

RUI GABRIEL

# SERÁ QUE VAIS FICAR RICO?

Porquê somente 1% fica rico  
no Marketing de Rede?

2ª EDIÇÃO



Jacinto-de-Água

Porque é que somente 1% fica rico no Marketing de Rede? - 2

3 - SERÁ MESMO QUE VAIS FICAR RICO?



Jacinto-de-Água

# O Autor



Rui Gabriel iniciou-se em Marketing de Rede em 2005 com resultados modestos.

Até 2012 aprendeu como usar a Internet e criou um negócio de rede em 5 países, com algumas centenas de pessoas e chegou ao top 7 de Portugal nessa empresa. Tendo iniciado aí seu caminho enquanto líder, como orador e treinador.

A partir do final de 2012 aderiu a uma nova oportunidade e tornou-se, em 18 meses apenas, um dos líderes mais respeitados a nível mundial.

Co-criou uma organização com mais de 10 mil pessoas em todo o mundo e realizou treinos, tanto presenciais como online para uma comunidade de 300 mil distribuidores em 150 países.

Participou do Conselho Consultivo dessa empresa juntamente com outros 15 líderes, e mais tarde tornou-se um dos 3 Conselheiros da Administração, situação que manteve mesmo depois de ter deixado a empresa como distribuidor para se dedicar à formação de empreendedores de todas as áreas e em todas as empresas.

É um orador muito requisitado por empresas, e grupos ligados a Marketing de Rede com quem partilha a sua experiência de distribuidor para distribuidores, e a sua experiência enquanto construtor de equipas e líder, para os líderes.

Assumiu a missão de levar 100 pessoas por ano à marca dos 100 mil euros de rendimento, em qualquer negócio, e leva-a muito a sério.

Contacto para Treino de Equipas, Eventos (como orador) e Business-Personal-Coaching (com líderes one-to-one): [rui@ruigabriel.com](mailto:rui@ruigabriel.com)

5 - SERÁ MESMO QUE VAIS FICAR RICO?

# SERÁ QUE VAIS FICAR RICO?

*Porque é que somente 1% fica rico no Marketing de Rede?*

ESTE LIVRINHO É DESTINADO A PESSOAS QUE, EM ALGUM MOMENTO DAS SUAS VIDAS, ADERIRAM A UM NEGÓCIO DE MARKETING DE REDE E QUE DESEJAM COMPREENDER COMO FUNCIONA A MENTALIDADE DO SUCESSO NESTE MODELO DE NEGÓCIO.

*Independentemente do que te disseram, as probabilidades de ficares rico com o marketing de rede são muito baixas. Neste livrinho vais entender porquê, e, mais importante que isso, vais saber exatamente o que podes fazer já hoje para virares a estatística a teu favor.*

*5% ganham das pessoas ganham muito dinheiro, 1% fica rico, o que é, mais ou menos a percentagem do resto da população fazendo seja o que for.*

*Valerá a pena? Valerá o preço?*

*Neste caso, perguntas tu... porquê fazer Marketing de Rede, e principalmente, como fazê-lo bem feito, por forma a seres, fazeres e teres realmente aquilo que desejas? As respostas estão nas páginas seguintes.*

© Rui Gabriel 2008 – 2018

Segue-me no Facebook: [ruigabriel.com/facebook](https://www.facebook.com/ruigabriel)

Lê o Meu Blog: [ruigabriel.com](https://www.ruigabriel.com)

7 - SERÁ MESMO QUE VAIS FICAR RICO?

# 1- Marketing de Rede e Independência Financeira

Uma das grandes promessas que faz qualquer sistema de marketing de rede é a promessa da “Independência Financeira”. Este palavra serve somente para não dizer as palavras "ficar rico" que têm algumas conotações negativas.

Porque são as pessoas atraídas pelo Marketing de Rede? Respondo agora mesmo: na realidade é um dos modelos de negócio próprio mais poderoso. Alia baixo investimento inicial, com programas de desenvolvimento pessoal raramente disponíveis a uma pessoa comum, um negócio todo formatado, com produtos, entregas, cobranças, possibilidade de um rendimento residual... enfim, os benefícios acumulam-se rapidamente.

São “favas contadas”? Claro que não, e aqui começamos aquilo a que chamo “O Processo do Sucesso”.

O que é verdade é que, apesar de todos nós entrarmos num negócio de rede por causa do dinheiro (mesmo que digas que o teu motivo é outro), a grande maioria não atingirá o objetivo de fazer fortuna.

Vê se isto aconteceu contigo: Vais a uma convenção, ou assistes a uma apresentação e comesas a fazer contas de cabeça:

Patrocina 3 que patrocinam 4, "n" por cento mais "y" por cento, é impossível não ficar rico em três tempos.



Aliás, ficas muito admirado porque encontras lá muitas pessoas que estão no negócio há 3, 4, 5 e mais anos e não estão ricas e isso parece-te impossível!

Entras no negócio.

Entretanto o tempo vai passando. Passa um mês, dois, três, e não estás muito mais perto da riqueza do que antes. Depois ouves dizer que o Fulano que tinha tanto sucesso desistiu do negócio e não entendes porque é que parecia tão simples no papel e afinal é tão difícil na prática.

Ao mesmo tempo algumas pessoas que entraram muito depois de ti estão a ter um sucesso incrível e a ganhar montes de dinheiro. Vês ainda os tops da empresa que, mais ou menos rapidamente chegaram ao topo e têm o tipo de vida que sonhas conseguir para ti próprio e para a tua família...

O que é que se passa? Porquê, entre todas as pessoas, algumas têm tanto sucesso enquanto outras “não passam da cepa torta”?

Então pensas:

- “Qual o segredo? Se eu soubesse o segredo eu também poderia ter muito sucesso e realizar finalmente os meus sonhos”.

É esse segredo que eu descobri depois de muitos anos de tentativas, erros, sucessos e fracassos e que agora vou revelar.

## 2- Os 80%

Pergunta:

- “Toda a gente vai ficar rica no marketing de rede?”

Resposta:

- “Não.”

Porquê?

Vou contar uma história verídica em todos os pormenores:

*Quando eu era estudante na Universidade Católica de Lisboa vivia numa quinta, no Cacém, juntamente com mais uns 15 estudantes.*

*Como se tratava de uma quinta, com imenso terreno abandonado, decidimos por mãos à obra e fazer uma pequena horta ao lado do rio que a atravessava.*

*A terra estava muito compactada e era constituída por barro e pedras. Era tão dura que quando a tentámos cavar pela primeira vez tivemos de o fazer com picaretas. As enxadas partiam-se e por isso cavámos com picaretas.*

*Retirámos, à mão, toneladas de pedras grandes e pequenas, adicionámos composto e areia e, ao final de um ano de trabalho diário tínhamos uma horta de um quarto de hectare cultivada com nabos,*

*cenouras, alfaces, couves, feijão-verde, rabanetes, tomates, e muitas outras coisas.*

*Um ano de trabalho diário, com chuva e com sol, todos os dias e todos os fins-de-semana produziram aquele resultado maravilhoso.*

*Um dia, alguém chamou a atenção para as cenouras que estavam a murchar, depois para os nabos e em pouco tempo tudo estava meio destruído e a secar.*

*O que estava a acontecer?*

*Tanto trabalho e a colheita estava a ser dizimada sem razão aparente.*

*Foi então que descobrimos que haviam muitas ratazanas gigantes naquele rio e que elas escavavam túneis debaixo da terra para irem à nossa horta comer tudo o que tínhamos plantado. A destruição acabou por ser completa.*

