do ano 2000”, foi a “Imperatriz Leopoldinense”, que com uma diferença de apenas meio ponto, da Segunda colocada, a “Beija Flor”, conquistou seu bicampeonato.

Apenas meio ponto, mas o suficiente para atingir o objetivo almejado por todas as escolas. A vitória, o primeiro lugar no “Grupo Especial”.

“O prêmio quase sempre é esquecido, mas devemos ter coragem e agarrá-lo, porque a fortuna favorece ao corajoso” (Nathan Holm).

CAPÍTULO V

Segunda lição: Ter um objetivo.

Você precisa ter um objetivo, um projeto principal, precisa saber o que você quer da vida, porque só assim você poderá planejar, traçar metas e se preparar para alcançá-las.

“Quando se quer uma coisa, o universo inteiro conspira a favor.”

Quando conheci a multinacional americana, líder mundial em produtos de nutrição e controle de peso, fiquei impressionado com a história da companhia e de seu presidente e fundador, o americano Mark Hughes. Ele passou toda a infância vendo a mãe, uma atriz coadjuvante em Hollywood, fazer tudo para tentar controlar o seu peso. Ele dizia que era muito triste ver a mãe fazer uso de anfetaminas, inibidores de apetite e remédios para dormir, até que em 1976, numa superdosagem acidental desses medicamentos, ela veio a falecer, deixando-o com apenas dezoito anos. Apesar de pobre, resolveu lutar para encontrar uma forma de fazer com que as pessoas pudessem controlar seu peso de forma saudável e sem riscos de vida.

Com esse **objetivo** ele dedicou quatro anos de sua vida em pesquisas, tendo viajado à China e à Índia, participado de simpósios sobre o uso de ervas no combate à obesidade e se associou a cientistas da NASA que desenvolviam a nutrição dos astronautas, e finalmente, depois de muitos testes, lançou a empresa em 1980. Quatro anos depois ele já era milionário. Hoje a empresa está presente em dezenas de países e ele se tornou um dos homens mais ricos da Califórnia, que é um dos Estados mais ricos dos Estados Unidos, o país mais rico do mundo.

Mark Hughes impressionava pela aparência, uma mistura de Sylvester Stallone e Pierce Brosnan, aparentando dez anos mais jovem, mas impressionava muito mais pela força, determinação, motivação, pelos objetivos atingidos e as metas alcançadas. Ele dizia que seu **objetivo**, quando fundou a empresa, era levar os produtos de pessoa a pessoa, de país a país, ao redor do mundo inteiro. Ninguém que o conheceu, poderia duvidar disso.

Mark Hughes não era um super-homem, não era diferente de nenhum outro homem, não tinha curso superior, apenas teve um **objetivo** e lutou com todas as suas forças para atingi-lo.

Um objetivo pode ser qualquer um, mas tem que ser o mais importante para você naquele momento, tem que ser o seu principal projeto. Se seu objetivo hoje é passar no Vestibular, você tem que se dedicar aos estudos das matérias que irão cair nas provas. Não adianta deixar para estudar nos últimos dias que antecedem o dia da prova, tem que se isolar do mundo, das brincadeiras, das farras, até mesmo dos amigos, e se entregar de corpo e alma aos estudos, só assim você terá uma chance real de ser aprovado(a); se o seu objetivo é passar num concurso público para o Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Correios, Prefeitura, IBGE, etc., vale a mesma orientação anterior, apenas acrescentando que no caso dos concursos públicos, é fundamental se inteirar das atividades desenvolvidas pela empresa, órgão ou entidade, bem como a matéria específica para o cargo em questão; se o seu objetivo é trabalhar numa empresa privada, uma multinacional e preenche todos os requisitos exigidos no anúncio de recrutamento do profissional, deve se dedicar em elaborar um bom currículo (nos capítulos seguintes darei dicas sobre como preparar um bom currículo), enviar para a empresa e se preparar para a entrevista,

que muito mais do que o teste de conhecimentos, influencia na escolha do profissional; caso seu objetivo seja de trabalhar por conta própria, como vendedor, por exemplo, precisa, antes de mais nada, conhecer seu público alvo, o potencial de mercado, o produto a ser comercializado, enfim, estudar e planejar a melhor maneira para obter sucesso e alcançar seu objetivo; se pretende ser um empresário, precisa conhecer o mercado, saber qual o melhor ponto para a localização da empresa, estudando o acesso de clientes, funcionários e fornecedores, se existe eletricidade, água e se pode enfrentar a concorrência com chances de se tornar a principal empresa do ramo naquela localidade; se pretende se candidatar para um cargo político, precisa saber quantos votos vai precisar, quanto vai precisar gastar na campanha, se está disposto(a) a ter a vida pessoal pesquisada, se está preparado(a) para enfrentar a batalha da campanha, e se está pronto(a) para passar a maior parte do tempo atendendo a pedidos de eleitores; se o seu objetivo é se tornar um(a) artista, precisa conhecer o campo de atuação, conhecer seu potencial, seja de canto ou de interpretação cênica, etc.; se pretende se tornar um atleta profissional, precisa ter certeza de que tem vocação e talento para aquela modalidade esportiva e se está disposto(a) a treinar com muita disciplina e superar as dificuldades que sem dúvida serão muitas, principalmente para o pobre; talvez seu objetivo seja apenas melhorar o seu desempenho no seu trabalho. Não importa qual seja o seu **objetivo**, mas uma vez decidido, tendo certeza do que realmente deseja fazer, você já terá conseguido 50% dele, o restante é só se manter motivado e ser perseverante.

**“A persistência é o caminho da vitória.”
(Charles Chaplin).**

CAPÍTULO VI

Terceira lição: Se preparando para vencer.

Para vencer, seja em qualquer situação, você precisa se dedicar de corpo e alma ao seu projeto, estar motivado e preparado para isso. Nada, mas nada mesmo, pode ser mais importante para você do que o seu objetivo, que como já foi explicado, pode ser qualquer um. Vamos começar por exemplo com o objetivo de procurar um emprego, pela elaboração e envio de um currículo e como se comportar numa entrevista.

“Antes de qualquer coisa, você precisa definir o que quer fazer e onde. Quem diz que faz qualquer coisa não arruma emprego. Pesquise o mercado onde quer atuar: as tendências, oportunidades, como se veste e se comporta o profissional que você quer ser amanhã. O Próximo passo é a elaboração do currículo.

Espalhe a notícia, publique seu currículo em sites da Internet e envie-o para pelo menos 100 empresas.

Faça uma lista. Contate amigos e conhecidos e incomode-os, mas com muita técnica.

Regra número 1: não peça emprego. Quem pede emprego é como assaltante: ninguém quer falar com ele. Seja sutil. Como quem não quer nada, peça dicas e orientações do tipo ‘estou procurando emprego, como você acha que devo melhorar a minha postura? Você tem idéia de onde eu possa procurar um emprego? Sabe de alguém que está precisando?’

A partir daí é só esperar as entrevistas.” (Revista Vencer, edição n.º 1 outubro de 1999).

