



15 ESTRATÉGIAS DE ENRIQUECIMENTO DO POVO JUDEU

Descubra as Estratégias Secretas
de Enriquecimento Para
Transformar a sua Mente e Fazer
você Prosperar Financeiramente.

Um estudo profundo, detalhado sobre o povo mais
rico do mundo e organizado em um passo a passo
SIMPLES para você aplicar e enriquecer de verdade.

Seja muito bem-vindo(a) ao 15 Estratégias de Enriquecimento do Povo Judeu!

A partir de agora você tem em mãos o guia que vai te ensinar o Estratégias Secretas de Enriquecimento Para Transformar a sua Mente e Fazer você Prosperar Financeiramente.

Você tem em mãos um estudo profundo, detalhado sobre o povo mais rico do mundo e organizado em um passo a passo SIMPLES para você aplicar e enriquecer de verdade.

A partir de agora, você tem acesso a 2 materiais de estudos: (1) este livro digital; e (2) vídeo-aulas ministradas pelo Master Coach Paulo Vieira. Você pode optar por acessar o treinamento em vídeo e ler este livro por dispositivos como celular, tablet ou computador. Se preferir, você também pode imprimir este material.

Antes de começar, preciso te passar algumas informações importantes:

- Acompanhe o conteúdo com caderno e caneta em mãos para executar as ferramentas;
- As videoaulas ficarão disponíveis para você por 2 anos, mas comece logo, lembre-se: não deixe para depois a mudança que você pode realizar agora;
- Faça todos os exercícios. Eles são as ferramentas que te guiarão para o sucesso que você busca alcançar.
- Ao finalizar cada videoaula, marque como concluída, isso é muito importante para que você acompanhe sua evolução;
- Seu certificado será emitido após concluir 100% das videoaulas;
- Quando você terminar o treinamento completo, responda nossa Pesquisa de Satisfação. Seu feedback é fundamental, afinal, o intuito da nossa equipe é sempre te ajudar a CRESCER e CONTRIBUIR com a sua jornada rumo a sua melhor versão!

Fico muito feliz de te ver aqui. Aproveite cada um dos conteúdos e não hesite em contatar a equipe caso tenha dúvidas, através do e-mail cursosonline@febracis.com.br.

Vamos começar?

introdução

Introdução

introdução

introdução

Introdução

Caro Leitor (a),

Como você deve saber, eu sou apaixonado por estudar, ler e aplicar os conhecimentos que adquiro. Esse talvez seja um dos principais motores de crescimento dos meus negócios: crescer e contribuir.

Como eu sempre falo: "Aquilo que eu ainda não tenho é pelo que ainda eu não sei, pois se eu já soubesse, eu já teria".

Eu sempre admirei muito o Povo Judeu pela sua capacidade de gerar riqueza e, ao longo da minha vida, me perguntei:

- Como o povo Judeu, que passou por prisão na Babilônia, foi escravo no Egito, na segunda guerra mundial teve milhões de mortos e bens roubados, sofreram por possessão dos Romanos...

... e apesar de tudo isso, sistematicamente se tornaram a nação mais rica do mundo que detém, sozinha, 52% de toda a fortuna mundial.

Como isso é possível? Seria sorte? Seria mera coincidência?

A sabedoria do povo judeu possibilitou que eles superassem incontáveis adversidades. Do cativeiro na Babilônia à escravidão no Egito; do domínio de

Roma ao holocausto na Alemanha. Os judeus fizeram de Israel uma potência mundial, mesmo no meio do deserto, e hoje são um povo rico e próspero.

Eu fiz um amplo e longo estudo sobre o Povo Judeu. Eu queria saber: O que fez os judeus crescerem tanto apesar de tantas guerras, escravidão...Apesar de tantos mortos, como eles se tornaram a nação mais rica do mundo?

Ao longo desse estudo, eu descobri algo e passei a aplicar sistematicamente em minha vida financeira. Eu apliquei esse profundo estudo e os resultados alcançados foram incríveis.

Depois de aplicar e colher os resultados, eu decidi passar esse conhecimento para pessoas próximas a mim.

Passei a ensinar muitos dos meus clientes de coaching, membros dos meus grupos de negócios, familiares e, mais uma vez, os resultados foram extraordinários.

Algumas estratégias funcionavam de maneira imediata, outras estratégias demoravam para gerar resultados. Em alguns casos, algumas estratégias não funcionavam para a nossa realidade atual.

E depois de aplicar exaustivamente todo esse estudo na minha vida, ensinar pessoas próximas, separar o que funcionava e o que não funcionava, eu

selecionei as 15 estratégias mais poderosas e aplicáveis de Enriquecimento do Povo Judeu.

Tudo isso organizado em um material inédito e extremamente poderoso.

Por ter aplicado esse conteúdo em minha vida, e ajudado pessoas próximas aplicarem, eu criei ferramentas de coaching para cada uma das 15 estratégias, deixando esse conteúdo extremamente fácil, simples e rápido de ser aplicado.

E hoje, depois de ter tudo isso documentado, eu quero te convidar a transformar também a sua vida com esse conhecimento aplicado.

estratégia 1

Estratégia 01



Estratégia 01



“Bem-aventurado o homem que acha sabedoria, e o homem que adquire conhecimento; Porque é melhor a sua mercadoria do que artigos de prata, e maior o seu lucro que o ouro mais fino.”

Provérbios 3:13,14

Sabedoria

Nós, seres humanos, fazemos cerca de 800 a 1200 escolhas por dia. Sucesso é fazer mais escolhas certas do que erradas. E para fazer as escolhas certas é fundamental ter sabedoria. Os judeus fizeram de Israel um dos maiores centros tecnológicos do mundo, porque sabem que sem conhecimento não se chega a lugar algum.

Sabedoria está ligado ao conhecimento humano, ao saber fazer. O ser humano tem escolhas ao longo do seu dia e sabedoria é saber fazer mais escolhas certas do que erradas.

Mas não é só saber, é saber e aplicar. Sabedoria é a junção do conhecimento com a prática.

Quando você busca conhecimento, quando você busca sabedoria, você está buscando mudança. Quando você conhece algo novo, quando você tem acesso a uma informação antes desconhecida, você muda seu jeito de agir a partir dessa nova informação.

1. Você é o tipo de pessoa que busca por sabedoria?

2. O quanto você tem buscado por sabedoria?

3. O que você já perdeu por não ter buscado sabedoria?

4. O que você vai fazer para obter a sabedoria que ainda ti falta?

Primeiro você precisa ter sabedoria para depois ter sucesso.

estratégia 2

Estratégia 02



2

Estratégia 02

*“Não havendo sábios conselhos, o povo cai, mas na multidão de conselhos há segurança.”
Provérbios 11:14*

“Os planos fracassam por falta de conselho, mas são bem sucedidos quando há muitos conselheiros.” Provérbios 15:22

“Porque com conselhos prudentes tu podes fazer a guerra; e há vitória na multidão dos conselheiros.” Provérbios 24:6

Uma multidão de conselheiros

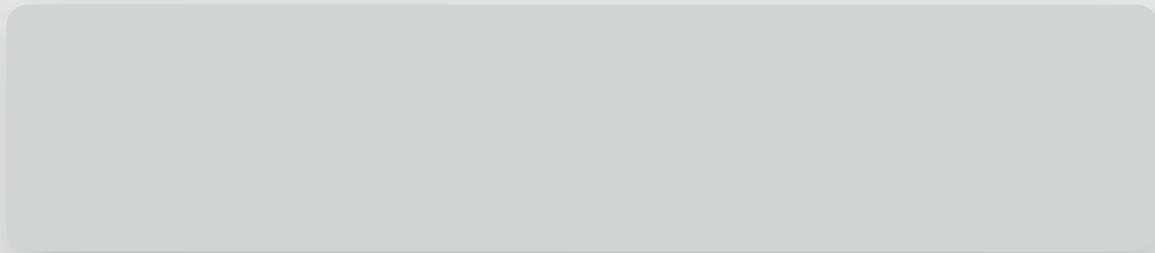
Pessoas que ganham dinheiro tem uma multidão de conselheiros, porque entendem que várias mentes pensando juntas chegam a decisões muito melhores. Mas você precisa buscar os conselheiros certos. Pessoas que tenham conhecimento, experiência e resultados que mostrem que eles são capazes de ajudá-lo a crescer.