*De entre todos nós, somente meia dúzia não desanimou, eu fui um dos que desanimaram e desistiram, mas 5 ou 6 decidiram resolver a situação.*

*Um deles tinha uma espingarda de pressão de ar e dedicava todas as tardes ao extermínio das ratazanas a tiro, matava ratazanas às centenas. Outros 2 ou 3 iniciaram a escavação de uma trincheira de um metro de profundidade em volta de todo o perímetro da horta. A ideia era fazer uma vedação com rede metálica e descer esta rede até um metro de profundidade, isso impediria as ratazanas de passarem para o lado de dentro onde os restantes se dedicaram a arrancar tudo o que ainda restava e começaram a preparar a terra para nova sementeira.*

*Pessoalmente achei aquilo uma idiotice, nunca acreditei que a vedação afastasse as ratazanas e muito menos que o “sniper” conseguisse exterminá-las a tiro.*

*O que é certo é que o trabalho ia prosseguindo e, passados uns dias estávamos todos de volta ao trabalho, “empurrados” pelo exemplo daquela meia dúzia de determinados.*

*O terreno foi vedado, a terra cavada de novo, tudo plantado em leiras muito direitinhas, regado e mondado.*

*Prevendo o Outono e o Inverno construímos uma pequena estufa com paus, arames e manga de plástico.*

*Os primeiros frutos começaram a aparecer a meados de setembro, mais de 18 meses depois de termos iniciado o trabalho com o primeiro golpe de picareta no chão compactado.*

*Alfaces, cenouras, nabos feijão-verde, tudo muito fresco, saboroso e abundante. As ratazanas andavam pelo rio, mas não voltaram a atacar a horta.*

*Tínhamos conseguido, em 1 ano e meio de trabalho diário criar algo a partir de quase nada. Estávamos felizes e orgulhosos.*

*Uma noite, na primeira semana de outubro, chovia imenso e eu estava a dormir no meu quarto quando fui acordado por um pinga-pinga em cima de um papel que tinha na secretária. Levantei-me para ver o que era.*

*Não havia eletricidade, mas reparei que havia uma goteira no teto pingando em cima do meu trabalho. Fiquei bastante aborrecido pelo trabalho arruinado, retirei os papeis e descí às apalpadelas até ao rés-do-chão para ir à cozinha buscar um alguidar de plástico para colocar debaixo da goteira.*

*Quando os meus pés pousaram no chão, depois de descer o último degrau, senti água. Reparei que o chão tinha uns 15 cm de água e fui a correr chamar toda a gente.*

*Desceram todos, com lanternas e velas e demos conta de a porta principal estar a vergar com a força da água no exterior que estava a entrar à pressão pela fresta da porta, até aí 1 metro acima do chão.*

*Toda a noite andámos a levar mobília para a parte de cima da casa e quando chegou a manhã e olhámos pelas janelas do primeiro andar não víamos mais nada a não ser rio. Desde a porta da entrada até a mais de 300 m de distância só havia rio, com exceção das copas das árvores lá longe, e a metade de cima de um galinheiro velho.*

*Estivemos ali a ver o rio arrastar roupas, caixas de chocolate, um carro, árvores inteiras e outras coisas, até perto do meio-dia, altura em que a água baixou e pudemos ir para a rua.*

*A casa, por dentro estava coberta de uma lama oleosa, mas na rua a força da água tinha levado até as pedras da calçada do pátio.*

*Atravessámos o rio pela pequena ponte que resistira à enxurrada e encontramos a nossa horta em pior estado que há um ano e meio. A vedação tinha desaparecido, todas as plantas ido na corrente, mas o pior foi a terra de cultivo.*

*Toda a terra tinha desaparecido a terra escolhida de toneladas de pedras e pedrinhas, cavada a picareta, misturada com composto e areia, mondada e escolhida das raízes das ervas daninhas, mais de um ano e meio de trabalho diário e muito entusiasmo, tudo por água abaixo numa noite de temporal.*

*O que se via era só terra amarela barrenta cravejada de pedras de todos os tamanhos e de destroços de árvores, tijolos e pedaços de cimento arrancados não sei de onde.*

*Dizer que estávamos de rastos era pouco. Os poucos que não choraram não o fizeram por vergonha.*

*Estávamos todos em choque, à beira do caminho a olhar para aquela desolação, de braços caídos quando apareceu o André com um sorriso meio forçado e uma picareta na mão.*

*- “Vamos recomeçar” - disse ele, e começou a cavar no segundo seguinte.*

*Estava sozinho. Mesmo os 5 ou 6 que o acompanharam aquando do episódio das ratazanas agora tinham o espírito quebrado.*

*O André, porém, sem querer saber de nada nem de ninguém, pôs mãos à obra e recomeçou tudo do zero. Eu fui um daqueles que não tiveram essa coragem, todos dizíamos: “não vale a pena” e, desta vez, o André ficou mesmo sozinho.*

*Ninguém o ajudou e, nos 12 meses seguintes, até eu e ele sairmos dali (fomos juntos para Itália), ele trabalhou e trabalhou, em todos os momentos livres que tinha enquanto todos os outros, incluindo eu, íamos para a piscina, jogávamos futebol, ou fazíamos umas corridinhas na mata.*

*Quando fomos embora daquela casa a horta estava a começar de novo a produzir. Não sei se o André chegou a comer alguma coisa dali antes da nossa partida para Itália, mas o que é certo, é que muitos anos mais tarde eu voltei àquela quinta para uma visita e a horta estava lá ainda, viçosa e produtiva, mantida por gerações e gerações de estudantes que iam passando por ali.*

Éramos 16, mas só um não desistiu. Primeiro motivo porque é que muitos não se tornam ricos com o marketing de rede: Desistem.

Estes são efetivamente a maior parte.

Sabes como identificar aqueles teus distribuidores (ou faz o teste em ti mesmo) que estão fora deste grupo de 80% e que têm melhores hipóteses de se tornarem milionários?

Muito simples, este é o teste:

Imagina: Tu viste a oportunidade, tens um sonho e finalmente viste uma forma de poderes começar a concretizá-lo depois de teres visto aquele vídeo ou de teres ido àquela reunião...

... Então, vais cheio de motivação e entusiasmo falar com a tua esposa, marido, namorada ou namorado acerca da sua fantástica oportunidade, e eles dizem-lhe “lá estás tu com mais um negócio parvo” ou algo pior.

A tua motivação cai um pouco.

Depois falas com um amigo do peito. Tens a certeza de que ele vai juntar-se a ti. Mas ele responde:

- “Tem mas é cuidado, que anda por aí muita malandragem”.

Então ficas mais desapontado. Pensavas que toda a gente iria querer este negócio e afinal parece que ninguém quer. Então comesas a pensar em todos os seus amigos e a imaginar o que eles irão dizer quando falares com eles.

Nessa altura estás convencido de que cometeste um erro e que afinal ninguém quer a tua oportunidade. Falaste com 4 ou 5 pessoas e das respostas delas extrapolaste para toda a gente conhecida e desconhecida.

Isto tem um efeito devastador numa pessoa nova no negócio.

Quando o entusiasmo já morreu e está enterrado, a motivação está abaixo de zero e vêes claramente que afinal foi tudo um engano e que nunca vais conseguir ter sucesso, nessa altura é que se vai ver se pertences ao grupo dos 80% ou ao grupo dos outros 20%.

Vês quem vai morrer e quem vai vingar. Quantas vezes eu vi esta batalha acontecer dentro dos meus distribuidores sem poder ajudá-los fazendo-os saber o que eu sei e ver as coisas com os meus olhos! Vi muitos morrerem na desilusão e aí de quem lhes falar de marketing de rede (!). Também vi alguns, menos, a cerrarem os dentes e a virem ter comigo para modificar as estratégias e tentarem atacar o touro de outro modo.