Hoje, a maneira mais rápida e eficiente de mandar um currículo, é pela Internet, que é o mais fabuloso canal de comunicação jamais inventado pelo homem. Chega instantaneamente onde quer que haja um computador e um telefone, na esquina ou do outro lado do mundo. Existem centenas de sites de emprego, onde você pode “deixar” o seu currículo, preenchendo um formulário online ou mesmo enviando por e-mail para um dos executivos da empresa. Se você ainda não é digital, isto é, se ainda não dispõe de um computador plugado na Internet, pode usar o de um amigo, ou pode simplesmente enviar seu currículo pelo correio ou entregá-lo em mãos nas portarias das empresas, nos escritórios, ou simplesmente deixá-lo na portaria dos classificados de empregos dos jornais.

Preencher um currículo na Internet é muito fácil, basta entrar num site próprio (existem dezenas deles na rede) e seguir as instruções na tela do computador. Para elaborar um currículo e enviar por e-mail, deve-se seguir algumas regras:

- 1) Nunca mande como arquivo anexado (atachado), pois dificilmente alguém vai abrir, já que a maioria dos vírus enviados por e-mail, seguem dessa forma.
- 2) Evite elaborar mais de uma página, currículos muito extensos também correm o risco de não serem lidos; tente ser o mais objetivo possível, ignorando informações superficiais, mencione apenas os cursos; descreva a experiência profissional, apenas com o tempo em que trabalhou naquela função e em qual empresa.
- 3) Nunca coloque dados de documentos como número de RG ou CPF, já que isso você terá que fazer apenas quando for se apresentar para entrevista ou quando for contratado.

4) Deixe claro qual o cargo que você está pleiteando, mas é preferível não mencionar dinheiro, já que isso pode criar uma barreira entre você e a empresa.

5) Não esqueça de colocar o seu endereço e o número, nº do telefone e e-mail.

A mesma regra, no que diz respeito a elaboração do currículo, serve para o caso de você optar por enviá-lo pelo correio, mas lembre-se de que empresas como a catho.com.br, vagas.com.Br, empregos.com.Br, tem milhares de vagas, profissionais e empresas cadastrados no seu banco de dados.

Nunca mande fotos.

Informar Hobbies, esportes e outras ocupações humaniza o currículo. Integrar uma associação ou entidade ligada à comunidade, por exemplo, é muito bem visto hoje em dia.

O segundo passo é como se comportar numa entrevista, que é o passo decisivo para se conseguir emprego.

Lembre-se “O mundo trata bem quem se veste bem.” “No Marketing pessoal roupa é um item decisivo e você também é avaliado por ela. Procure se vestir de acordo com o meio. Se tem uma entrevista num banco, procure uma roupa clássica, mas sem exageros. Você precisa se sentir bem com a roupa. Não adianta um recém-formado tentar se vestir como um executivo. Vai soar falso. O outro extremo também é ruim. Não é porque é uma agência de publicidade que você poderá ir de bata indiana.” (Revista Vencer, n.º 1, página 49).

Procure saber o máximo sobre a empresa: área de atuação, mercado e características.

Procure manter a calma, ouça mais e pense antes de falar. Seja você mesmo, não tente usar palavras difíceis para impressionar. Mantenha uma aparência otimista, mas não exagere com piadinhas ou gírias, trocadilhos ou palavrões.

Não seja monótono, pronuncie bem as palavras e troque o “a gente” por nós.

Reinaldo Polito, especialista em expressão verbal, ensina:

“O **corpo fala**: não fuja com os olhos nem encare o interlocutor o tempo todo. Não esfregue as mãos (demonstra excessivo nervosismo); não tamborile os dedos (impaciência); não cruze os braços (posição defensiva); não cruze as pernas embaixo da cadeira (mostra que você está acuado no ambiente). Seja natural e você já terá acertado 50%. Treine, observe pessoas bem sucedidas e leia livros que tratem do assunto.”

**“Esteja preparado. Nunca se tem uma Segunda chance de causar uma boa impressão”
(H.Jackson Brown Jr.)**

CAPÍTULO VII

Quarta lição: Como ser sempre o número 1

Não importa quem você seja, nem o que você faz. Se é empregado, empresário, profissional liberal, autônomo, artista, atleta, político, enfim, você pode e deve procurar ser o melhor, sempre. Pode e deve fazer tudo da melhor maneira e ser o número 1, o melhor naquilo que você faz.

Se você não puder ser o mais importante em sua empresa, tente ser o mais inteligente, ou o mais educado, ou o mais rápido, ou o mais atencioso, ou o mais elegante, ou o que mais entende de um determinado assunto (domínio de um programa de computador, por exemplo), enfim, não importa onde você atue na empresa ou na sua rua, no seu bairro, na sua cidade, ou no mundo, tente ser o melhor naquilo que você faz, sempre. O bom está sempre bem. O bonzinho está sempre mal. Seja sempre o BOM, nunca o BONZINHO.

**“O importante é vencer. Tudo e sempre. Melhorar em tudo. Sempre”. “Quero ganhar sempre. Essa história de que o importante é competir não passa de demagogia.”
(Ayrton Senna).**

Você tem que trabalhar sempre com o objetivo de ser o melhor no que faz, simplesmente porque não existe espaço para o pior e o segundo lugar, salvo raras exceções, não tem nenhuma importância, exceto nas competições esportivas, que premia os três primeiros colocados. Mas o maior prêmio é sempre para o primeiro lugar. Chegar em segundo é como chutar na trave. Além disso, algum tempo depois, ninguém se lembrará mais do segundo colocado. Numa eleição direta para presidente, governador ou prefeito, por exemplo, chegar em segundo lugar é o mesmo que não chegar, ou chegar em último. Muitas vezes, a diferença entre o primeiro e o segundo colocado é um décimo de segundo ou um percentual insignificante, mas vencer, ser o primeiro, faz uma enorme diferença. É tudo, é o mais importante.

“Chegar no meio do caminho é não chegar a lugar nenhum”
(Tom Peters).

Em 1984, participei de um PSI (Processo Seletivo Interno) na ECT, concorrendo a uma vaga de Supervisor Postal. O curso seria ministrado No Centro de Treinamento da empresa em Belo Horizonte e o processo seletivo foi feito em todo o Brasil. Fui o terceiro colocado no Rio de Janeiro, cuja diretoria enviou vinte e cinco alunos. Passamos quatro meses estudando num clima de competição muito grande, porque a reclassificação para o cargo de Supervisor Postal dependia da classificação final do aluno no curso, já que não existiam vagas para todos. A reclassificação, significava um aumento de salário de quase 50%, e muitas vezes uma função de chefia numa agência ou Centro de Distribuição Domiciliária. Fiquei em quinto lugar com uma nota de 9,13. Por sorte, existiam 16 vagas para Supervisor Postal na Diretoria do Rio de Janeiro. Não consegui tirar a nota máxima, mas consegui atingir o meu objetivo, que era o Diploma de Supervisor Postal e a reclassificação.

Se você, apesar de todo o esforço, não conseguir ser o melhor, tente pelo menos, estar entre os melhores, mas procure sempre fazer o melhor, faça sempre o melhor que puder fazer. Dê sempre o seu melhor. Se você não conseguir chegar aonde queria, pelo menos tentou, se esforçou ao máximo.