Por exemplo, se meu pai nunca teve sucesso financeiro, ele não é a melhor pessoa para me dar conselhos sobre como ter dinheiro. Ele pode me dizer o que não fazer, porque ele fez e deu errado, mas nunca poderia me aconselhar o que eu devo fazer.

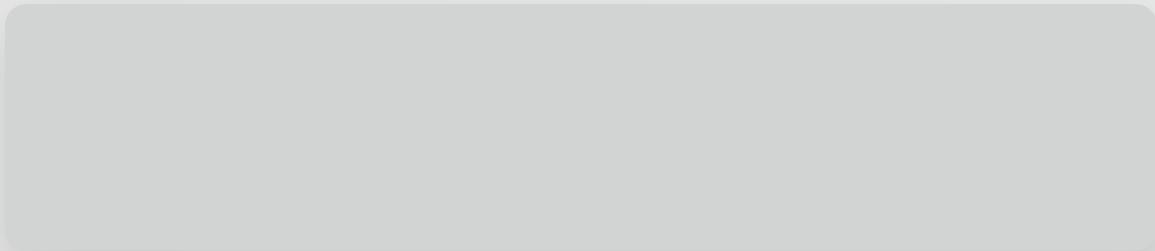
Não busque conselhos de quem nunca realizou nada. Busque as pessoas certas. Junte orientações de pessoas que chegaram lá, que são maiores que você.

Conselhos podem ser pedidos às pessoas que estão ao seu redor ou então você pode pegar conselhos de livros, de cursos de pessoas que disponibilizam conteúdos repletos de conselhos certos para você.

1. Quantas vezes na vida você pagou um preço alto por não buscar uma multidão de conselheiros?



2. O que você vai fazer para ter uma multidão de conselheiros? Quem irá aconselhá-lo?



estratégia 03

Estratégia 03



3

Estratégia 03

*“Quem ouve a repreensão construtiva terá lugar permanente entre os sábios. Quem recusa a disciplina faz pouco caso de si mesmo, mas quem ouve a repreensão obtém entendimento.”
Provérbios 15:31,32*

Receba Feedbacks

Você é daqueles que receber o feedback e ignorá-lo? Você é daqueles que, ao receber o feedback, não aceita, fecha a cara e já briga com a pessoa? Ou, você recebe o feedback, avalia-o, entende-o, busca saber o que ele significa para você e promove mudanças?

Assim como existem pessoas que não sabem ouvir feedbacks, existem pessoas que não sabem dar feedbacks. Assim como tem pessoas que vêm feedbacks apenas em ações, não precisa nem mesmo uma conversa.

Feedbacks são necessários. Eles não precisam ser verdades, mas eles precisam ser avaliados.

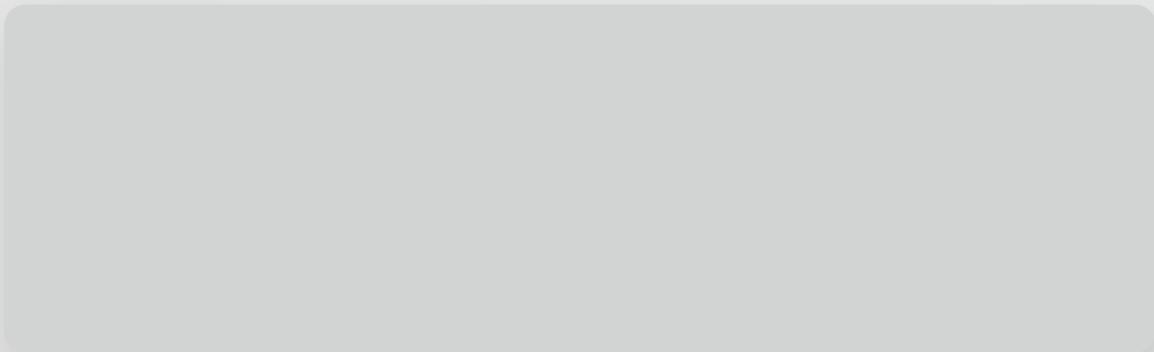
O feedback é a raiz de qualquer mudança, seja na nossa vida pessoal ou profissional.

Às vezes, só uma pessoa de fora é capaz de identificar os problemas que estão bem na nossa frente.

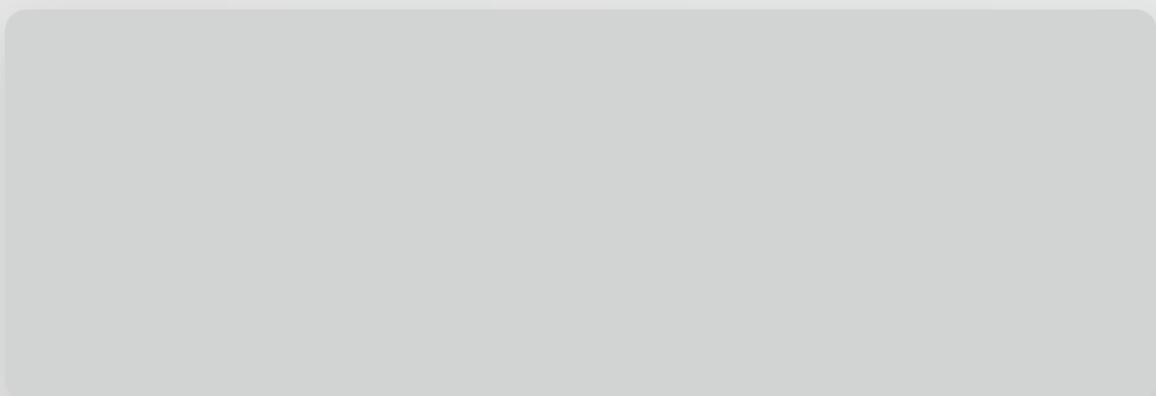
Não caia na armadilha do orgulho e da arrogância de achar que você é perfeito ou que o outro não tem posição para julgar as suas ações. Pedir a opinião alheia sobre nós mesmos é um ato de humildade que pode revolucionar o seu desempenho.

Todo feedback, positivo ou negativo, oferece um aprendizado. Mesmo que aquela crítica pareça não ter sentido, você pode tirar dela um ensinamento que o fará evoluir. Basta estar atento e disposto a melhorar.