Porque é que alguns acontecimentos são motivo de desistência para uns enquanto que, para outros, lhes criam uma raiva interior que os leva muito mais longe é um mistério para mim. O que eu sei é que tanto a desistência como a “raiva” motivadora são opções feitas por cada um.

Diante de um revés, de facto, podes optar por reagir de uma forma ou de outra. É contigo. A maioria escolhe desistir após alguns meses no negócio ou muda de empresa pensando que o problema está na empresa, nos produtos ou no plano de compensação. E até pode estar, mas está seguramente em si próprio.

Para quase todos os restantes é só uma questão de tempo. Cerca de 80% dos negócios, marketing de rede ou não, fecham no período de 3 a 5 anos. Se não estás no marketing de rede há mais de 5 anos ainda estás em período de desistências elevadas e, se queres ter sucesso, precisas de verificar que tipo de pessoa és:

- Se desistes facilmente das coisas ou se ganhas aquela raiva interior perante as dificuldades e nunca te dás por vencido, ou vencida.



## 3- Os 15%

Depois, há uma qualidade de pessoas mais resistentes às intempéries e que duram muito mais tempo na indústria. São aqueles que sabem que têm de trabalhar sobre si próprios pelo menos tanto como trabalham nos seus negócios.

Estes leem bons livros, cercam-se de pessoas positivas, escolhem bem o tipo de influências que recebem, estudam e aprendem com os melhores todos os aspetos e facetas do negócio e da indústria.

Estes podem manter-se num marketing de rede durante muitos anos, são praticamente inquebráveis, mas não ficam ricos. E como não ficam ricos, vão reduzindo o tamanho do sonho até este ter a estatura da sua realidade. Vão em piloto automático, fazendo o que sempre aprenderam a fazer e colhendo alguns magros resultados, funcionando como se os seus negócios fossem um emprego.

Porquê? Outra história verídica:

*A minha cunhada fazia uns canelones escandalosamente bons. Um dia a minha esposa pediu-lhe a receita e ela ensinou-lhe como fazer o molho e como rechear os tubos de massa.*

*- "Fazes o molho assim e assado, com cebola, queijo fresco, espinafres, depois pegas numa colherzinha de sobremesa e comesças a encher os pequenos tubos de massa. Eu não faço muitas vezes porque dá tanto trabalho a encher os tubinhos que perco nisso a maior parte*

*do meu tempo, então faço somente em dias muito especiais e aconselho-te a fazer o mesmo”.*

*A minha esposa pegou na receita e adicionou umas coisas, retirou outras e apaladou-a ao seu gosto. Quando chegou a hora de encher os canelones, vai de pegar numa colher de sobremesa e começar a encher os tubinhos de massa um a um. Não sei se já tentaste fazer isso, mas garanto-te que é complicado. Eu estava lá a ajudar.*

*Passados uns 10 minutos, e 3 ou 4 canelones cheios de recheio depois, a minha esposa atirou a colher para dentro do alguidar do recheio e disse assim de repente:*

*- “Tem de haver uma maneira melhor de fazer isto!” Mandou-me parar e começou a cirandar pela cozinha.*

*Eu fui-me embora, mas voltei passados uns 15 minutos e ela tinha uma travessa cheia de canelones, mais de 30 e já estava a colocá-los no tabuleiro para irem para o forno.*

*- “Como é que fizeste isso?” Perguntei eu admirado. Ela tinha feito em 15 minutos o que antes teria demorado mais de hora e meia!*

*Afinal era muito simples. Ela arranjou um saco de plástico, encheu-o com o recheio, cortou-lhe um canto e desatou a encher tubinhos de massa à pressão, usando o saco de plástico como se fosse um saco de pasteleiro.*

*Começámos a comer canelones em casa muitas vezes, é um dos meus pratos favoritos.*

*Um dia, em conversa com a minha cunhada, a minha esposa contou que, em casa, todos adorávamos os seus canelones, sendo diferentes dos dela. Ao que ela respondeu que na casa dela era também um prato muito popular, pena darem tanto trabalho!*

*A minha esposa, então, desatou a rir e contou-lhe como é que fazia, com o saco de plástico e o canto cortado com a tesoura e o enchimento de canelones à pressão, ao que a minha cunhada respondeu com uma grande risada e chamou-se a si mesma idiota por não ter pensado nisso, ela própria, mais cedo.*

*Há mais de 20 anos que ela fazia os canelones à colherada porque foi assim que uma velhinha italiana a tinha ensinado. Provavelmente quando essa velhinha aprendeu a fazer os canelones os sacos de plástico ainda não tinham sido inventados.*

Agora vamos transpor esta história para a indústria do marketing de rede e vê bem que ensinamentos podemos retirar dela.

Imagina que a minha cunhada é uma “distribuidora” de uma empresa de multinível de canelones. A empresa fornece o recheio e os tubos de massa e o trabalho do distribuidor é vender canelones (tem primeiro de “preparar” as encomendas enchendo os canelones com recheio).

Os canelones são maravilhosos. A empresa paga 90% das receitas para o distribuidor (isto é que é um plano de compensação hein!!) e tudo o que o distribuidor tem a fazer é vender canelones e recrutar vendedores de canelones.

Certo?

O que faz a minha cunhada? Anuncia a qualidade dos canelones, dá-os a provar e toda a gente fica com água na boca. Depois anuncia a empresa, o plano de compensação espetacular que vai fazer toda a gente rica.

Que acontece?

Ela vai conseguir alguns clientes, imagina: 10, e vai recrutar alguns distribuidores, imagina: 10.

Todos muito entusiasmados. Os clientes fazem encomendas e a minha cunhada passa 5 horas na cozinha, todos os dias a encher canelones com a colher.

Os 10 novos distribuidores, entretanto, também fizeram alguns clientes e eles também estão a passar 3 ou 4 horas por dia a encher canelones. Quando vão à rua, cansados e olheirentos, tentam convencer os amigos e familiares que o negócio dos canelones é o melhor do mundo, mas realmente poucos são os que acreditam neles, vá-se lá saber porquê!

Passou o tempo. Os novos distribuidores descobriram que é tudo perfeito no negócio exceto a parte de encher os canelones: é chato, lento, aborrecido. E, quando tentaram explicar aos seus amigos o que têm de fazer todos os dias para ganharem dinheiro, eles acharam que não tinham jeito para encher canelones e pior que isso, não queriam fazer isso. Tudo o que eles não querem é mais uma coisa que fazer a ocupar os já ocupados dias que têm.

O que queriam era uma forma de ganhar dinheiro em casa nos tempos livres e não uma prisão. Queriam a liberdade anunciada e não um “emprego” de enchedores de canelones, ainda por cima sem ordenado fixo. Quando um distribuidor da minha cunhada se queixava que estava a ganhar pouco dinheiro ela respondia: “enche mais canelones”. Soa familiar?

Ao fim de alguns meses ou uns poucos anos, muitas pessoas passaram pela experiência de encher canelones. Uns gostaram outros não. O que é certo é que todos acabaram eventualmente por deixar esse negócio.

Alguém ganhou dinheiro com este negócio? Sim. Houve muitos a ficar ricos? Não.

Fiz-me entender?

Agora imagina a mesma história, mas a distribuidora é a minha esposa. Os mesmos canelones, a mesma empresa multinível e o mesmo plano de compensação. A mesma introdução, degustação, apresentação do plano de marketing. Os mesmos resultados: 10 clientes e 10 distribuidores.