No trabalho, se você não é o presidente da empresa, nem o principal executivo e precisa cumprir horário, deve atentar para o seguinte:

- 1) nunca chegar atrasado. Mas não é chegar atrasado uma vez ou outra. É nunca mesmo, nunca se atrase (o ideal é se habituar a chegar sempre com no mínimo cinco minutos de antecedência do horário previsto para início de sua jornada de trabalho);
- 2) nunca faltar, exceto por motivo de força maior de caráter inadiável, mas com o prévio consentimento do chefe imediato, ou pelo menos de sua ciência, quando isso for possível;
- 3) nunca assumir nenhum compromisso extra no horário de trabalho, assim você nunca se atrasa nem precisa pedir para sair mais cedo;
- 4) esteja sempre pronto para colaborar com a chefia e com os colegas;
- 5) mantenha o foco e nunca fofoque;
- 6) nunca, mas nem de brincadeira, fale mal de um colega, principalmente com o seu chefe;
- 7) procure aprender tudo o que se faz no seu setor ou seção;
- 8) nunca fale mal de sua empresa com terceiros, principalmente com os clientes;
- 9) nunca critique um superior em sua ausência;
- 10) não bajule seu superior, o “puxa-saco” é sempre mal visto, por todos, inclusive pelo chefe;
- 11) cuide de sua saúde, principalmente nos fins de semana, quando há excessos, práticas de esportes radicais e mesmo aquela “peladinha” de domingo de manhã, que pode estragar a segunda-feira. Sem saúde ninguém chega a lugar nenhum;
- 12) adote a segunda-feira como o melhor dia da semana. Se apaixone por ela ;
- 13) se usar uniforme, mantenha-o sempre limpo e passado, exceto quando sua atividade não permitir, é claro. Caso contrário, procure se vestir de acordo com o meio, mas sempre usando roupas limpas, discretas e bem passadas;
- 14) seja otimista, bem-humorado e não permita que seus problemas pessoais interfiram no seu rendimento profissional;
- 15) seja o empregado que você gostaria de ter;
- 16) desenvolva o hábito de fazer mais do que a sua obrigação;
- 17) lembre-se: ninguém demite o melhor funcionário.

**“Se você não tem entusiasmo vai acabar sendo despedido com entusiasmo”
(Vince Lombardi).**

Quem tem função de chefia, com horário livre, deve seguir as demais orientações, para manter a posição ou mesmo galgar outros degraus na escada do sucesso na empresa.

Para você ser o primeiro, chegar em primeiro, ser um grande vencedor ou simplesmente o melhor naquilo que você faz, você precisa se dedicar de corpo, alma e espírito. Tem que desejar ardentemente e trabalhar duro para realizar o seu desejo. Tem que ser insistente e

criativo como o “coyote” do desenho animado “O Papa-léguas” e fazer tudo para vencer sempre, como o “Pica-pau.”

Aprenda tudo o que puder sobre a sua atividade. Não importa qual seja. Se comerciante, banqueiro, industrial, balconista, vendedor, bancário, zelador, porteiro, profissional liberal, professor, empregada doméstica, etc., você precisa dominar completamente o que faz. Nada o impede de aprender sobre as atividades de outras áreas, afinal “o saber não ocupa lugar”, mas geralmente quem quer ser bom em muitas coisas acaba não sendo bom em nenhuma. Tem que se especializar. O jogador de futebol que “joga nas onze” nunca vai ser o melhor do mundo. “O único animal polivalente que Deus criou foi o pato. Ele nada, voa e anda, e faz tudo isso **mal**”.

Dedique-se ao máximo, pensando no que você pode oferecer de melhor no seu trabalho, como melhorar seu desempenho a cada dia. Trabalhe como se a empresa fosse sua. Trate cada cliente como se ele fosse a pessoa mais importante da empresa, e é. Nunca pense no que você vai ganhar com isso, pense apenas em fazer o melhor, em dar o melhor de si. A recompensa é uma consequência lógica que vai chegar de qualquer jeito.

Pelé diz que algumas de suas jogadas aconteceram por acaso, mas depois treinava muito até aperfeiçoar.

“...Estava cercado por três ou quatro marcadores, tentei o passe e a bola resvalou na canela de um zagueiro. Percebi que ninguém domina com a canela. Aí comecei a treinar até aprender a fazer tabela com a canela do adversário. A paradinha na hora do pênalti também nasceu por acaso. Depois eu treinava, e muito. Só o treino aperfeiçoa. Para chutar bem de canhota, comecei a treinar chutando a bola na parede até aprender a bater com as duas. Até falta, até pênalti.”

CAPÍTULO VIII

Quinta lição: Aprendendo com os vencedores

NAPOLEON HILL

O mundo aplaude os vencedores. Eles são especiais, são como heróis. Mas não nasceram vencedores. Embora, o simples fato de nascer, já transforme todos nós em vencedores (vencemos uma verdadeira maratona até a fecundação e dessa até o nascimento), ninguém começa como vencedor, ninguém começa com o sucesso, muito pelo contrário, na maioria das vezes, tudo começa com fracassos, mas com determinação de mudar a situação, com insistência, perseverança, aprendizado e um desejo inabalável capaz de transpor todas as barreiras e realizar o que parecia impossível.

Um homem, que foi contemporâneo de homens que fizeram a grande revolução industrial, como Henry Ford, John Rockefeller, Thomas Edison, Alexander Graham Bell, King Gillette, Andrew Carnegie, e centenas de outros, viveu duas guerras mundiais, mais do que qualquer outro, sabe muito bem o que é ser um vencedor, o que é alcançar o sucesso e a fortuna, independente de época ou adversidades.

Napoleon Hill, aceitou o desafio que lhe foi lançado no escritório de Andrew Carnegie, multimilionário da indústria do aço. Ele era para a indústria do aço da sua época, o que Bill Gates é hoje para a informática. Carnegie propôs ao então jovem Napoleon Hill, que gastasse mais de vinte anos de sua vida, pesquisando a vida de pessoas que eram consideradas ricas e descobrisse os seus segredos, o que fizeram para tornarem-se ricas. Durante cerca de vinte e cinco anos Napoleon trabalhou nessa pesquisa, entrevistou mais de 16.000 pessoas que eram ricas, dessas ele selecionou 1.000 que eram milionárias e dessas ele escolheu 500, que além de serem milionárias, também eram felizes, e bem sucedidas em tudo o que fizeram, além de serem pessoas agradáveis, simpáticas, e queridas por todos.

Napoleon Hill, enfrentou muitas críticas, principalmente por parte de seus familiares, inclusive de sua mulher, que não aceitava o fato dele resolver “estudar a humanidade”, ao invés de procurar um emprego com salário fixo. Apesar de compreender o ponto de vista de sua mulher, já que tinham filhos menores, decidiu seguir sua intuição e atingir seu objetivo.