1. Como você reage a feedbacks?



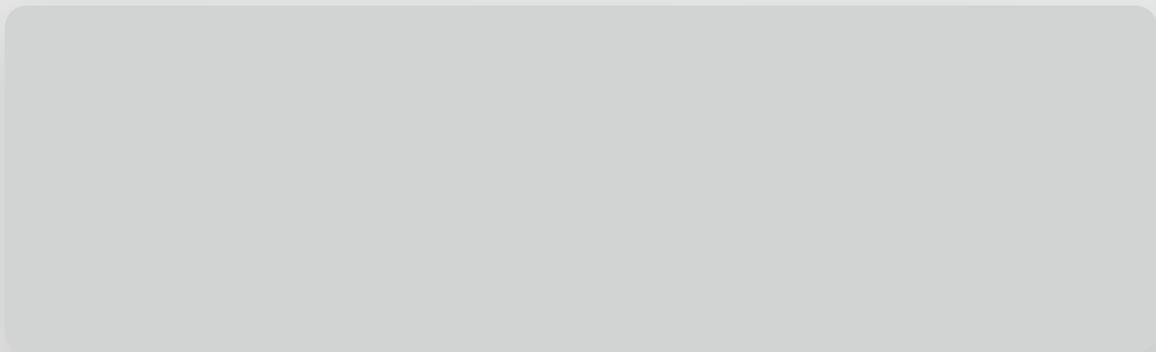
2. Quais os feedbacks mais importantes que você já recebeu?



3. Quais foram os feedbacks que você não deu ouvidos e hoje paga o preço por isso?



4. Que decisão você toma para ser um especialista em receber e processar feedbacks?



estratégia 04

Estratégia 04



4

Estratégia 04

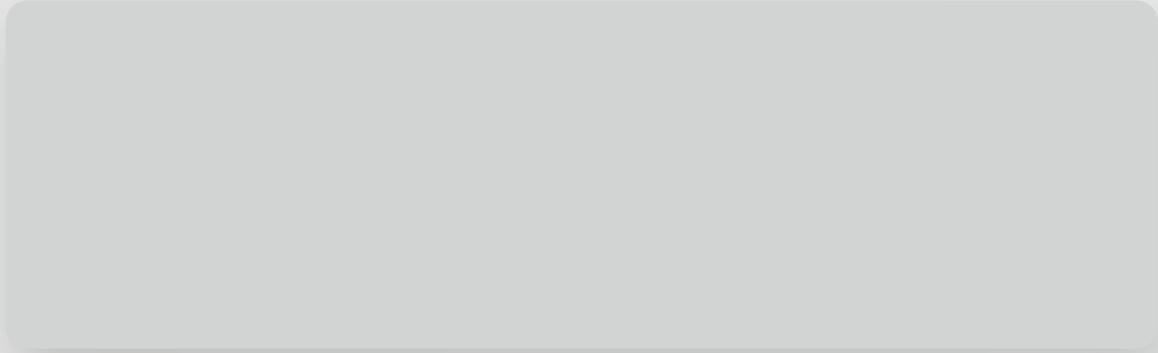
“É melhor ter companhia do que estar sozinho, porque maior é a recompensa do trabalho de duas pessoas. Se um cair, o amigo pode ajudá-lo a levantar-se. Mas pobre do homem que cai e não tem quem o ajude a levantar-se! E se dois dormirem juntos, vão manter-se aquecidos. Como, porém, manter-se aquecido sozinho? Um homem sozinho pode ser vencido, mas dois conseguem defender-se. Um cordão de três dobras não se rompe com facilidade.”
Eclesiastes 4:9-12

Faça Alianças

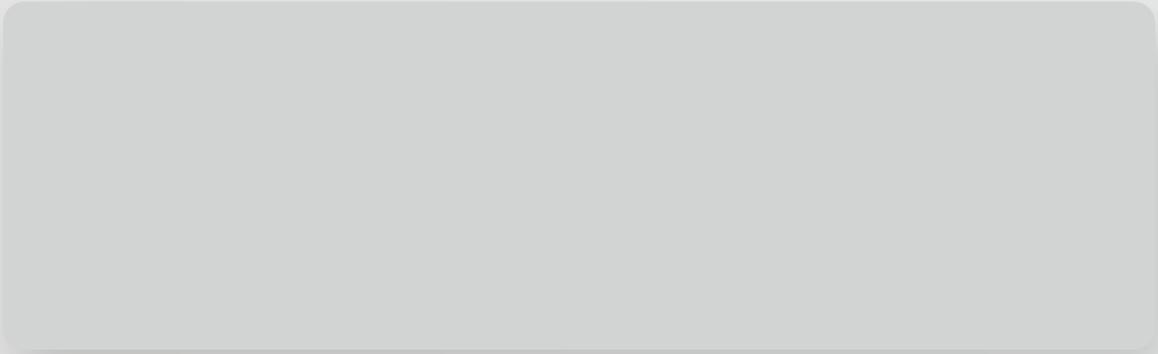
Se você quer alcançar grandes coisas, precisa de grandes alianças, com pessoas íntegras e honestas, que estejam dispostas a acompanhá-lo, orientá-lo, dar feedbacks, e que tenham objetivos em comum com você. Em toda aliança, eu dou algo e recebo algo. Uma aliança verdadeira e próspera consiste numa relação onde todas as partes se beneficiam nossa vida pessoal ou profissional.

Às vezes, só uma pessoa de fora é capaz de identificar os problemas que estão bem na nossa frente.

1. Quais as pessoas, empresas e instituições com as quais você formará alianças?



2. Quais as pessoas, empresas e instituições com as quais você vai romper alianças?



estratégia 05

Estratégia 05



Estratégia 05

*"Porque eu, o Senhor, amo a justiça e odeio o roubo e toda maldade. Em minha fidelidade os recompensarei e com eles farei aliança eterna."
Isaías 61:8*

"Ai daquele que edifica a sua casa com injustiça, e os seus aposentos sem direito, que se serve do serviço do seu próximo sem remunerá-lo, e não lhe dá o salário do seu trabalho." Jeremias 22:13

"A boa reputação vale mais que grandes riquezas; desfrutar de boa estima vale mais que prata e ouro." Provérbios 22:1

"O que encobre as suas transgressões nunca prosperará, mas o que as confessa e deixa, alcançará misericórdia." Provérbios 28:13

Honestidade e Integridade

Quando falamos em honestidade e integridade, não nos referimos apenas a se opor a comportamentos desonestos ou corruptos, mas a cumprir sua palavra. O que você entrega a seu chefe, cliente, fornecedor, sócio etc. é aquilo que você prometeu? Para manter bons clientes, bons fornecedores e bons sócios, é preciso que todos os compromissos estabelecidos sejam honrados. A qualidade das suas alianças está diretamente ligada à sua credibilidade.

A Suíça é conhecida mundialmente pela sua estabilidade econômica e política. Porém, o sistema bancário se destaca não apenas pelas suas famosas contas numeradas, mas principalmente por um modelo de banco privado. Os bancos lá têm tradição de séculos por manter a confidencialidade, a credibilidade e a honestidade.

Você se considera uma pessoa honesta? Você cumpre a sua palavra? Quando você erra você assume seu erro ou acoberta? Você tem cumprido o que promete? Como você se coloca em situações de credibilidade? Você passa segurança e confiança para outras pessoas?

Às vezes, só uma pessoa de fora é capaz de identificar os problemas que estão bem na nossa frente.