O que se passa daqui para a frente, porém, é completamente diferente. A primeira coisa que a minha esposa ensina é como arranjar um bom saco de plástico (tamanho, espessura), como fazer um corte num dos bicos por forma ao buraco se adaptar à dimensão do tubo de massa e como encher os canelones à pressão. Todos aprendem facilmente. Depois os clientes começam a pedir canelones e a minha esposa passa 15 minutos por dia a encher os tubinhos e mais meia hora a entregá-los recebendo bom dinheiro de volta. O mesmo se passa com os 10 novos distribuidores: começam a ter alguns clientes e a passar uns minutos por dia a encher canelones.

O resto do tempo livre passam-no nos seus hobbies e a mostrar a outras pessoas esta forma divertida e simples de trabalhar.

Quem é que achas que vai ficar rica? A minha cunhada e os distribuidores dela ou a minha esposa e os distribuidores dela? Porquê?

A verdade é que a minha esposa tem um sistema de trabalho eficaz, simples e duplicável (fácil de reproduzir por uma pessoa nova). Só isso.

Esta história da minha cunhada e dos canelones ensinou-me que não basta conhecimento, determinação, vontade de trabalhar, persistência (mais de 20 anos a fazer canelones com uma colher!) ou um bom produto ou empresa para ter sucesso: é preciso ter um sistema de trabalho que permita que sejas eficaz e que seja fácil de aprender e multiplicar.

Muitos distribuidores andam pelo marketing de rede durante anos e não estão ricos. São aqueles que encontraste no evento e que não compreendias porquê não eram já ricos.

Agora já sabes porquê: andam a fazer canelones à colherada.

Um aparte: Eu já encontrei muitos que olham para as figuras de topo que ganham dezenas de milhares por mês e pensam:

- “Aquilo é que foi sorte, olha, aquele teve a sorte de recrutar aquele outro que o qualificou. Um dia eu também vou recrutar um distribuidor assim, que fará a minha organização explodir e fazer-me rico”.

Não te quero desapontar dizendo-te que isso não é possível, enfim, também podes ganhar a lotaria, a verdade é que todos os distribuidores que pensam assim acabam por desistir em pouco tempo.

Desistem porque não têm paciência para esperar os resultados e porque pensam que patrocinar uma superestrela é uma questão de sorte. Nada mais errado: não é uma questão de sorte, mas de preparação.

Voltarei a este assunto noutro local, falávamos de canelones e de colheres, e aqui entra a segunda razão pela qual provavelmente não vais enriquecer:

Não tens um bom sistema de trabalho, simples, passo a passo, fácil de executar, divertido, altamente eficaz e completamente duplicável.

Para agravar mais as coisas, o teu patrocinador também pode não o ter.

Eu não tenho nada contra os patrocinadores, eu também o tive e também o fui, mas provavelmente, se o teu patrocinador não tem este sistema, o patrocinador dele também não e andam todos a encher canelones à colher. Pior que isso: querem que tu faças o mesmo e que ensines os teus downlines a fazer o mesmo.

Não sabem, ou não podem saber, que os sacos de plástico já foram inventados há muito e que têm muitos usos além dos óbvios.

## 4- Os 5%

O tema deste livrinho é “porque é que nem todos vão ficar ricos com o marketing de rede”.

Já falei dos 95% de distribuidores que não ficam ricos: 80% desistem, 15% acomodam-se e rotinam-se com sistemas pouco eficazes e não evoluem.

Vou agora falar de quem realmente nos interessa e com quem devemos aprender para nos tornarmos ricos: os que se tornam financeiramente independentes, os últimos 5%.

Quais os seus segredos? Como calculas e podes verificar pelas estatísticas, são muito poucas as pessoas que entram neste clube exclusivo. Não é porque os lugares sejam limitados, mas sim porque não pode entrar toda a gente, aliás, quase ninguém pode entrar.

A questão é: será que tu serás aceite? Será que tens o que é preciso? As qualidades, o valor, a inteligência, a audácia, a educação, a genética, a estatura, a saúde, o dinheiro, a beleza, o carisma, a cor certa de cabelo ou o número de calçado? Já vais ver.

Para começares a ver se podes ou não ser um membro do clube dos 5%, faz o teste:

Em primeiro lugar há dois tipos de pessoas: as que reagem às circunstâncias, melhor ou pior, e aquelas que criam as suas próprias circunstâncias. Se és um “reator” ficarás no grupo dos 95%, se és um “criador” tens boas possibilidades de ficar no grupo dos 5%.

Vou contar uma história verídica, aconteceu comigo e a minha família e toda a gente do nosso círculo de amigos a conhece muito bem.

Poderás fazer um exercício interessante: em cada ponto da história assinalado com “[PAUSA]” tenta colocar-te no meu lugar e pensa no que farias naquelas circunstâncias.

Vais entender a qualidade secreta para ficares rico. Vê se a tens.

*Há alguns anos, fui viajar até ao Canadá com a minha família: as minhas 4 filhas, a minha esposa, Melissa e eu.*

*Essa viagem era especialmente importante porque o meu sogro, que lá vivia, estava bastante doente, esperávamos que viesse a falecer, e queríamos passar algum tempo de qualidade com ele, em jeito quase de despedida.*

*A minha filha mais nova, de 6 anos era apaixonada pelo avô e ele tinha um carinho muito especial por ela. Falava dela constantemente e sonhava com ela muitas vezes, com as saudades. Então decidimos ir visitá-lo principalmente para ele estar, possivelmente pela última vez, com a neta mais pequena.*

*Chegados ao aeroporto, chegámos ao check-in e verificámos que o avião estava duas horas atrasado. Fiquei bastante aborrecido porque aparentemente iríamos passar umas 4 horas e meia de espera e aborrecimento no aeroporto.*

*Nada mais errado como vais ver.*

*Chegada a nossa vez de despachar as malas entregámos como de costume os passaportes todos à moça, ela verificou as fotos, perguntou quantas malas e depois disse com um tom bastante calmo e casual: “Quem é a Olívia?” e depois de olhar para ela disse:*



- *“Esta menina não vai a lado nenhum, o passaporte dela está caducado”.*

*De repente parece que caiu uma granada “Como? Mas? Não pode ser.” A minha esposa tinha verificado os passaportes antes de sairmos de casa, mas realmente o passaporte da mais pequenina havia caducado uns poucos meses antes.*

*Soluções? Não há.*

- *“Uma coisa é certa”, dizia a moça, “esta menina não vai viajar.”*

*Juntaram-se mais 3 empregados dos outros balcões de check-in e foram unânimes. A Melissa e as nossas filhas começaram a choramingar.*

*[PAUSA] neste ponto que farias tu? Eu disse à minha esposa:*

- *“Não vale a pena, não dá, não dá. Vocês vão viajar eu fico aqui com a menina.”*

*Então a Melissa perguntou ao funcionário:*

- *“Há mais algum voo amanhã?”*

*O plano seria então eu ficar em Portugal com a Olívia, as outras filhas e a minha esposa iriam para o Canadá no voo previsto. Eu iria tratar do passaporte ainda nesse dia e no dia seguinte embarcaria. Iríamos juntar-nos no Canadá.*

- *“Voos amanhã? Há um, mas não posso garantir que tenha lugar, todos os voos têm estado lotados.” Respondeu a funcionária.*

*Em todo o caso, seria ainda necessário escrever uma declaração em que a Melissa autorizava que eu viajasse sozinho com a minha filha mais nova para o Canadá, e uma outra minha, a autorizar a minha*

*esposa a viajar sem mim e com as minhas outras filhas. As assinaturas teriam de ser reconhecidas.*