Fico imaginando como deve ter sido difícil para ele trabalhar todo esse tempo sem uma remuneração fixa e sem o apoio da família, principalmente da mulher, que é fundamental. Mas nada foi capaz de fazê-lo desistir, e hoje, todos que lêem a sua obra, ficam maravilhados.

A filosofia da “Lei do Triunfo” curso de 16 lições, resultado do trabalho de Napoleon Hill, foi lançado no Brasil pela Editora José Olympio e considero suas 735 páginas uma verdadeira **Bíblia do Sucesso.**

“Só se pode alcançar um grande êxito quando nos mantemos fiéis a nós mesmos” (Friedrich Nietzsche).

A seguir, farei um breve resumo biográfico de algumas pessoas minhas conhecidas, que são vencedoras, apenas para lembrar que para ser vencedor não precisa ser milionário, mas precisa ser determinado e ter um objetivo na vida.

AGRIPINO GUEDES

Nordestino do interior de João Pessoa no Estado da Paraíba, Agripino de Souza Guedes, chegou ao Estado do Rio de Janeiro na década de sessenta, junto com a família, composta de quinze pessoas (ele, os pais e mais doze irmãos), com oito anos de idade. Vieram, como milhares de nordestinos, tentar a vida na cidade grande.

Com dez anos, Agripino já trabalhava como boiadeiro, aos doze era feirante e aos treze começou a trabalhar com os irmãos num mercado.

Posteriormente, juntou-se aos irmãos e fundaram uma pequena loja de materiais de construção, que veio a se transformar na maior loja do ramo no Município, com o nome de **Guedes Materiais de Construção**.

Nove anos depois, em consequência do Plano Collor, com o confisco de todo o dinheiro em circulação, ele e os irmãos que administravam a loja, ficaram sem poder manter o negócio, já que mais de 80% da receita era proveniente de vendas a crédito (próprio) e os clientes, para não pagar, alegavam que também foram vítimas do confisco. Os irmãos tentaram uma solução junto ao sócio majoritário, para tentar salvar a empresa, mas depois de várias tentativas, foram obrigados a fechar as portas...

Foi um período muito difícil para a família Guedes. Agripino se sentiu como alguém que perde o emprego de uma hora para outra e sabe que tem que buscar alternativas...

Algumas semanas depois, sua querida mãe (já falecida), fez aniversário e resolveu reunir toda a família...

Agripino teve a brilhante idéia de fazer o bolo de aniversário para agradar sua mãe... foi um grande sucesso, mas o que ele não podia imaginar, era que nascia ali a sua nova empresa: “BUFFET AGRIPINO GUEDES”, um dos maiores, senão o maior Buffet do município.

Os trabalhos do Agripino parecem obras de arte, tal a perfeição e riqueza de detalhes.

Com sede em Piabetá, mas atendendo em todo o Grande Rio, Agripino Guedes hoje é convidado para programas de televisão e tem seus trabalhos publicados em revistas do ramo, como a Revista Noivas, por exemplo.

O sucesso de Agripino Guedes é a confirmação de que com uma boa idéia e muito trabalho, dedicação, profissionalismo e excelente qualidade, é possível atravessar o túnel escuro e ver novamente o sol brilhar, ver novamente a vida com os olhos dos vencedores.

A vitória chega sempre para aqueles que continuam lutando, apesar da queda. Sempre será possível renascer, como a “Estrela do Mar” que se regenera e faz nascer uma outra ponta, no mesmo lugar onde fora mutilada.

* * *

DONA MARIA CORAGEM

Dona Maria José Bonfim, nasceu em Maceió, Alagoas, no dia nove de julho de mil novecentos e trinta e nove. Como todo nordestino pobre, teve uma infância muito difícil. Perdeu os pais muito cedo. O pai quando tinha três anos e a mãe, quando estava com cinco anos. Com apenas cinco anos já era órfã de pai e mãe, mas com a garra de nordestino, conseguiu sobreviver, apesar do vento contrário...

Casou-se aos dezessete anos e conta que compareceu ao casamento no civil, de véu, grinalda e “flor de laranjeira”.

Com vinte dois anos, já casada, mudou-se para Piabetá, Magé, RJ, mas antes morou em favelas no Rio de Janeiro e diz que foi um período muito difícil...

Começou a trabalhar na fábrica de tecidos América Fabril em Pau Grande, com vinte e cinco anos (onde chegou a ser tecelã), para ajudar na despesa de casa, já que seu marido era cobrador de ônibus e ganhava muito pouco.

Após dois anos, resolveu sair da fábrica e começou a trabalhar por conta própria tirando fotos de monóculos e vendendo roupas a domicílio o que fazia com o auxílio de uma bicicleta. Mas seu grande começo foi quando abriu sua primeira loja comercial e com ela ganhou o apelido que a tornou muito famosa em Piabetá...

Ela conta que na época passava na televisão uma novela que era um grande sucesso e que ela gostava muito de assistir – “Irmãos Coragem” – e ela resolveu abrir uma lojinha para vender roupas na “galeria velha”, no centro de Piabetá, com o nome de “Loja Maria Coragem”, como ela se chamava Maria e a novela fazia um grande sucesso, além de ela própria ser uma pessoa que se identificava muito com a novela, seus personagens e a trilha sonora “... irmãos é preciso coragem ...”, o apelido Maria Coragem, logo pegou e hoje é marca registrada de lojas de roupas, sapatarias e até um shopping.

Dona Maria Coragem, estudou apenas até a quarta série do primeiro grau, mas conseguiu proporcionar aos seus seis filhos, e dez netos, tudo aquilo que não teve na infância miserável e sofrida do Nordeste.

Na sua primeira loja de roupas, vendia em média apenas trinta peças por mês, hoje tem várias lojas com letreiro luminoso e um patrimônio que supera qualquer previsão de crescimento que pudesse ser feita na época em que começou há mais de trinta anos.

Dona Maria Coragem, tem o carisma dos vencedores, uma doçura no trato com as pessoas, uma amabilidade impressionante e um sorriso espontâneo e cativante. É uma pessoa admirada, respeitada e amada por todos que convivem com ela.

É mais um exemplo do nordestino sofrido que abandona sua terra natal para vencer a quilômetros de distância...

Para ela o segredo do sucesso é:

“Ter muita fé em Deus, muita luta e ser perseverante”.

PROFESSORA ALCÍLIA BRANDÃO TEIXEIRA

Nascida no antigo Distrito Federal – Estado da Guanabara, hoje Cidade do Rio de Janeiro, capital do Estado do Rio de Janeiro, em quinze de fevereiro de 1939, a professora Alcília começou a lecionar aos onze anos em sua casa, para menores carentes e nunca mais abandonou a sagrada e difícil arte de ensinar, de alfabetizar, de conduzir e de formar adultos conscientes.

De família muito pobre, dona Alcília teve uma infância muito difícil se agravando na adolescência, principalmente depois que seus pais se separaram. Mas sua mãe, mesmo trabalhando como empregada doméstica e lutando com muita dificuldade, teve um papel fundamental na sua formação moral e profissional, conseguindo, apesar de tudo, pagar seus estudos, já que naquela época, as escolas públicas só ministravam o ensino fundamental (1^a a 4^a série).