1. Quais foram as alianças ruins que você já fez por não ter o caráter como filtro?

2. O que você precisa mudar no contexto de integridade e honestidade?

estratégia 06

Estratégia 06



6

Estratégia 06

"Não se deixem enganar: "as más companhias corrompem os bons costumes". 1 Coríntios 15:33

"Como é feliz aquele que não segue o conselho dos ímpios, não imita a conduta dos pecadores, nem se assenta na roda dos zombadores! Ao contrário, sua satisfação está na lei do Senhor, e nessa lei medita dia e noite. É como árvore plantada à beira de águas correntes: Dá fruto no tempo certo e suas folhas não murcham. Tudo o que ele faz prospera! Salmos 1:1-3

*"O que anda com os sábios ficará sábio, mas o companheiro dos tolos será destruído."
Provérbios 13:20*

Selecione suas Companhias

A sabedoria judaica milenar já dizia que as nossas amizades influenciam os nossos resultados. Hoje, este fenômeno é chamado pela ciência de contágio social. Você deve se aproximar das pessoas que parecem com seus objetivos, para que elas possam influenciar você positivamente na direção de suas conquistas.

Comece a observar quem são os seus amigos dentro da empresa. São pessoas motivadas, determinadas, eficientes e responsáveis? Ou pelo

contrário, vivem reclamando, nunca estão satisfeitos e ainda por cima, não fazem o seu trabalho de forma correta? Acredite, a tendência é se tornar a cara deles.

Tanto nós influenciemos aos outros, a partir da nossa personalidade e hábitos. Como também, somos influenciados pelos demais.

Os cientistas James H. Fowler e Nicholas A. Christakis publicam constantemente materiais profundos e vastos a respeito do assunto. E ressaltam que, se você está disposto a mudar sua vida é preciso mudar suas amizades, seu ambiente, seus costumes.

“Me diga com tu andas e te direi quem tu és”.

Observe e selecione quem está ao seu redor. Já que, mesmo que você não perceba todos estarão se contagiando. Selecione as pessoas quem tem algo a te acrescentar e coloque-as como prioridade.

Ricardo Geromel, correspondente da divisão de Bilionários na renomada Forbes EUA, passou anos estudando, entrevistando, mapeando comportamentos e condutas de bilionários.

Em seu livro “Bilionários”, Geromel reúne o que 1.645 bilionários presentes na lista da revista Forbes de 2014 possuem de características em comum além do que os zeros antes da vírgula em suas contas bancárias.

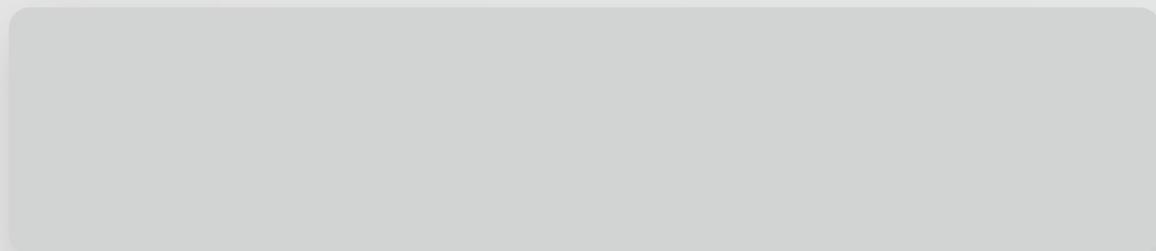
Segundo ele, bilionários aprendem com os sábios, constituem equipes sólidas e transformam os mais capazes em sócios. Tubarão nada com tubarão, nunca com sardinhas.

E é por isso que te digo, se você busca prosperar financeiramente, mas se encontra rodeada de pessoas limitadas, sem dinheiro, nunca conseguirá mudar essa realidade. Eles irão te contagiar com hábitos, atitudes e crenças limitantes.

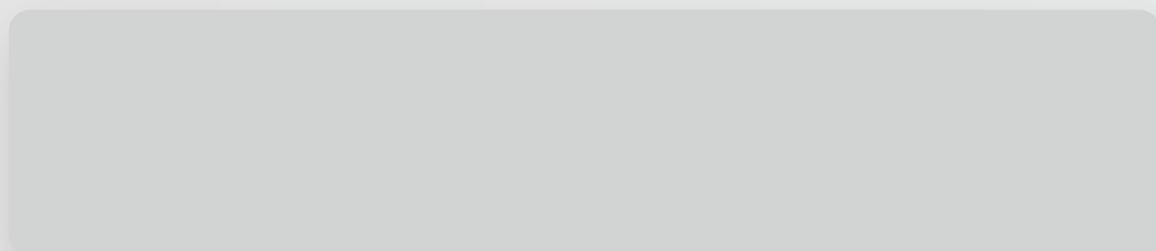
Tome decisões, faça escolhas! Se aproxime de pessoas que possuem objetivos iguais ou parecidos com os seus.

Você é a média das 5 pessoas que você se relaciona.

1. Tendo em vista que o seu resultado financeiro é diretamente influenciado pelas suas companhias, quais pessoas estão empobrecendo você?



2. Dentre as pessoas que estão empobrecendo você, quais estão agregando algo positivo na sua vida e quais não estão?



3. Dentre as pessoas que estão empobrecendo você, quais estão agregando algo positivo na sua vida e quais não estão?



estratégia 07

Estratégia 07



Estratégia 07

“O homem fiel será coberto de bênçãos, mas o que se apressa a enriquecer não ficará impune.” Provérbios 28:20

“Os planos bem elaborados levam à fartura; mas o apressado sempre acaba na miséria.” Provérbios 21:5

“Na verdade, na verdade vos digo que, se o grão de trigo, caindo na terra, não morrer, fica ele só; mas se morrer, dá muito fruto.” João 12:24

Esqueça os Atalhos

Você conhece a história da chapeuzinho vermelho que, ao escolher um atalho para a casa da avó, acabou se metendo em vários problemas?

Muitas pessoas vêm buscando o caminho mais rápido para o enriquecimento, para o sucesso, e, algumas delas, obtêm êxito nessa busca, mas é algo curto, finito. Logo, a ascensão para ao se depararem com os "lobos" escondidos no meio do atalho que elas pegaram para atingir aquela meta.

Amigo, escute bem, atalho não existe! Não siga por caminhos fáceis que vão de encontro aos seus valores para você atingir os seus objetivos. O verdadeiro sucesso vem do esforço em alcançá-lo, mas da forma correta.

Não existe atalho. Você precisa percorrer uma jornada. É preciso pagar o preço da plenitude.

Seja sincero consigo mesmo: você vem pegando atalhos?

Se atalho fosse bom, seria caminho!

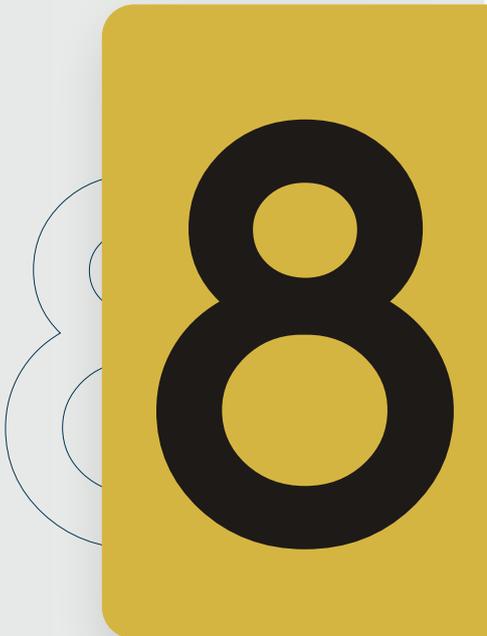
1. Em quais momentos da sua vida você buscou um atalho?