*Além da logística impossível, este plano foi liminarmente recusado pela Melissa:*

*- “Ou vamos todos ou não vai ninguém” lembro-me de a ouvir dizer.*

*E respondi:*

*- “Mas não vês que não há hipótese nenhuma de a menina ir? Pelo menos vão vocês, eu fico com ela e iremos quando pudermos.”*

*[PAUSA] neste ponto que farias tu? Por mim o caso estava arrumado: Ou ia parte da família ou não ia ninguém. Aparentemente não ia ninguém, decisão tomada. Certo? Errado!*

*Aí a Melissa perguntou:*

*- “Não há possibilidade de nós irmos tratar do passaporte da menina agora mesmo e ainda voltarmos a tempo de voar?”*

*Um dos funcionários iluminou-se:*

*- “Aqui mesmo no aeroporto há um serviço do SEF (Serviço de Estrangeiros e Fronteiras). Eles poderão fazer-lhe um passaporte provisório, somente para esta viagem de ida e volta.”*

*Sentimos alguma esperança a crescer, mas logo um outro, no guichet ao lado respondeu:*

*- “Não dá, o Canadá não aceita os passaportes provisórios, tem de ser um documento a sério e definitivo”.*

*Ficámos de novo quebrados. Toda a gente chorava e eu tinha o coração aos pulos. Parecia que estava a viver um pesadelo: pensava no meu sogro que iria ver a menina provavelmente pela última vez, as*

*minhas filhas e a minha mulher a chorarem e eu não tinha qualquer solução porque todas as alternativas eram inaceitáveis.*

*A Melissa, porém, não desistiu e perguntou se não seria possível tratar do passaporte definitivo ali mesmo em Lisboa, mesmo sendo nós de Leiria. A resposta foi:*

*- “Pode tentar ir ao governo civil, ali nas Laranjeiras, se eles lhe derem um passaporte já, poderá embarcar. Mas têm de ir já.”*

*Uma nova esperança encheu a sala. Todos os funcionários, 6 ou 7 estavam atentos e muito tristes com a nossa situação. Telefonei ao meu irmão que estava ainda ali perto (ele é que nos tinha ido levar ao aeroporto) para nos vir buscar e fazer de táxi. Ele apareceu em 10 minutos. Deixámos as minhas 3 filhas mais velhas ali com os funcionários e arrancámos a correr pelo aeroporto fora para ir para o carro do meu irmão, acabado de chegar.*

*Dali à Loja do Cidadão das Laranjeiras demorámos poucos minutos, mas o relógio não parava. Corremos escadas acima, passámos ao lado de uma máquina automática de fotografias. Aproveitámos para fazer fotografias da menina que sabíamos ir fazer falta dentro de poucos minutos. Havia umas pessoas à nossa frente e o instinto dizia-me que tínhamos de esperar a nossa vez. Contudo a situação agravava-se: o relógio não parava. Decidi então passar à frente somente para fazer uma pergunta:*

*- “É possível fazer aqui um passaporte para esta menina de modo a ela embarcar ainda hoje?”*

*Resposta:*

*- “Sim” – Está resolvido! Pensámos aliviados. – “Mas só às 5 da tarde.”*

*Caiu-nos então tudo ao chão: o voo, mesmo com o atraso de duas horas sairia do aeroporto às 2 da tarde. Ainda tentei argumentar:*

*- “Mas não pode passar o meu processo para a frente? Dar urgência?”.*

*Resposta: “Não, porque agora os serviços não estão centralizados aqui. O pedido tem de percorrer vários departamentos e ser despachado em todos eles. Isso é feito de forma eletrónica, mas não é fisicamente aqui. Se fosse até poderíamos dar um jeito. Mas não é. Tenho muita pena.”*

*Ficámos de novo de rastos. Afinal parecia haver uma solução e não havia nenhuma, mais uma vez.*

*Emocionalmente estávamos de rastos, a menina chorava pensando que ficaria em terra, a minha esposa chorava porque não aceitava que não houvesse solução, eu desisti e disse:*

*- “Vamos embora” enquanto tentava animar a menina dizendo que tinha umas fotografias novas muito bonitas.*

*[PAUSA] neste ponto que farias tu?*

*Então a senhora do registo civil, muito triste também com a situação disse:*

*- “Eles lá no aeroporto têm um escritório do SEF. Pode ser que eles lhe façam um passaporte provisório”.*

*Eu respondi:*

*- “É verdade, mas o Canadá não aceita os passaportes provisórios”.*

*Ela pôs uma cara de dúvida:*

- *“Olhe que eu acho que aceitam: em todo o caso não custa perguntar. Tome lá o número de telefone da embaixada do Canadá e pergunte.”*

*A minha esposa ligou, explicou a situação em 30 segundos e a resposta foi:*

- *“Sim, o Canadá aceita esse documento.”*

*Agradei muito à senhora do registo civil e lançámo-nos pela escada abaixo para voltarmos ao aeroporto e irmos ao SEF. Já passavam das 11 da manhã. Mais animados chegámos à entrada do aeroporto e perguntei onde era o SEF. Depois fomos todos a correr para o edifício. A Olívia quase voava pela minha mão e pela mão da mãe. Entrei ofegante, expliquei ao segurança o que se passava e ele, muito calmo, ligou para alguém e pôs-me a falar com essa pessoa.*

*Era um agente do SEF, muito calmo e educado. Eu expliquei a situação e ele respondeu simplesmente:*

- *“Não há problema: venha aqui a cima e traga o passaporte caducado, venha com a menina e a sua esposa e traga também o Bilhete de Identidade da menina.”*

*Eu repetia tudo o que estava ouvindo ao telefone de modo que a minha esposa e o meu irmão ouvissem também. Quando acabei de dizer:*

- *“Ele quer que levemos o Bilhete de Identidade da Olívia. Estamos safos, vamos lá”.*

*A Melissa abriu a mala de mão e retirou uma carteira onde guarda todos os documentos da família: cartões de vacinas, do médico, os bilhetes de identidade de todas as meninas MENOS O DA OLÍVIA.*

*Não parecia possível! Ríamos e chorávamos ao mesmo tempo. Como era possível? Estarem lá todos os documentos de toda a gente menos precisamente o Bilhete de Identidade da Olívia, o único imprescindível!*

*Depois de um ou dois minutos a revirar a carteira e de retirar cada papel e verificar tudo, chegámos à conclusão que o Bilhete de Identidade não estava mesmo ali. Tinha ficado em casa. Tinha sido necessário para qualquer coisa há poucos dias e tinha ficado noutra carteira: em casa, a uma hora e meia de caminho para cada lado.*

*Eu pensei: “eu vou lá buscar o documento”. Mas fazendo as contas, uma hora e meia para cada lado chegaria já depois de o avião sair. “Agora é que estamos arrumados.*

*Estamos a lutar contra qualquer força desconhecida que não quer de forma nenhuma que a Olívia embarque. Estas coisas simplesmente NÃO ACONTECEM.”*

*[PAUSA] E agora que farias tu? Vai desistir? Eu também. Aliás eu já tinha desistido uma meia dúzia de vezes e esta seria a última.*

*Então saímos calmamente do edifício. Estavam esgotadas todas as possibilidades. Tínhamos de aceitar o inevitável. Então a minha esposa lembrou-se:*

*- “Liga ao Armindo! Ele é capaz de vir cá trazer a carteira! O problema é que o Armindo não tem a chave de nossa casa.”*