Formada em Administração, fez Magistério – foi a primeira professora formada residente em Piabetá que estudava no Rio de Janeiro – começou a trabalhar como professora efetiva do Estado, em 1962, tendo sido antes (1960), admitida como contratada. Em 1965, começou a trabalhar na Escola Estadual Professora Alda B. dos Santos Tavares, se tornando sua mais querida e famosa diretora, cargo que ocupa há 35 anos, tendo sido reeleita por mais de dez vezes.

No dia 16 de junho de 2000, houve uma comemoração pelos trinta e cinco anos da E. E. Alda B. dos Santos Tavares, em que a grande homenageada foi a professora Alcília, que com seu carisma, sua simpatia, conseguiu dar um brilho todo especial à festa, onde compareceram amigos, professores, funcionários, parentes e autoridades políticas e religiosas, inclusive o prefeito de Magé Nelson do Posto.

Dona Alcília conta com o apoio de 165 funcionários e 10 voluntários, que ela chama carinhosamente de “amigos da Escola”, para comandar os 2.475 alunos que estão matriculados atualmente (maio de 2000). E ainda é juíza de paz no Cartório do Registro Civil de Pessoas Naturais e ofício de notas do 6^o Distrito de Magé.

Com quatro filhos e uma neta, a professora Alcília é uma pessoa querida e admirada por todos. Sempre com um sorriso carinhoso nos lábios e um olhar meigo e brilhoso, conquista a simpatia de todos que a conhecem.

Para ela, o segredo do seu sucesso é:

“Amor à minha profissão, respeito ao próximo, dedicação, desempenho, e... acima de tudo: aceitando a vontade de Deus! pois “ELE” sempre esteve e estará presente em todos os momentos de minha vida.

Tudo posso, naquele que me fortalece!”.

NELSON COSTA MELLO
(NELSON DO POSTO)

Nascido em Areal, no Estado do Rio de Janeiro, em 30 de março de 1948, onde passou a infância e a adolescência, juntamente com os pais, senhor José Rabello de Mello e dona Hilda Costa de Mello, e os irmãos Celso, Renato e Regina, Nelson veio para Magé na década de setenta, designado por seu pai, com a missão de administrar um posto de gasolina da família, localizado em Parada Modelo, Guapimirim (na época 3º Distrito de Magé).

No final da década de oitenta, incentivado por um grupo de amigos e motivado pela vontade de fazer alguma coisa pelo povo que o acolhera tão bem, lançou-se candidato a vereador de Magé, tendo sido o segundo vereador mais votado deste município.

Nascia uma nova liderança com o nome de NELSON DO POSTO, apelido que ganhou em função de sua gerência e administração do já mencionado posto de gasolina.

Com a emancipação de Guapimirim em 1992, entrou definitivamente para a história daquele município, como seu primeiro prefeito. Sua eleição foi a confirmação da confiança do povo no vereador que durante seu mandato na Câmara Municipal de Magé, não os havia decepcionado.

Empossado em 1º de janeiro de 1993, teve que implantar toda a infra-estrutura necessária, além de órgãos como Pronto Socorro 24 horas, com UTI Móvel, Juizado de Pequenas Causas, CERJ, DETRAN, Emater, Junta Militar, Cartório Eleitoral, Ministério do Trabalho, Instituto Félix Pacheco, Fundação Leão XIII e outros. Implantou o Programa Saúde Sobre Rodas e o Ônibus da Liberdade.

Com garra, muito trabalho, competência e determinação, Nelson do Posto fez surgir a cidade que hoje é o orgulho do povo de Guapimirim, “Terra do Dedo de Deus”.

O brilhante trabalho executado em Guapimirim, lhe possibilitou eleger o irmão Renato para Deputado Estadual em 1994, e se eleger prefeito do Município de Magé, quebrando o “monopólio” político da família que estava no poder há 14 anos.

Em 1º de janeiro de 1997, tendo seu irmão Renato como vice-prefeito, assumiu o poder no Palácio Anchieta, sede do governo do município de Magé, cumprindo um mandato de sucessos e realizações até o ano 2000.

Conheci o trabalho do prefeito Nelson do Posto em 1994, quando fui designado para organizar o arquivo da agência postal de Guapimirim. Durante mais de quinze dias pude observar as mudanças pelas quais estava passando aquele município. Ficava impressionado com a quantidade de obras que estavam sendo realizadas. Mas hoje, seis anos depois e tendo tido a oportunidade de conhecer pessoalmente o senhor Nelson Costa Mello, me impressiono também com a simplicidade, simpatia e carisma de que é dotado.

Trabalho e sucesso sempre fizeram parte da vida de Nelson do Posto. Muito antes de entrar para a política, chegou a ser o maior fornecedor de areia lavada do Estado do Rio de Janeiro, atuando com uma frota própria de 21 caminhões, além de alguns veículos alugados.

Perguntei ao então Prefeito Nelson do Posto, qual o segredo de seu sucesso. Ele respondeu: “Ser uma pessoa boa, praticar o bem”.

“Quando alguém diz que algo é impossível, ele só está falando que é impossível para ele”

CAPÍTULO IX

Sexta lição: *Ganhando dinheiro com trabalho*

Já sabemos como elaborar um currículo, como se comportar numa entrevista de seleção e até como manter um emprego. Mas trabalhar para os outros, com carteira assinada, de forma tradicional, é apenas uma, entre centenas de alternativas para ganhar dinheiro com trabalho honesto.

Nesta lição vamos abordar algumas das diversas atividades que podem ser desenvolvidas por aqueles que desejam ganhar dinheiro sem ter um patrão, ou que sonham em ser um pequeno, grande ou microempresário.

O Brasil é uma democracia com mais de 160 milhões de habitantes, mais de 160 milhões de consumidores, que independente de sua localização, condição financeira, crença ou idade, precisa no mínimo das três necessidades básicas: abrigo, vestuário e alimento.

As necessidades são ilimitadas. O homem está sempre querendo mais (ainda bem), por isso os fabricantes dos diversos segmentos, estão sempre se atualizando, acompanhando o crescimento do mercado consumidor, procurando “sentir” o que o consumidor deseja, o que lhe chamará a atenção.

A indústria de tecnologia é a que mais cresce e se modifica atualmente, aliás, cresce porque se modifica, se atualiza e se aperfeiçoa. Sabe que a necessidade de evoluir não tem limites e que sempre haverá uma forma de melhorar o que está sendo fabricado e consumido hoje.

Entender essa dinâmica e procurar se beneficiar dela, tem sido o segredo do sucesso de grandes empreendedores como Bill Gates da Microsoft, o homem mais rico do mundo, que fez fortuna criando programas de computador (Software) que facilitam a vida de todos aqueles que utilizam um PC (Personal Computer – computador pessoal), para realizar seu trabalho ou mesmo para o lazer; Larry Ellison, o homem mais rico da Califórnia, chefe da Oracle, uma empresa líder em software de banco de dados; Jeff Bezos, da Amazon.com, a maior livraria virtual do mundo; e centenas de empreendedores e visionários, somente na área de atuação desses três gigantes acima mencionados – Informática e Internet.