2. Quais prejuízos você teve por essa atitude?

3. Para quais atalhos você precisa dizer não?

estratégia 08

Estratégia 08



8

Estratégia 08

*“Procura conhecer o estado das tuas ovelhas;
põe o teu coração sobre os teus rebanhos.”
Provérbios 27:23*

*“As mãos diligentes governarão, mas os
preguiçosos acabarão escravos.” Provérbios
12:24*

*“Assim, quer vocês comam, bebam ou façam
qualquer outra coisa, façam tudo para a glória
de Deus.” 1 Coríntios 10:31*

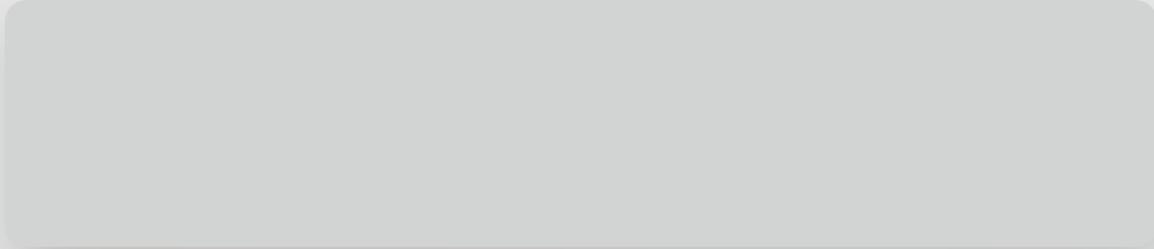
*“Ó preguiçoso, até quando ficarás deitado?
Quando te levantarás do teu sono? Um pouco a
dormir, um pouco a tosquenejar; um pouco a
repousar de braços cruzados; Assim sobrevirá
a tua pobreza como o meliante, e a tua
necessidade como um homem armado.”
Provérbios 6:9-11*

• Quer saber mais sobre essa estratégia da sabedoria judaica? Veja o que está escrito em Mateus, capítulo 25.

Trabalho Diligente

O trabalho diligente é aquele que não está preocupado apenas em executar a tarefa, mas em fazê-la da melhor forma e obter o melhor resultado. Muitas pessoas dizem “quando eu for promovido, passarei a me dedicar”. A verdade é que, se você não se dedicar hoje, não será promovido nunca.

1. De 0 a 10, Qual a sua capacidade de fazer trabalho diligente?



2. Escute a metáfora que Paulo Vieira utiliza para explicar trabalho diligente, depois conte-a para seu chefe e peça dele um feedback sobre o seu trabalho. Relate o feedback aqui:



estratégia 09

Estratégia 09



Estratégia 09

“Viste o homem diligente na sua obra? Perante reis será posto; não permanecerá entre os de posição inferior.” Provérbios 22:29

“E enviou o rei Salomão um mensageiro e mandou trazer a Hirão de Tiro. Era ele filho de uma mulher viúva, da tribo de Naftali, e fora seu pai um homem de Tiro, que trabalhava em cobre; e era cheio de sabedoria, e de entendimento, e de ciência para fazer toda a obra de cobre; este veio ao rei Salomão, e fez toda a sua obra.” 1 Reis 7:13,14

Perícia

Eu sempre conto essa história nos meus eventos e palestras quando o assunto é perícia. Eu até falo mais sobre essa história no meu livro Fator de Enriquecimento.

É a história de uma cabeleireira que saiu do interior do Ceará para trabalhar na capital, começando do zero e, em um curto espaço de tempo, estava faturando R\$ 100.000,00 por mês fazendo cabelo e maquiagem de casamento.

R\$ 100.000,00 por mês, Paulo Vieira? SIM. Em um intervalo de 6 meses. O que ela fez? Se tornou perita.

Muitas pessoas também me perguntam:

- **Mas Paulo Vieira, como você consegue cobrar R\$ 150.000,00 por 10 sessões de coach?** Isso é muito acima da média do mercado! A resposta é simples: **Perícia.**

Como atletas olímpicos, lutadores, músicos, empresários fazem para ganhar muito acima da média do seu mercado enquanto outros não ganham? **Perícia.**

1. No que você é ou vai se tornar perito?

estratégia 10

Estratégia 10

10

10

Estratégia 10

“Os teus olhos olhem para a frente, e as tuas pálpebras olhem direto diante de ti.” Provérbios 4:25

“Escreve a visão e torna-a bem legível sobre tábuas, para que a possa ler quem passa correndo.” Habacuque 2:2

Visão e Foco

Um general está em um campo de batalha cheio de desafios e problemas gigantescos. Ele olha para o passado e aprende com os erros e as perdas, além de comemorar as vitórias e as conquistas. Esse mesmo general age no presente como se houvesse um super propósito a ser conquistado no futuro, fazendo tudo, absolutamente tudo o que está ao seu alcance agora. Você não verá esse general se lamentando ou perdendo tempo com qualquer coisa improdutiva ou ineficaz.

E quando ele olha para o futuro, só tem uma coisa em sua mente: a vitória. Ele compartilha essa visão de futuro com sua tropa e não deixa ninguém ficar olhando para trás (passado de dor) nem para o chão (presente improdutivo). Todos olham para o alto e para a frente (futuro positivo). Toda a sua tropa sabe para onde está indo e o propósito de tudo isso. E mesmo na guerra, eles se sentem seguros com seu general.

Já segundo general teve vitórias no passado, mas se detém mais nas lembranças das derrotas. No presente, ele se questiona se vale a pena todo o esforço e o risco, e se pergunta: “Será que vamos vencer? Será que vamos suportar? Será que vale a pena? Seu olhar normalmente está voltado para trás (passado de perdas) e, em outros momentos, para o chão (presente improdutivo), sem saber o que fazer naquele momento. E quanto ao futuro, as imagens se confundem: uma hora vem a imagem de uma rendição; em outro momento vem a imagem da derrota; em seguida vem a imagem da batalha e da morte de muitos de seus soldados.”

Qual dos dois generais você gostaria de seguir?

Ter uma visão positiva de futuro é um diferencial para alcançar a alta performance. Pessoas que não agem dessa forma, acabam subutilizando seu cérebro.

Saber claramente suas metas facilita o alcance de sua visão, aumentando assim as chances de realização de todos os seus sonhos.

Em cada ação, em cada olhar, você direciona o seu foco. Mudanças são realizadas quando se tem foco. Posicione o seu foco na linha do tempo, direcione-o para o futuro, pois é para lá que o tempo corre, mas aja no presente, no hoje.

1. Faça um mural com sua Visão Positiva de Futuro, onde seus sonhos mais ousados se realizam: a casa dos sonhos, a viagem, o casamento, a formatura etc.

estratégia 11

Estratégia 11

11

11

Estratégia 11

“ Pois qual de vós, querendo edificar uma torre, não se assenta primeiro a fazer as contas dos gastos, para ver se tem com que a acabar?”

Lucas 14:28-30

“O prudente percebe o perigo e busca refúgio; o inexperiente segue adiante e sofre as conseqüências.” Provérbios 22:3

“Eis que vos envio como ovelhas ao meio de lobos; portanto, sede prudentes como as serpentes e inofensivos como as pombas.”