*Pensou, e em 30 segundos arquitetou todo o plano.*

*O Armindo é um grande amigo meu que mora numa aldeia vizinha. Então iniciámos uma operação de resgate e transporte de documentação nunca vista: Tínhamos deixado uma chave de nossa casa à minha irmã para ela ir tratar da cadela e ficar de olho na casa.*

*Este foi o plano: Liguei à minha irmã para ela ir a minha casa (que fica a 100 metros da casa dela) e ir buscar a carteira que está em tal sítio assim e assim. Depois devia ir para casa dela esperar que alguém lá fosse buscá-la. Apanhei a minha irmã pelo telemóvel ia ela a caminho de Leiria, mas voltou para trás e fez o que pedi.*

*Entretanto liguei ao Armindo para ele ir urgentemente a casa da minha irmã (que ele não sabia onde era, mas as indicações eram simples) e trazer uma carteira com documentos que ela lá tinha. Eu não tinha tempo para explicar, mas era um caso muito grave e urgente, depois explicava. A única coisa que ele tinha de fazer era ir a casa da minha irmã e trazer os documentos o mais depressa possível, de preferência a voar baixinho, até ao aeroporto. Ele disse: “ok” (obrigado Armindo, foste uma máquina!) e sem perguntas deixou o que estava a fazer, os planos e a vida dele, para fazer de correio até ao aeroporto.*

*Depois de falarmos ao telefone e tratarmos de tudo sentávamo-nos ou cirandávamos por ali esperando o carro dele aparecesse olhando para o relógio e vendo o tempo a passar. À uma e meia da tarde, uma hora e meia exata depois do telefonema, apareceu o Armindo com a bolsa de documentos.*

*Procurámos e encontrámos o Bilhete de Identidade da menina. Agradei ao Armindo e corremos para o SEF.*

*Faltava meia hora para a hora do voo sair.*

*Falámos de novo com o segurança, ele indicou-nos tal sítio assim e assim, encontrámos o agente do SEF e contámos a história resumidamente, já mais calmos. Dissemos que o avião partia dentro de 25 minutos e como ele não pareceu preocupado nós também não ficámos.*

*Entrámos, sentámo-nos, preenchemos e assinámos uns papéis e então o agente levantou-se, pediu o Bilhete de Identidade da menina, o meu e o da minha esposa e saiu por uns momentos. Então a minha esposa apertou-me o braço e segredou-me:*

*- “O meu Bilhete de Identidade está caducado” eu só lhe respondi: “depois de tudo o que aconteceu acredito que ele não repare”. Mas realmente... Quem sou eu para imaginar que um agente do SEF não repare numa coisa dessas!*

*Quando ele apareceu de novo, 5 minutos depois, trazia os nossos documentos e um passaporte novinho para a minha filha. Provisório, mas era um passaporte.*

*Agradecemos muito, pagámos uma pequena fortuna e corremos dali para fora em direção ao check-in onde tinham ficado todas as nossas malas. Quando lá chegámos encontrámos 3 ou 4 daqueles funcionários com quem tínhamos falado no início a guardarem a nossa bagagem. Ainda me disseram:*

*- “Você não deve deixar a sua bagagem sem vigilância, teve sorte porque nós não saímos daqui” e sorriu aliviado também.*

*Entrámos diretamente no avião, mesmo em cima da hora do voo e 5 minutos depois estávamos no ar.*

*Depois de levantarmos voo parecia que um camião nos tinha passado por cima. Depois da primeira hora de descanso, em silêncio, começámos a conversar: se o avião não tivesse atrasado precisamente 2 horas, se fossem somente 15 minutos a menos, nós estaríamos todos em terra. Sentimos que alguma coisa tinha segurado o avião o tempo suficiente para resolvermos todos os problemas.*



*Estivemos umas duas semanas com a família da minha esposa e com o meu sogro, ele viu e brincou com a netinha.*

*A Olívia brincou com o avô e essa foi efetivamente a última vez que se viram.*

Quando contámos a história da viagem aos nossos amigos e familiares, quase todos comentaram:

- “Vocês tiveram cá uma destas sortes!... “

[PAUSA] E tu? Achas que o que tivemos foi sorte?

Se tu fosses como eu era, a história teria acabado no primeiro capítulo, mas a minha esposa ensinou-me muita coisa com a forma como lidou com a situação. Posso dizer que mudou a minha vida por ter mudado para sempre o meu conceito de “possível” e “impossível”.

Com esta história quero ilustrar porque é que somente 5% das pessoas dentro do marketing de rede ficam ricas. Não é somente por não desistirem nem por terem um método de trabalho simples e eficaz. Eles desenvolveram uma qualidade muito rara: aprenderam a criar as próprias circunstâncias e a tecer uma nova realidade misturada nos fios dos acontecimentos.

Sabem como aproveitar o vento contrário em seu favor, simplesmente posicionando as velas de forma diferente (aposto que já tinhas ouvido esta expressão famosa, de Jim Rohn, mas talvez não tivesses visto este conceito em prática).

Há pessoas que são “choradoras de problemas”: só sabem queixar-se. São comandadas pela “Probabilidade”. Se existem boas probabilidades de terem sucesso, até fazem algo, mas se a probabilidades são baixas nem sequer se dão ao trabalho de começar.

Eu sei que leste a primeira página deste livrinho, mas lê-a de novo. Tem uma palavra-chave: “probabilidades”. “As probabilidades de ficares rico são muito baixas” e isso é verdade.

Resta saber se reges a sua vida pela “probabilidade” ou por outra coisa.

Depois há outras que são “solucionadoras de problemas”: vibram com o desafio de conseguir o impossível. Fazem da preparação o seu modo de vida, são comandadas pela “possibilidade” e, mesmo se aparentemente não houver nenhuma possibilidade, inventam uma e apostam tudo nela.

Estas pessoas são raras? São. E são bem-sucedidas? Sim, todas elas. Representam cerca de 5% da população.

## 5- O 1%

Dentro dos 5% que ficam ricos, e não falo somente de ficarem ricos de dinheiro, mas também de experiências, de reconhecimento e apreço, um grupo ainda mais pequeno realiza coisas inacreditáveis.

Não somente se tornam ricos, mas criam formas de enriquecer as pessoas ao seu redor, criam formas de ter um impacto no mundo aparentemente impossíveis.

Deixam legados. Produzem mudanças na sociedade, mudam o mundo.

Conheces alguém assim? O mais certo é conheceres, pelo menos uma ou duas pessoas, de reputação.

Vou descrever estas pessoas:

Ganham muito dinheiro sem esforço, têm uma autoridade que deriva dos seus resultados, lideram movimentos (sim, todos eles, mesmo que tenham empresas ou outras organizações por detrás), têm seguidores “fanáticos” (fãs), têm adversários, e, por vezes, inimigos também.

Têm um sentido de missão que nunca os deixa desistir, não fazem o que fazem pelo dinheiro, mas pelo impacto que produzem.

São muito determinadas, trabalham muito e com foco elevado, têm ideias claras do que pretendem porque são levados por uma visão ridiculamente elevada.

Tive a sorte de me cruzar com algumas dessas pessoas e de ser amigo de várias delas.

Conto-te uma história. Verídica como as anteriores.