O poder e o dinheiro estão nas mãos de quem coloca valores no mercado. Podemos demonstrar isso com o desenho de uma pirâmide, onde na base ficam os consumidores (90%) e no topo (10%) os empreendedores – que colocam valores no mercado. O que acontece é que os 90% são empregados dos 10%, que vendem seus produtos para eles, que por sua vez, compram esses produtos com o dinheiro que ganham trabalhando para os 10%. É uma engrenagem, um círculo vicioso que sempre vai estar favorecendo o empreendedor, o idealizador, o visionário, aquele que coloca valores no mercado.

Com base nesta exposição, fica fácil entender para onde vai o dinheiro e porquê. Basta então, procurar ficar do lado certo, o lado que permite realizar sonhos, atingir objetivos e vencer na vida.

Mas ser o próprio patrão não é tarefa das mais fáceis. Implica em se dedicar e trabalhar mais, muito mais do que qualquer empregado, sem contar o investimento financeiro necessário para iniciar um negócio, que na maioria das vezes é a parte mais difícil. Saber lidar com o dinheiro também é fundamental.

Para ter sucesso com dinheiro precisamos dominar a difícil arte de lidar com ele, que na minha opinião, incluem três fases:

- 1) ganhar dinheiro;
- 2) poupar;
- 3) reinvestir no seu empreendimento.

1 – Ganhar dinheiro – é o tema principal deste livro e é por isso que você o está lendo. Para ganhar dinheiro precisamos **vender produtos ou serviços**. Podemos fazer isso como empregados, como empresários ou de forma autônoma; na economia formal ou informal. Mais adiante falaremos das diversas formas de atuação no mercado.

2 – Poupar – quem não consegue economizar não consegue ter sucesso na vida financeira. Quem gasta mais do que ganha, precisa antes de mais nada, aprender a economizar para depois pensar em realizar sonhos. Adquirir o hábito de poupar deve ser o primeiro passo para quem deseja ter sucesso financeiro. Algumas pessoas já nascem com esse “Dom”, que parece até hereditário (nunca conheci um turco, árabe, ou israelense que não fosse “econômico”), mas é muito fácil desenvolver o hábito da economia.

A primeira coisa que devemos fazer é entender que economizar é o primeiro passo para se ter sucesso financeiro. Ou economizamos ou estamos fora. A segunda é gastar menos do que se ganha. Parece simples, mas não é. Este autor viveu quarenta e cinco anos sem entender, sem praticar essa regra fundamental. Existem várias “fórmulas” para se economizar. Nos últimos três anos, aprendi algumas e utilizo três atualmente:

- 1) Abri uma caderneta de poupança;
- 2) Reservo para mim (para a poupança), dez por cento de tudo o que ganho;
- 3) Guardo (“coleciono”) todas as moedas douradas de R\$ 1,00 que recebo.

A fórmula ideal de lidar com o dinheiro de forma empresarial é a seguinte:

- a) separar (poupar) 10% de todo o lucro (total do faturamento menos o custo da mercadoria) e **nunca** mexer nesse dinheiro, exceto se for para reinvestir no seu negócio;
- b) usar 70% para despesas pessoais, lazer e pagamento de aluguéis, contas de luz, água, telefone, etc.;
- c) usar 20% para pagamento de dívidas, isto é, nunca assumir dívidas mensais superiores a 20% do seu faturamento líquido (lucro);
- d) comprar mercadorias pelo menor preço possível. Pechinchar, negociar prazos maiores e juros menores. Agindo assim poderemos ser muito mais competitivos.

3 – Reinvestir – o reinvestimento é o oxigênio de qualquer empreendimento.

Para aqueles que desejam ser um microempresário, dono de uma firma individual ou de uma empresa de pequeno porte, o BALCÃO SEBRAE fornece todas as informações necessárias para a legalização da empresa, como documentação, orientação técnica, cursos e o que é mais importante: Informações detalhadas para que o empreendedor possa conseguir um financiamento para iniciar seu negócio, junto ao Banco do Brasil, Banco da Amazônia, Banco do Nordeste e Caixa Econômica Federal – todos participantes do PROGRAMA BRASIL EMPREENDEDOR – que o SEBRAE, através de cursos e palestras se encarrega de divulgar gratuitamente.

O Programa define como Microempresas, aquelas com faturamento bruto anual de até R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais). Empresas de Pequeno Porte, com faturamento bruto anual acima de R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais).

Com juros de 12% a 18% ao ano, mais TR, o Programa Girocaixa da Caixa Econômica Federal, que empresta entre R\$ 30.000,00 (trinta mil reais) e R\$ 100.000,00 (cem mil reais), com prazo de 04 e 24 meses, é apenas uma das dezenas de opções de financiamentos oferecidas pelo Programa Brasil Empreendedor, que também oferece apoio a Profissionais Liberais e a Firms Individuais.

O BNDES mantém convênio com ONG's (Organizações Não Governamentais) em vários Estados brasileiros para atender e orientar o empreendedor.

Informações sobre esse Programa e outros patrocinados pelo SEBRAE, podem ser obtidas diretamente no Balcão Sebrae existente nos municípios brasileiros.

Para quem não deseja ou não tem condições de ter uma empresa, mas quer trabalhar por conta própria, existem centenas de oportunidades para quem não conseguiu cursar uma faculdade, concluindo um curso superior profissionalizante, como Direito, Medicina, Odontologia, Engenharia, Informática, Pedagogia, etc.

Segundo o IBGE, 8% do PIB (Produto Interno Bruto), é gerado pela economia informal. São desempregados, biscateiros, donas de casas, artistas e vendedores ambulantes, que diariamente percorrem as praias praças e domicílios para vender seus produtos, que na grande maioria é de fabricação caseira, como doces, salgadinhos e produtos de utilidades domésticas, bijuterias, etc., e superar as dificuldades financeiras, ou pelo menos, aumentar o faturamento mensal e ajudar no orçamento familiar.

Tem espaço para todos aqueles que tenham facilidade em desenvolver uma atividade individual ou que são forçados, pelas circunstâncias do desemprego, a lançar mão dessa alternativa.