Mateus 10:16

Planejamento e Estratégia

Agora que você já sabe aonde quer chegar, o próximo passo é planejar o caminho. O planejamento é o momento de avaliar riscos, prever percalços e se preparar da melhor forma para os desafios que virão ao longo da jornada. Seu planejamento deve levar em conta todas as estratégias aprendidas até aqui.

Se o seu objetivo já foi realizado por uma pessoa, você também pode realizá-lo. O primeiro passo para conquistar algo é acreditar. Porém, o mundo vai além da convicção, ele é feito de ação.

Você tem que sair do ponto A para o ponto B, ou seja, do seu Estado Atual ao Desejado. Porém, você

precisa saber direção certa e, por isso, você precisa planejar toda a sua jornada.

Apresento abaixo uma ferramenta que usamos com os alunos da Febracis que vai te ajudar a desenhar a sua jornada e, principalmente, transformar suas metas em metas inteligentes e realizáveis, a partir do planejamento de cada etapa do processo. onde seus sonhos mais ousados se realizam: a casa dos sonhos, a viagem, o casamento, a formatura etc.

E m A n d a m e n t o 

R e a l i z a d o 

A S e r F e i t o 

PLANO DE AÇÃO										
Meta	MEDIDA OU AÇÕES (O QUÊ)	QUANDO	ONDE	QUEM	RAZÃO, PORQUE, POR QUEM	COMO (PROCEDIMENTO)	QUANTO (R\$)	POSIÇÃO		
	1a							   		
	2a							   		
	3a							   		
	4a							   		
	5a							   		
	6a							   		
	7a							   		
	8a							   		
	9a							   		
	10a							   		



5W2H



A ferramenta **5W2H** é utilizada para planejar e colocar em prática as etapas para se atingir uma meta. O objetivo é propor mudanças, desafios e procedimentos. Na ferramenta, devem ser respondidas sete perguntas.

- 1. What? O que:** Qual será a ação.
- 2. When? Quando:** Quando a ação será realizada, quais as datas e prazos da ação.
- 3. Why? Por que:** Por que foi definida determinada solução, qual a justificativa para ela e não outra ter sido escolhida. Mostra a necessidade e a importância de se cumprir cada objetivo
- 4. Where? Onde:** Onde a ação será desenvolvida, qual o local (ou locais) onde ela será colocada em prática.
- 5. Who? Quem:** Quem será o responsável pela ação.
- 6. How? Como:** Como a ação será implantada, quais métodos serão utilizados.
- 7. Howmuch? Quanto:** Quanto será gasto, quais são os custos

Exemplo:

Meta: Plano de Ação para ser promovido a gerente geral na empresa onde trabalho

Justificativa: Preciso aumentar minha remuneração porque pretendo comprar uma casa maior para a minha família no próximo ano e também porque já estou há cinco anos na empresa, trata-se de uma questão de realização pessoal. Atingirei essa meta até janeiro de 2016.

Exemplo:

O QUE ?	QUEM ?	ONDE ?	POR QUE ?	COMO ?	QUANTO ?	QUANDO ?
Pesquisar com professores da Faculdade de Administração onde me formei que autores atualmente são mais conceituados nas áreas de Logística e Liderança e quais pós-graduações eles indicam.	Eu e professores	Na faculdade	Pretendo comprar livros para ampliar meus conhecimentos e fazer algum curso para me especializar mais	Reunir-me com meus ex-professores.	R\$ 0,0	15 e 16 de Julho de 2015
Comprar livros especializados em logística e liderança	Eu	Livraria Cultura; livraria Saraiva; Livraria Fnac São Paulo	Preciso de mais conhecimento sobre logística e sobre liderança para ascender na carreira.	--	R\$ 400,00	18 e 19 de Julho
Leitura e fichamento dos livros	Eu	Em casa e na biblioteca da faculdade	Preciso de mais conhecimento sobre logística e sobre liderança para ascender na carreira.	Ler e fichar todo o material	R\$ 0,0	Quartas-feiras, sábados e domingos de estudo. Dedicarei 3h de estudo em cada um desses dias de Julho a Setembro de 2015
Participar do curso Formação em Coaching Integral Sistêmico (CIS)	Eu	Na Federação Brasileira de Coaching Integral Sistêmico (Febracis)	O curso vai me ajudar a manter o foco, a me planejar, a usar melhor minhas relações sociais para atingir meu objetivo	Matriculando-me no curso	R\$ 7.200,00	25 a 28 de junho de 2015
Cursar uma pós de Logística	Eu	Em uma das faculdades indicadas pelos meus ex-professores	A pós-graduação além de ampliar conhecimentos vai aumentar minhas redes sociais	Matriculando-me no curso	R\$ 10.000,00	Agosto de 2015 a dezembro de 2016

*Referências: Portal da Educação (<http://migre.me/oZxZy>) Site "Sobre Administração" (<http://migre.me/oZwIJ>) Blog Corporativo DoceShop (<http://migre.me/oZwJx>)

estratégia 12

Estratégia 12

12

12

Estratégia 12

“Em todo trabalho há proveito, mas ficar só em palavras leva à pobreza.” Provérbios 14:23

“O preguiçoso não lavrará por causa do inverno, pelo que mendigará na sega, mas nada receberá.” Provérbios 20:4

“Levanta-te, pois, porque te pertence este negócio, e nós seremos contigo; esforça-te, e age.” Esdras 10:4

“Vocês não sabem que dentre todos os que correm no estádio, apenas um ganha o prêmio? Corram de tal modo que alcancem o prêmio.” 1 Coríntios 9:24

Ação

Tem poder quem age, tem mais poder quem age certo, e tem super poderes quem age certo na hora certa.

O que tem te impedido de agir: zona de conforto, medo ou preguiça?

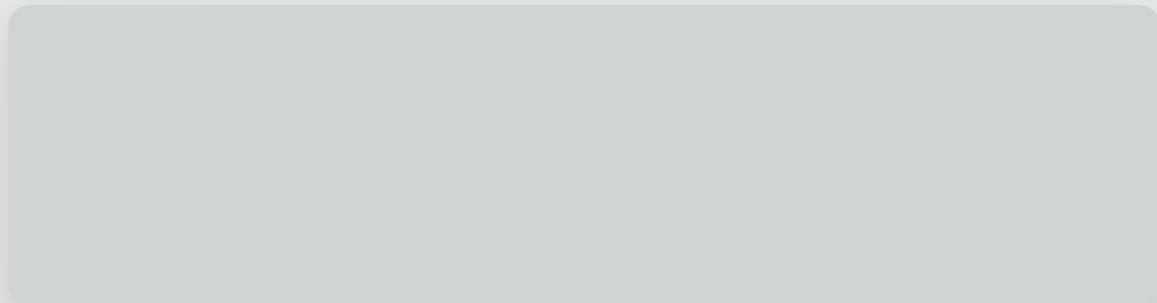
O que tem feito com seus dons e talentos? Tem agido e aproveitado? Ou tem ficado estático, inerte e acomodado? E suas ações e seus comportamentos são cheios de dedicação e esforço? Ou você age de qualquer maneira sem se preocupar com a qualidade ou o resultado?

Não tenha medo de estar sem dinheiro.
Você precisa ter um medo na sua vida: o medo de não estar agindo na direção certa e na maior velocidade possível.