*Em outubro de 2012 eu tinha 45 euros no bolso e a conta bancária a negativo. Muito a negativo.*

*Na página sobre “O Autor”, logo a primeira deste livrinho, está indicado o ano de 2012 como um ano de mudança, e foi isto que aconteceu.*

*As contas acumulavam-se, trabalhava 12 horas por dia, todos os sábados e a maioria dos domingos, no meu negócio de design gráfico como freelancer, e no meu negócio de marketing de rede.*

*Tinha conseguido atingir algum estatuto no marketing de rede, numa organização pequena, mas não ganhava muito dinheiro*

*Em alguns meses ganhava alguns milhares de euros, noutros não ganhava praticamente nada. Em média daria uns 1000 euros por mês.*

*As minhas duas filhas mais velhas, tinham largado os estudos superiores e tinham emigrado por eu não poder apoiá-las.*

*Nesse dia de outubro de 2012 o meu patrocinador ligou-me e disse-me:*

*- “Rui, podemos ganhar 1000 euros por dia!”*

*Ele acreditava naquilo, eu não.*

*Eu queria acreditar. Sim, oh, como queria! Mas eu não ganhava nem isso num mês, como poderia eu?!*

*Decidi ainda assim que ia acreditar nessa coisa ridícula, porque, sinceramente, via aí a luz ao fundo do túnel... a única luz.*

*Deitei mãos à obra e pus em prática tudo aquilo que tinha andado a aprender nos últimos anos em relação à Internet e aos negócios online.*

*O resultado foi que cheguei a top 5 mundial de recrutamento depois de uma semana e, uns dias mais tarde, top 3. Consegues acreditar? Top 3 do Mundo! Andava nas nuvens.*

*Comecei a ganhar dinheiro e mantive-me a ganhar dinheiro nos 3 meses seguintes, até ao Natal.*

*Foi um Natal fantástico! Pela primeira vez em muitos anos, pude comprar presentes para as minhas filhas, a saudade apertava, porém, das que estava longe, uma em Inglaterra e outra no Canadá.*

*Em janeiro, o negócio não estava a crescer. Ganhava uns milhares de euros por mês, mas nada que se comparasse com os 1000 euros por dia! Para ser muito sincero, eu não conhecia ninguém que ganhasse esse dinheiro, não sabia o que era preciso, nem que pessoa eu precisaria ser para produzir esse resultado.*

*Hoje eu sei que não bastava ser a pessoa que era pois isso somente me iria trazer os resultados que eu já tinha. Precisaria transformar-me na pessoa que produz outros resultados.*

*Eu não sabia disso na altura. A forma como vi a coisa foi:*

*- “Tenho de encontrar quem me ensine os truques, pois isto tem de ter truque.”*

*Soube que havia um evento em Austin, nos Estados Unidos, e soube que estariam lá os gurus que eu seguia na Internet.*

*Eu queria conhecê-los, nem que fosse de longe. Queria ver que tipo de pessoas eram, como se comportavam, o que os fazia tão diferentes de mim e do resto das pessoas.*

*Fui a Austin, 20 de janeiro de 2013.*

*Ali vi as vedetas todas que conhecia dos vídeos na Internet. Alguns deles eu seguia há anos, e ficava nervoso só de estar na mesma sala que eles.*

*Hoje sou amigo de boa parte deles, e criámos laços mais fortes do que somente os que o negócio proporciona, naquela altura não me conheciam, a não ser por verem o meu nome na tabela dos tops.*

*Esse evento colocou-me nos 5 dígitos mensais. Vou explicar-te como, da melhor forma que me for possível.*

*Vi os gurus. Vi os cheques que eles receberam, no palco, alguns de centenas de milhares de euros.*

*Mas o que realmente observei, tanto no evento como nos corredores, foi que esses gurus eram pessoas como eu.*

*Tive perfeita consciência de que não eram mais do que eu e que eu não era menos do que eles.*

*Uns humildes, outros arrogantes, outros distantes e distraídos, outros focados. Alguns vinham de fato e gravata outros tinham tatuagens, outros vinham descalços. Cada um na sua onda e todos muito, muito bem-sucedidos.*

*Entendi o seguinte: Não existe uma fórmula. Não há um truque. Pode haver um método, mas cada um precisa fazer o seu próprio caminho, caminhando.*

*Tive uma iluminação: eu não precisava copiar ninguém, precisava sim entender o método e aplicá-lo à minha maneira.*

*Visualizei-me no palco, no evento seguinte, daí a 90 dias, em Chicago, também eu a receber um cheque gigante de 60 mil dólares (não sei porque motivo veio esse número à minha mente).*

*Regressei de Austin no dia 23 de janeiro, tinha ganho até aí cerca de 3 mil dólares, e fiz, nos últimos 7 dias do mês, 7 mil dólares, mil dólares por dia, durante 7 dias. Tive o meu primeiro mês de 10 mil dólares.*

*Foi aí a primeira vez que acreditei que era possível ganhar 1000 dólares por dia. O meu termostato financeiro deu um pulo.*

*No mês seguinte, em fevereiro, fui de novo aos Estados Unidos, a Denver, para um estágio na casa de um dos gurus que tinha conhecido em Austin. Fechei o mês com 15 mil dólares em comissões.*

*Em março fui a Chicago, ao evento corporativo e, imagina... chamaram-me ao palco para receber um cheque gigante de 61.300 dólares (eu tinha visualizado um cheque de 60 mil, 3 meses antes).*

*Nesse mês de março consegui 34 mil dólares, cerca de 30 mil euros, os tais 1000 euros por dia. Foi o primeiro de muitos.*

*Costumo dizer que demorei 6 meses, fui a 3 eventos nos Estados Unidos, conheci e estudei com vários gurus, investi todo o dinheiro que tinha ganho até ali na minha formação e que fui isso que me levou ao marco que me parecia impossível 6 meses antes.*

*Mas não foi realmente assim que aconteceu.*

*O que aconteceu realmente foi que, enquanto andava na luta e não ganhava quase nada, estava a preparar-me.*

*Enquanto fazia apresentações sem convidados, que tinham dito que vinham... estava a preparar-me.*

*Quando passava noites em branco a estudar cursos e mais cursos sobre marketing e sobre internet, sem qualquer resultado, estava a preparar-me.*

*Quando chorava de noite, sozinho, de frustração e de medo porque nada parecia funcionar... estava a preparar-me.*

*Quando tive pequenos sucessos e recrutava algumas pessoas que acreditavam em mim... estava a preparar-me.*

*De todas as vezes que gastava mais dinheiro do que ganhava e me diziam que era maluco porque estava a pagar para trabalhar... estava realmente a preparar-me.*

*E foi esta preparação, de anos e anos, que me levou ao sucesso que consegui. Mudou a minha vida de um dia para o outro, mas o trabalho não foi feito de um dia para o outro.*

*Eu mudei e os meus resultados mudaram quando me dei conta de que os gurus eram iguais a mim e que não havia nenhum truque nem fórmula mágica que eles soubessem e que todos os outros desconhecassem.*

*Conheci pessoas dedicadas às suas equipas. Verdadeiros 1%.*

*Conheci-os quando ganhavam 2 e 3 milhões de dólares por ano, e continuavam a pensar mais na sua comunidade do que em si mesmos.*

*Conheci-os quando fundei o GAS (o Grupo de Ação Social) com a ideia de canalizar recursos para apoiar quem mais precisa e proporcionar aventuras inesquecíveis aos membros da equipa.*

*(Fizemos viagens por terra à Guiné Bissau, por exemplo, levando carros e ambulâncias carregados de ajuda, deixámos tudo lá e regressámos de avião com a roupa do corpo. Apadrinhámos um*



*orfanato inteiro, no Benim, escolinhas em Moçambique e participámos ativamente em variados outros projetos de ação social e caráter humanitário.)*

*Fui inspirado pelos 1% quando fundei a Tribo e a Universidade da Tribo para proporcionar uma comunidade e partilha de conhecimentos e experiências entre empreendedores, independentemente dos negócios que façam.*

*Foram eles, os 1%, que me mostraram que podia deixar um legado maior do que eu.*

*Inspiraram-me e inspiram-me a criar programas para levar empreendedores individuais aos 100 mil euros de rendimento por ano, nas suas atividades.*

*Inspiraram-me e inspiram-me a melhorar a mim mesmo em todos os aspetos (físico, mental, espiritual, a melhorar a minha produtividade e a minha influência no mundo), para servir melhor as pessoas que se aproximam de mim.*

*Esta é a marca do 1%: trabalhar para servir, para elevar todas as pessoas à nossa volta, proporcionando-lhes formas de serem mais saudáveis, mais felizes, mais produtivas e mais relevantes no mundo.*

*Creio que o marketing de rede é um veículo fantástico para se conseguir fazer parte deste “clube aberto” do 1%. Talvez um dia este clube seja chamado de 2% ou de 3%, e talvez um dia os 80% das pessoas, aquelas do primeiro capítulo, possam fazer parte dele também.*

*Como já percebeste, não há nenhuma barreira à entrada, a não ser aquelas que estão na mente de cada um.*

## 6- Check-List

Depois de conheceres as histórias, de retirares as lições que melhor te possam servir, chegou a hora de trabalhar.