Por exemplo:

- 1) Ambulantes da arte – repentistas, palhaços, mágicos, cantores, músicos, atores e outros, que diariamente animam as praças das grandes cidades, mostrando sua arte, vendendo alguns produtos na maioria das vezes de sua própria fabricação e ganhando seu dinheiro de forma honesta. O importante nesse caso é que a pessoa tenha criatividade. Quanto mais criativos, maiores são as chances de conseguirem um bom público para os assistir e com isso aumentar seu faturamento, provenientes em sua grande maioria, de doações voluntárias;
- 2) Ambulantes das areias das praias – que ganham a vida percorrendo as praias no sol escaldante e com os pés descalços nas areias quentes, vendendo coco gelado, picolés, sorvetes, chapéus, óculos de sol, bronzeadores, protetores solar, maiôs e biquínis, toalhas de praia, cadeiras, salgadinhos, camarões e peixes fritos, refrigerantes, refrescos e cervejas, bijuterias e outros artesanatos, ostras cruas abertas e temperadas com limão na hora, na frente do freguês, enfim, uma quantidade quase infinita de produtos que se pode comercializar nas areais das praias para se ganhar um dinheirinho extra ou mesmo fazer dessa atividade uma forma de ganhar a vida honestamente;
- 3) Feirantes – na maioria dos casos, são pessoas que trabalham de carteira assinada durante a semana, pequenos empreendedores que têm sua lojinha aberta diariamente mas mantém sua barraca na feira nos fins de semana para aumentar o seu faturamento

ou pequenos agropecuários que não têm como vender sua produção no seu pequeno sítio, criadouro ou mesmo sua horta de fundo de quintal;

- 4) O biscateiro – é aquele trabalhador que sabe fazer vários tipos de serviços, como o pedreiro, o carpinteiro, o bombeiro hidráulico, o eletricitista, o pintor de paredes, o servente de pedreiro, o mecânico de automóvel e outros profissionais, que apesar de serem bons profissionais, se encontram desempregados, ou sem registro em carteira e não têm meios ou não sabem como divulgar seus serviços.
- 5) Venda direta em Marketing Multinível, ou Marketing de Rede, como preferem alguns. São distribuidores de produtos, normalmente fabricados por empresas multinacionais americanas, que em sua grande maioria oferecem um plano de carreira e uma lucratividade muito grande, isto porque não têm intermediários, ou seja, o Distribuidor compra direto da empresa e revende, geralmente de porta-em-porta, ao consumidor final por um preço estipulado pela empresa. Quanto maior for o “status” (qualificação) do Distribuidor, maior será o seu desconto na compra dos produtos na empresa e conseqüentemente maior o seu lucro na revenda. Essas empresas, normalmente são associadas a Domus – Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas, que tem inclusive um Código de Conduta que exige das empresas associadas uma fidelidade ao mesmo, sem a qual não poderão a ela associar-se. A Domus, através do seu Código de Conduta, orienta as empresas associadas quanto a: 1) Conduta diante do consumidor; 2) Cumprimento do Código; 3) Conduta diante do vendedor direto; 4) Conduta entre as empresas. Existem centenas de empresas que trabalham dessa forma no mundo. No Brasil, podemos citar a Avon, Natura, Contém 1g, Amway, Herbalife e muitas outras. Todas trabalham com produtos de excelente qualidade já que essa é a maior razão do sucesso e uma necessidade, pois a venda é feita pelo próprio distribuidor, cara a cara.

As formas de ganhos são excelentes, já que as empresas oferecem descontos que normalmente variam de 15% a 50% na aquisição do produto conforme a qualificação do Distribuidor, cujos lucros líquidos podem chegar a mais de 50%.

Os números do sistema de Marketing Multinível são impressionantes:

- “8% das fortunas mundiais são provenientes do Marketing Multinível, Marketing de Rede;
- A média de tempo que uma pessoa leva para ficar rica com o Marketing de Rede é de 6 anos;
- Um empresário leva 32 anos e um artista leva 10 anos.
- O sistema de Marketing Multinível é a forma mais real de uma pessoa poder virar milionário em período menor do que 10 anos, a não ser ganhar na loto ou criar um site de sucesso como o Yahoo.”

Fonte: Fortune Magazine

Mas o Marketing de Rede também é apenas uma opção. Devemos procurar fazer aquilo que sabemos fazer melhor. Somente assim seremos felizes no que fazemos e poderemos ter sucesso.

A propaganda é a alma do negócio, isso todo mundo já sabe, mas o que muitas pessoas não sabem é como fazer uma propaganda. Será que é muito caro? é preciso contratar uma grande empresa de divulgação? seria por exemplo as principais dúvidas das pessoas que não dispõem de uma orientação nesse sentido. A resposta para essas perguntas é que depende do tipo de propaganda e o alcance que se deseja. Mas qualquer pessoa pode fazer propaganda barata e eficaz de um determinado produto ou serviço.

Existem várias formas de tornar, pública a sua atividade, e anunciar o seu produto. Por exemplo:

Panfletos e cartazes saem muito barato. Qualquer pessoa que tenha computador (quem não tem procure alguém que tenha ou um escritório) pode elaborar uma matriz e depois é só tirar cópias xerox ao preço de R\$ 0,05 a folha. No caso do panfleto, cem folhas com dez panfletos cada gera mil unidades. E depois é só distribuir nas caixas de correio das residências ou nas filas dos bancos e dos ônibus onde essa distribuição for permitida. Quanto aos cartazes, dependendo do conteúdo, uma folha de modelo A-4, dá para fazer dois cartazes que devem ser colados em locais permitidos ou distribuídos em lojas, jornaleiros, etc.

Faixas também são muito eficazes, embora sejam um pouco mais caras.

Fazer anúncio em jornais do bairro, geralmente funciona.

Não importa a ferramenta que você vai usar para divulgar seus serviços ou produtos, o importante é procurar ser o mais profissional possível.

Essa orientação deve ser colocada em prática por todas aquelas pessoas que trabalham por conta própria e não têm condições para investir em grandes empresas de propagandas. Só assim elas terão condições de se tornarem competitivas e crescerem, e conquistarem seu lugar ao sol, subir a sua montanha.

A dona de casa que faz aquelas empadinhas, pizzas, coxinhas, quibes e outros salgadinhos deliciosos que todos elogiam quando comem, mas não sabem como colocá-las no mercado devem seguir essa orientação;

A costureira que fabrica peças íntimas ou qualquer outro tipo de vestuário e quando mostra para as amigas elas elogiam, não tenham dúvida, coloque essas dicas em prática e verá como a coisa acontece;

O biscateiro, qualquer que seja a profissão, ou que esteja desempregado no momento, divulgue seu trabalho e tenho certeza que a luz no fim do túnel ira ficar muito mais clara.

Vale a pena também informar que é essencial ter uma garantia para o futuro. Não basta apenas ganhar dinheiro, precisamos saber que temos que pagar os impostos e o INSS para garantir a aposentadoria. Na prefeitura se faz o cadastramento dos autônomos. É simples e rápido. Basta comparecer a um dos postos da Prefeitura munidos de todos os documentos, com isso seu trabalho será legalizado e você poderá dar um recibo ao seu cliente, comprovando o trabalho executado e o valor cobrado. O INSS também orienta como fazer para adquirir o carnê para pagamento mensal. O Balcão Sebrae também pode fornecer essas dicas. O importante é saber que estamos fazendo a coisa certa, que estamos crescendo de forma correta. Não haverá erro.