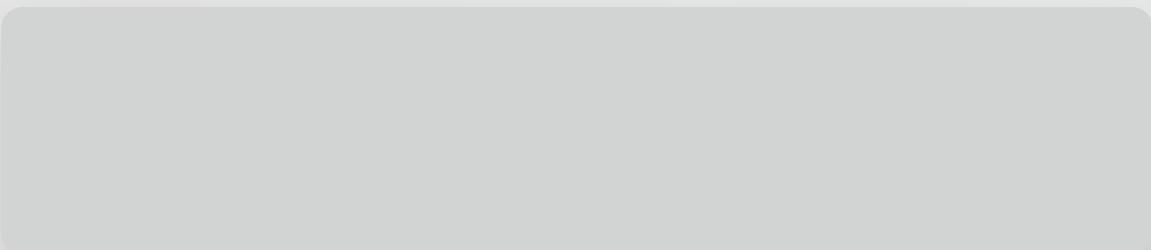
Amigo, pague o preço, aja na direção certa e vá na maior velocidade possível: casamento, filhos, trabalho, dinheiro... Nós estamos falando de ação. Só tem poder quem age. Planeje-se e quando acabar o planejamento simplesmente aja.

“Paulo, mas eu não sei como!” Então saia da zona de conforto, pague o preço, vá buscar um ótimo nutricionista, compre os melhores livros, busque cursos, orientações.

1 - Cite as cinco coisas que mais estão impedindo você de agir? De que maneira você irá superar esses impedimentos?



2 - Quais ações massivas (ou de grande impacto), que vão conduzi-lo ao enriquecimento, você fará nas próximas 24 horas?



estratégia 13

Estratégia 13

13

Estratégia 13

“Se você vacila no dia da dificuldade, como será limitada a sua força!” Provérbios 24:10

“Pois ainda que o justo caia sete vezes, tornará a erguer-se, mas os ímpios são arrastados pela calamidade.” Provérbios 24:16

“Se o machado está cego e sua lâmina não foi afiada, é preciso golpear com mais força; agir com sabedoria assegura o sucesso.” Eclesiastes 10:10

“Meus irmãos, considerem motivo de grande alegria o fato de passarem por diversas provas, pois vocês sabem que a prova da sua fé produz perseverança.” Tiago 1:2-4

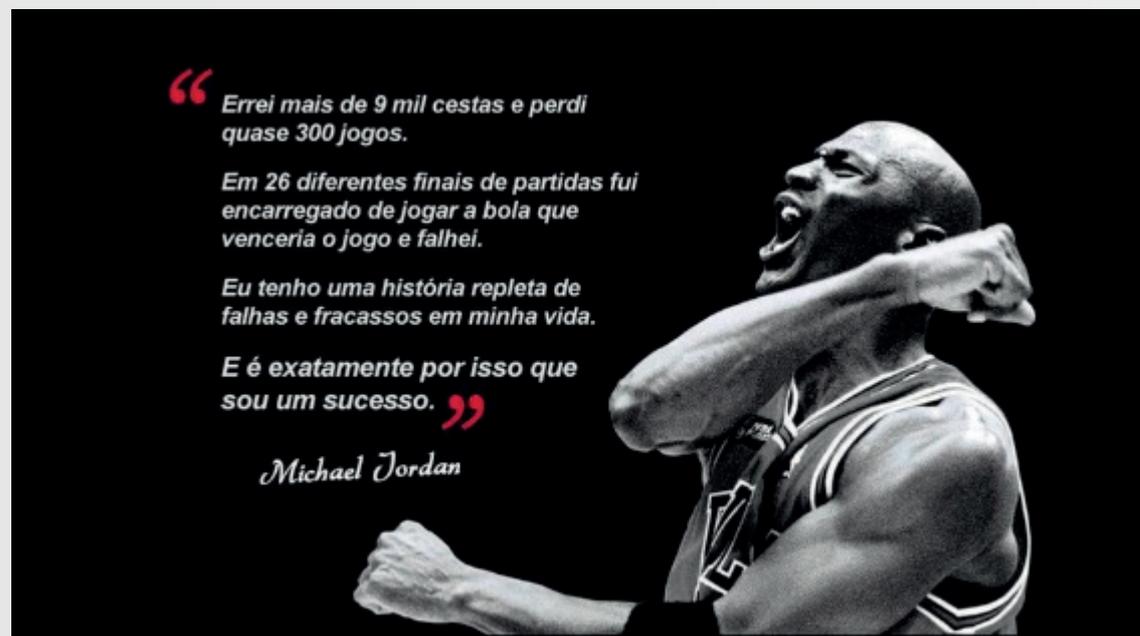
Perseverança

Existem muitas pessoas que param diante do primeiro obstáculo, acreditando que o oposto de sucesso é fracasso, mas não é.

O contrário de sucesso é desistir, e não fracassar. Quando as pessoas não fracassam, é porque elas estão desistindo antes que isso aconteça. É fundamental continuar caminhando na direção de nossos objetivos, mesmo diante de obstáculos, problemas e adversidades. Se, em meio ao caminho para o sucesso, houver derrotas, é fundamental encarar tudo como aprendizado, criando novos paradigmas, conceitos e ferramentas para subir ainda mais alto. A perseverança é o que difere os perdedores dos vencedores. Eu costumo dizer que as pessoas não

erram, elas param no meio do caminho. Eu conheci uma senhora que dizia "quem pára no meio do caminho não chega a lugar algum". E eu tenho visto muitas pessoas pararem no meio do caminho.

Será que você faz parte desse grupo de pessoas que param no meio do caminho? Que iniciam algo e inventam uma boa desculpa para parar?



Seja persistente em realizar suas metas, seus sonhos. Mas, cuidado para não ser insistente.

Insistente é alguém que não para, vai tentando fazer, mas sempre da mesma maneira. Quando não dá certo, continua do mesmo jeito, querendo ter resultados diferentes, mas adotando as mesmas estratégias.

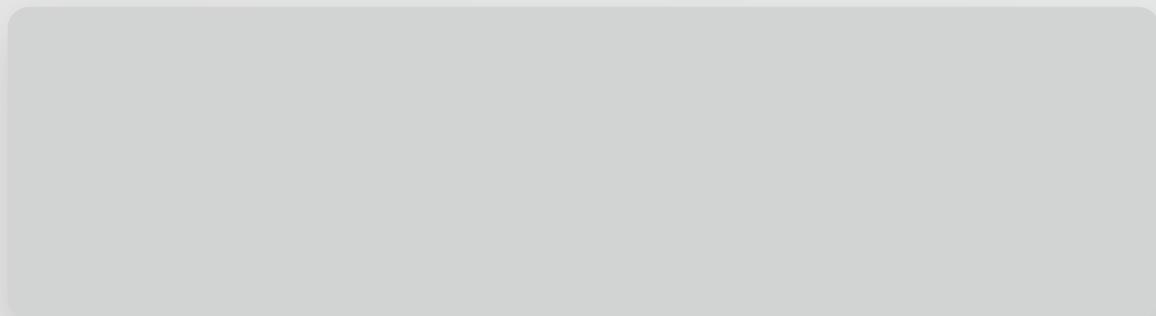
Já o persistente continua fazendo, mas, diante da dificuldade, do fracasso, aprende e faz um pouco diferente e vai chegando e crescendo. O persistente aprende, estuda, investiga, conversa e sobretudo faz.