Verifica se tens uma direção e um objetivo e em seguida vê se consegues moldar a realidade, no dia-a-dia, por forma a manifestar esse objetivo. Uma coisa é certa. Se não aprenderes a fazer isso nunca ficarás rico.

No princípio falei da diferença entre “ficar rico” e “tornar-se rico”. Agora podemos falar desse assunto: Alguém que ganha a lotaria, ou que patrocinou uma superestrela, pode ficar rico bastante rapidamente, assim como aquele que recebeu uma herança.

Isso não faz da pessoa uma pessoa rica, somente faz dela alguém com muito dinheiro. Ela pode estar muito longe de “ser” rica. Para “ser” rico tem de desenvolver, no mínimo, todas as competências que abordei neste livrinho e possivelmente mais uma quantas, que vamos listar abaixo.

Tens de te tornar uma pessoa melhor, genuinamente interessada em apoiar e ajudar os outros, mais feliz, equilibrada, compreensiva, generosa, saudável e ativa.

Estas qualidades terão de estar sempre presentes em todas as coisas que fazem o teu dia-a-dia e na forma como te relacionas com toda a gente (mesmo através da Internet). Dessa forma irás tornar-te atrativo, muita gente irá querer juntar-se a ti e trabalhar como tu.

Para facilitar-te a tarefa vou colocar aqui uma lista de verificação que podes usar para confirmares se estás a ir na direção da fortuna ou na direção da rutura no teu negócio de rede, espero que, em consequência, te ajude também a efetuar as afinações que entenderes necessárias na tua trajetória:

Coloca “X” à esquerda de cada número, se o que estiver escrito à direita for verdadeiro.

### 1ª Parte: O TEU MARKETING DE REDE E ORGANIZAÇÃO

1- A empresa de marketing de rede em que trabalhas atualmente foi escolhida criteriosamente por ti (e não simplesmente “aconteceu” sem que tenha explorado outras possibilidades).

2- Os produtos que vendes têm elevada procura no mercado “lá fora”, fora do grupo dos distribuidores/consumidores.

3- O plano de compensação promove a retenção (tem mínimos exigidos baixos para se estar ativo e retribui uma boa percentagem em profundidade)?

4- Estás integrado num grupo dinâmico, que trabalha em conjunto, aprende e ensina, tem ferramentas de trabalho partilhadas e divide tarefas voluntariamente para o bem de todos?

5- Os teus uplines executam um Plano de Ação eficaz que podes também executar e podes ensinar à tua organização?

6- (em caso afirmativo:) Esse plano de ação é simples de executar, divertido e tem os ingredientes necessários e suficientes para, se fizeres exclusivamente o que está no plano, ganhares o suficiente para te sustentares e à tua família?

7- (em caso afirmativo:) Toda a gente, ou a grande maioria, tanto uplines como downlines, executam exatamente o mesmo plano diário de trabalho?

8- Usas a Internet para gerar os seus contactos e fazer filtragem e seguimento automaticamente antes mesmo de gastares tempo a falar com prospetos?

## 2ª Parte: O TEU “CHIP”, O “TU MESMO”.

9- Tens um sonho alto, aparentemente impossível de concretizar?

10- Ouves todos os teus conhecidos a dizerem uma determinada coisa ou a terem uma certa opinião e tu segues a tua própria intuição mesmo em contradição com a opinião da maioria?

11- Quando te dizem que não és normal (“o maluquinho”) vês nisso um elogio?

12- Consegues fazer as mesmas coisas dia após dia ao longo de meses, mesmo sem nenhum resultado palpável, só para ver quanto tempo demoram a dar resultados e aprender com isso?

13- És de opinião que o futuro vai ser muito melhor que o passado, mesmo que toda a gente diga o contrário?

14- Nunca te queixas. Para ti está sempre tudo fantástico. Para ti não existem problemas, mas sim desafios no jogo da vida?

15- Sabes que o único responsável pelo teu futuro és tu mesmo, a empresa de rede em que estás é só um veículo e não o destino?

16- Consideras que venceste os vírus da derrota: o negativismo, a procrastinação e a inveja?

17- Tens um grande objetivo único, claro à sua frente e objetivos mais pequenos, parciais nesse caminho?

18- Consideras que fazes diariamente tudo o que podes fazer para ir conquistando de forma audaz e inteligente esses pequenos objetivos e saboreia essas pequenas recompensas?

19- Estudas todos os dias temas relacionados com o dinheiro e com a sua área de negócio, além de temas como gestão de tempo, de dinheiro, de pessoas, mindset e desenvolvimento pessoal?

20- Estás a ensinar outras pessoas com os seus progressos, grandes ou pequenos, para que essas pessoas possam elas também ter resultados no mínimo iguais aos seus?

Esta lista não é um teste de personalidade de revista. Olha para os itens que assinalaste. Se tens cruces em todos aposto que, se não está rico ainda, vais a caminho, velozmente. Se não tens nenhum item assinalado, o que tens é uma viagem longa e penosa (mas divertida) pela frente.

Eu acredito que tu, como a maioria das pessoas, colocaste mais de 5 cruzinhas e andas à procura.

Este livrinho foi escrito para ti. Aproveita o que entenderes ser aproveitável.

## 6- Conclusão

Eu estou seguro na presunção de que, por causa de teres lido este texto, não serás o mesmo daqui para a frente. O teu negócio, não será o mesmo.

Na realidade, tu escolheste ler este livrinho até ao fim e, como sabes, tudo o que nós escolhemos fazer tem a capacidade de modificar para sempre o rumo da nossa vida.

Tu irás tomar uma atitude em relação ao teu negócio e em relação à tua vida. Qualquer que seja essa atitude, ela vai ser influenciada pela minha história, espero que positivamente. Foi para isso que eu a escrevi.

Gostaria de continuar a ser-te de utilidade, e para isso quero colocar à tua disposição mais recursos para o Teu Negócio de Rede Podes aceder em <http://smt.im/multinivel>

Lê também o meu blog, onde vou escrevendo tudo o que me apetece. Podes segui-lo em [ruigabriel.com](http://ruigabriel.com)



Imagem Meramente Ilustrativa:  
Os Vídeos São Acedidos Online

**E FINALMENTE, O MAIS IMPORTANTE, TENHO  
TAMBÉM UMA OFERTA ESPECIAL PARA TI:**

***“Os 7 Segredos do Multinível na Era  
Digital”***. Preço Especial para ti, **AQUI**.

47 - SERÁ MESMO QUE VAIS FICAR RICO?



Jacinto-de-Água