A ARTE DE VENDER

Todos somos vendedores ou compradores. Quando não estamos vendendo algo, estamos comprando. Comprando a idéia de alguém, o livro de algum autor, o combustível que nosso veículo precisa para chegar ao nosso destino, “comprando” a beleza daquela mulher que tem a foto estampada no outdoor, cujo objetivo é anunciar (para vender) algum produto, enfim, precisamos e estamos sempre comprando. Por outro lado, também estamos sempre vendendo produtos ou serviços, de uma forma ou de outra. Quem consegue se sair muito bem nessa arte, quem tem o dom, a aptidão para vender, sempre vai ser uma pessoa bem sucedida na vida – **se gostar de trabalhar, é claro.**

Cada produto ou serviço tem suas peculiaridades, seus pontos fortes e seus pontos fracos. Cabe ao vendedor, conhecer bem o seu produto. Ele deve usá-lo. Deve acreditar sinceramente no produto. O vendedor que não acredita no produto que está vendendo, não pode ter sucesso numa venda. É importante também, conhecer o produto que está sendo vendido pelo seu concorrente, principalmente o ponto fraco e o ponto forte em relação ao seu produto.

Para se ter sucesso em vendas, algumas regrinhas não devem ser esquecidas:

Nunca vender “fiado”, crédito só através de uma financeira. Lembre-se que seu trabalho começa quando as pessoas lhe dão o dinheiro. Quem vende fiado corre o risco de perder o amigo, o freguês e o dinheiro.

Sete mandamentos para o sucesso em vendas:

1. Gostar de lidar com gente, gostar de sorrir;
2. Conhecer bem – e usar – o produto que pretende vender;
3. Vender benefícios, valores e não produtos. O cliente precisa confiar em você de forma a ter certeza de que aquele produto que lhe está sendo oferecido, será de grande utilidade para ele;

“Para ter sucesso nós devemos fabricar o que vende e não vender o que fabricamos”
(Roberto Goizueta)

4. Conheça as necessidades reais de seu cliente, nunca tente vender com vantagem unilateral, ou seja, só você sai ganhando. O cliente comprou algo que ele não queria ou não precisava. Ambos precisam ficar satisfeitos com o negócio;

“A crença de nossos clientes na integridade de nossos conselhos é o nosso maior patrimônio”
(J. P. Morgan).

5. Cumpra os prazos e seja o mais pontual possível. Compareça sempre nos dias e hora marcados;
6. Sorria, o sorriso é a linguagem universal – até as crianças entendem – e a melhor arma do vendedor;
7. Nunca desista, a próxima tentativa pode ser a melhor venda do dia. O goleiro está sempre tentando evitar o gol, buscando fazer aquela grande defesa – ele está ali exatamente para isso – mas às vezes a bola entra, mas nem por isso ele abandona o

CAPÍTULO X

Sétima lição: Atingindo o topo da montanha

A persistência, é como o rio que nasce no alto da montanha e viaja por quilômetros, enfrentando o estreitamento das margens, a poluição e a seca, mas não para nunca, até finalmente atingir o seu objetivo... o mar.

Gustavo Kuerten, o Guga, o brasileiro que conquistou o ponto mais alto do Tênis, se tornando o número um do mundo no dia 11/06/2000, sabe que é preciso treinar, treinar, treinar, vencer, vencer sempre, galgando cada degrau, mesmo no limite de suas forças, e continuar, seguir sempre em frente, vencendo cada adversário por mais difícil e famoso que seja. Sabia que para ser o número um tinha que ser mais do que um super atleta, tinha que ser simplesmente o melhor... sempre.

“O gênio, esse poder que deslumbra os olhos humanos, não é outra coisa senão a perseverança bem disfarçada”

(Goethe)

Em janeiro de 1977, de férias, viajei com minha esposa para sua terra natal, Alto Caparaó, em Minas Gerais, uma pequena cidade localizada na serra do Caparaó, na divisa com o Estado do Espírito Santo, onde fica o Pico da Bandeira, um dos pontos mais altos do Brasil, com quase três mil metros de altitude.

Sendo a principal atração turística daquela cidade, eu não poderia deixar de conhecê-la. Só que eu não sabia que todo o trajeto até o pico, teria que ser feito a pé e durava umas sete horas de viagem de onde estávamos até o alto da montanha denominada “Pico da Bandeira”.

Todo o percurso era feito em duas etapas: primeiro, depois de mais de quatro horas andando por trilhas cheias de pedras, se atingia um ponto denominado “terreirão”, era um local parecido com um grande campo, com vegetação rasteira e cercado por pequenos arbustos, onde havia uma construção feita de pedras, tijolos e telhas. Era um ponto que ficava distante umas duas horas do pico, mas de onde se podia avistar a montanha. Fomos eu, minha esposa, um casal de primos dela e o tio deles que era funcionário do IBDF (Instituto Brasileiro de Desenvolvimento Florestal), atual IBAMA e que foi o nosso guia até aquele local. Ele nos deu instruções e voltou para a cidade. Era um local completamente deserto e muito frio, apesar do verão de janeiro.

Primeiramente fomos procurar lenha para acender o fogo e tentar fazer comida. Não foi muito difícil, já que havia muitos arbustos secos próximos à casa. O difícil foi conseguir dormir tranqüilo num local tão deserto e frio. Nunca havia sentido tanto frio.

Quando acordamos na madrugada, (já que o tio deles havia nos orientado nesse sentido), para que pudéssemos chegar no pico antes do dia amanhecer, estava fazendo tanto frio do lado de fora, que a água que escorria numa torneira estava congelada.

Andamos mais uns cinco ou seis quilômetros subindo por uma trilha sinalizada com setas amarelas pintadas nas pedras com espaços regulares.

Finalmente, após quase três horas, chegamos ao famoso “Pico da Bandeira”. Eu fui o primeiro a chegar. Havia uma enorme cruz de madeira marcando o ponto mais alto. Era uma vista fantástica. Parecia que estávamos no céu, por cima das nuvens. O Sol vinha surgindo, com centenas de raios coloridos que desenhavam um quadro maravilhoso. Nos abraçamos e agradecemos a Deus pelo privilégio de poder estar ali...

Hoje (dezembro de 2004), mais de vinte e sete anos depois eu me recordo como foi difícil fazer aquela viagem, como foi cansativa, tanto a ida quanto a volta... mas como valeu a pena, como foi maravilhoso vencer a distância, o frio, o desconforto, o cansaço, a inexperiência... e chegar ao topo daquela montanha magnífica.

A MONTANHA DO VENCEDOR

“Olhe para o alto
e veja a sua montanha.

A montanha que está dentro de você.

São imensos os desafios, o medo, a descrença, os conflitos, a dúvida, a insegurança.

Mas você tem dentro de si forças poderosas que precisam ser despertadas.

Olhe para o alto e ouse ser aquilo que você deseja ser.

Olhe para o alto e ouse ser alguém maior do que já foi até agora.

Olhe para o alto e ouse ter grandes esperanças, acreditando poder transformar sonhos em realidade.

Olhe para o alto e ouse fazer de cada desafio um motivo para reforçar em si um espírito de luta, garra e determinação de vencer.

Por isso, esforce-se o mais que puder e quando chegar ao topo e olhar para baixo, sentirá a satisfação de ter a montanha a seus pés e o prazer supremo da conquista no coração”.

FIM

* * *

Proibido todo e qualquer uso comercial.
Se você pagou por esse livro
VOCÊ FOI ROUBADO!
Você tem este e muitos outros títulos GRÁTIS
direto na fonte:
www.ebooksbrasil.com

© 2005 — *Joadir Monteiro da Roza*