A nota do sucesso é igual à da persistência e não da insistência.

1. Quais as cinco situações na sua vida onde faltou perseverança?



2. Em quais cinco coisas você decide perseverar?



estratégia 14

Estratégia 14

14



Estratégia 14

"Há quem dê generosamente, e vê aumentar suas riquezas; outros retêm o que deveriam dar, e caem na pobreza. O generoso prosperará; quem dá alívio aos outros, alívio receberá." Provérbios 11:24,25

"O que aumenta os seus bens com usura e ganância ajunta-os para o que se compadece do pobre." Provérbios 28:8

"Exortamos vocês, irmãos, a que advertam os ociosos, confortem os desanimados, auxiliem os fracos, sejam pacientes para com todos." 1 Tessalonicenses 5:14

"Em tudo o que fiz, mostrei-lhes que mediante trabalho árduo devemos ajudar os fracos, lembrando as palavras do próprio Senhor Jesus, que disse: 'Há maior felicidade em dar do que em receber' ".Atos 20:35

"Se houver algum israelita pobre em qualquer das cidades da terra que o Senhor, o seu Deus, está dando a vocês, não endureçam o coração, nem fechem a mão para com o seu irmão pobre." Deuteronômio 15:7

Generosidade

Os israelitas, os judeus, buscam como estilo de vida a doação. Eles sempre trouxeram em sua história o dízimo, eles se comprometeram em doar 10%.

No livro "Dar e Receber, Adam Grant pesquisador e professor da Wharton School, reúne suas conclusões sobre os motivos pelos quais algumas pessoas

chegam ao topo da escala de sucesso, enquanto outras permanecem na mediocridade.

Com base em seus estudos pioneiros, Grant revela que, ao contrário do que muitos pensam, as pessoas mais bem-sucedidas nas mais variadas carreiras não são as mais egoístas e implacáveis nem as que agem com base no "toma lá dá cá". Os que chegam mais longe são os doadores.

Tenha consciência de que neste mundo existem doadores (que só doam, doam tudo o que tem), trocadores (que doam e recebem) e tomadores (que só recebem e não doam).

Imagine uma pirâmide de escala de sucesso. No topo da pirâmide estão os doadores. No meio, os trocadores. Na base, estão os tomadores. E sabe o que é o mais interessante? Também existem doadores nesta base. De acordo com Adam Grant, existem 2 tipos de doadores: os altruístas e os alteristas.

Os alteristas são doadores sábios, generosos, querem ajudar pessoas. Já os altruístas doam mais do que recebem, são os que tiram na própria mesa. "meu não chega a lugar algum". E eu tenho visto muitas pessoas pararem no meio do caminho.

Será que você faz parte desse grupo de pessoas que param no meio do caminho? Que iniciam algo e inventam uma boa desculpa para parar?



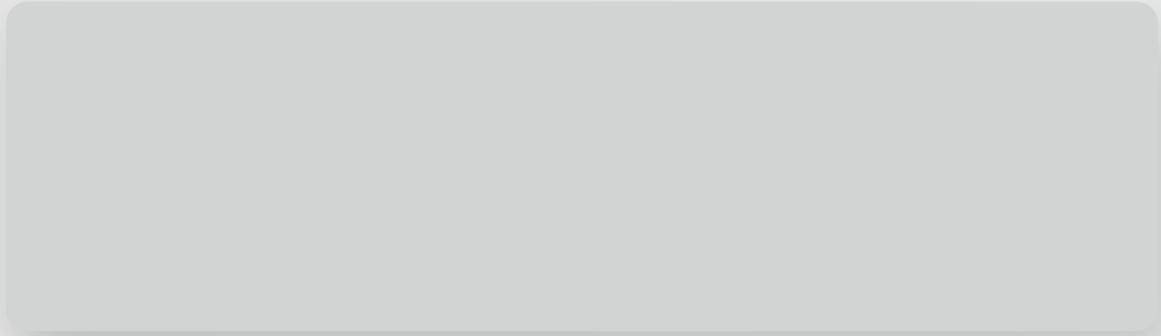
Pratique a doação. Se você não tem para dar para ninguém, é porque você é miserável. Jamais será uma pessoa rica, mesmo que você seja milionário.

E quanto doar? Doe 10% da sua renda. Você irá constantemente comunicar para seu cérebro que não possui problemas financeiros e possui dinheiro suficiente. As pessoas que não fazem doação estão comunicando privação de dinheiro.

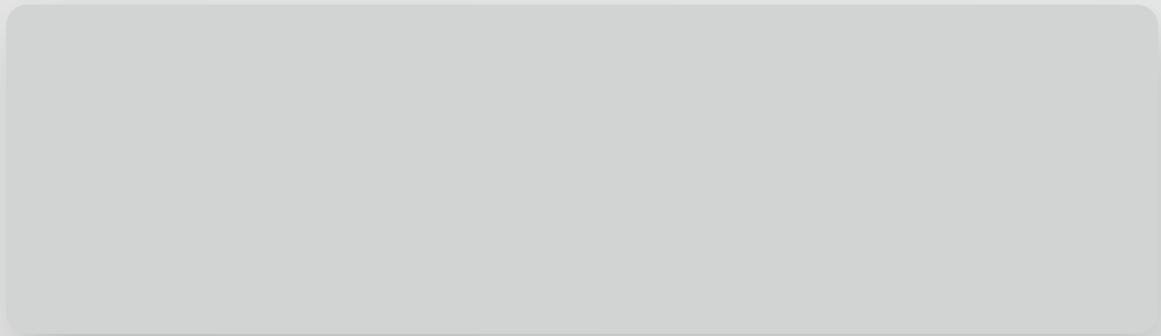
Doar é um ato de fé, abundância e admirado por todos.

Não importa a quantia que você possui, se você não doa, continua a ser uma pessoa pobre e miserável.

1. O que ti impede de doar?



2. Qual percentual da sua renda você passará a destinar a doações? Para quem será destinado esse dinheiro? Quando você vai começar?



estratégia 15

Estratégia 15

15

15

Estratégia 15

“Você conhece alguém que se julga sábio? Há mais esperança para o insensato do que para ele.” (Provérbios 26:12)

*“Quando vem o orgulho, chega a desgraça, mas a sabedoria está com os humildes.”
(Provérbios 11:2)*

*“Aquele que confia nas suas riquezas cairá, mas os justos reverdecem como a folhagem.”
(Provérbios 11:28)*

*“O orgulho só gera discussões, mas a sabedoria está com os que tomam conselho.”
(Provérbios 13:10)*

“O orgulho vem antes da destruição; o espírito arrogante, antes da queda.” (Provérbios 16:18)

Humildade

Ao longo de todos esses anos na minha carreira, pude ver e ter a certeza que se tem uma coisa que impede que as pessoas cresçam é a arrogância, falta de humildade.

A arrogância é a maior armadilha que você vai encontrar no caminho do enriquecimento. Ela pode aparecer no começo da sua jornada e impedi-lo de evoluir, mas também pode surgir quando você estiver no topo, levando-o ao declínio. Apenas com humildade você será capaz de ficar rico e permanecer enriquecendo.

Por isso, seja humilde. Sem humildade, você não será capaz de pôr em prática nenhuma das estratégias apresentadas até aqui.

Paulo Vieira



FEBRACIS

COACHING INTEGRAL SISTÊMICO

www.febracis.com.br