

Reunião Bookclub Helal 09.06.2020 – Livro “Os segredos da mente milionária”

Michel H.

Conseguiu tirar os 17 códigos de riqueza do livro “Os Segredos da Mente Milionária” e fazer uma aula sobre eles.

O maior aprendizado retirado e que fez grandes mudanças em sua vida, foi sobre a motivação para adquirir riqueza estar associada com o caminho, com a abundância e não derivar de medo, raiva, necessidade de provar algo a si mesmo ou alguém.

As pessoas bem sucedidas têm sua renda crescendo mediante ao quanto elas crescem. E normalmente a pessoa bem sucedida se desenvolve mais, ela está focada não na escassez e sim na abundância, em crescer.

Alguns códigos ainda têm sido difíceis de colocar em prática como: ter o próprio dinheiro trabalhando duro para si mesmo e receber o pagamento com base nos resultados e não na hora vendida.

Pôde mudar sua mentalidade de entender que não é vergonha se abaixar para pegar uma moeda na rua, por exemplo. Antes achava que não precisaria daquela moeda, que era muito bom para pegá-la, hoje entende que não pode deixar as oportunidades passarem. “Um centavo é a semente para seu próximo um milhão.”

Léo

Acredita que a leitura deve ser feita em várias fases da vida e por várias vezes, a fim entender o conteúdo de formas e ângulos diferentes e conforme a vivencia da pessoa naquele momento.

O livro tem vários hacks famosos utilizados até hoje, como: “O que você foca expande”, “Quem não gosta de falar de dinheiro é porque não tem”, entre muitas outras, que são ditas exaustivamente por inúmeros influenciadores.

Trata também de conceitos muito comuns como renda passiva, abundância e escassez. Basicamente a premissa do livro está relacionada a crença e reprogramação mental. Antes de falar de pensamento, precisa-se entender que quando você acessar o seu arcabouço do inconsciente ele falará sobre pensamento, sentimento, ação e resultado.

Mas como mexer com o pensamento, que é a primeira etapa? Reprogramando os teus dados, suas crenças. A partir do momento que você reprograma isso, quando você tem um pensamento ele emerge a partir do que você já está praticando, a partir do que já pensa, das suas visualizações.

As suas mudanças de crenças estão muito arraigadas seja por sua criação, por exemplos, programação verbal ou eventos específicos. Tudo se resume a coisas que já aconteceram lá atrás e que conectam com a psicologia freudiana em que se trata a raiz dos seus problemas.

A ideia do livro é reforçar a mudança de crença, essa mudança de olhar para as coisas e entender que você não é seu pensamento, seu pensamento é que é parte do que você é.

Então você pode controlar seus pensamentos, pode mudar a forma como você interage com seus pensamentos, mas para isso você precisa estar fazendo uma mudança interna.

É preciso haver um recondicionamento sobre tudo, então você precisa saber, entender, depois se distanciar para mudar a situação, e assim ciclicamente.

O livro aborda a questão de que “o fato de você assumir riscos, não quer dizer que você quer errar”. É importante assumir riscos, mas riscos calculados.

É possível fazer uma associação do lutador de UFC, Roy Nelson, com uma parte do livro, que é quando disseram a ele que ele apanhava a luta toda e não caía, mas no fim, quando o adversário já estava cansado Roy o nocautearia. E lhe foi perguntado qual era o segredo para isso, o lutador respondeu que havia aprendido a lidar com o desconforto e tornava isso uma motivação.

E o livro traz a proposta de aprender a crescer na zona de desconforto. Então toda vez que você estiver entrando na zona de conforto, você precisa entrar em uma nova zona de desconforto porque a partir desse movimento de desconforto é o que você continuará se movimentando e crescendo.

Por fim, outra frase que deveria ficar ecoando na cabeça é a seguinte “Você pagará caro por seus pensamentos negativos”. Se você não aprender no amor, aprenderá pela dor. O preço de se aprender pelos pensamentos e crenças negativas é muito mais caro que tentar mudar e viver uma vida nova a partir disso.

Jeferson

Também viu pelo lado de ressignificar crenças. Logo no começo do livro é dito exatamente algo nesse sentido: se você quer mudar os frutos, precisa mudar as raízes. E essas raízes começam em casa, desde crianças, com o ensinamento dos seus pais. O livro ajuda você a visualizar essas crenças para trabalha-las e muda-las.

Dentre os arquivos da riqueza, alguns chamaram bastante atenção, sendo um deles o que afirma que “as pessoas ricas focalizam nas oportunidades e as pessoas pobres nos obstáculos.” As pessoas costumam achar que as coisas são difíceis e acabam ficando bloqueadas pelo medo.

E esse pensamento acaba entrando no segundo arquivo que chama atenção que é “se tiver com medo, vai assim mesmo”.

Além disso é importante “buscar a companhia de pessoas positivas e bem sucedidas”. Isso porque partindo dessas companhias se torna possível evoluir, crescer junto e alcançar o sucesso.

O autor é muito coeso, do inicio ao fim ele usa a mesma linguagem.

Uma citação do livro que achou muito interessante é que as pessoas com mentalidade pobre têm dificuldade em aceitar as coisas que vêm para elas, em tentar ser e fazer tudo sozinhas, e isso atrapalha muito.

Vinicius

Destacou uma frase que lhe chamou muita atenção do arquivo 3: “Até que esteja comprometido sobrevém a hesitação, a possibilidade de recuar. Uma ineficiência permanente. Todo ato de iniciativa (e criação) responde a única verdade elementar e desconhece-la mata incontáveis ideias e esplendidos planos. A partir do momento em que o indivíduo se compromete definitivamente, a Providência se move junto com ele. Toda uma cadeia de eventos emana da decisão do indivíduo, levando a seu favor todos os tipos de imprevistos, encontros e assistência material que ninguém jamais sonharia que pudessem ocorrer dessa maneira.”

Acredita muito na lei da atração. E viu nessa frase uma grande relação. As pessoas ricas assumem o compromisso de serem ricas, as pessoas pobres gostariam de ser ricas. A partir do momento que você se compromete com você mesmo, as coisas começam a acontecer com você.

Para ele o arquivo mais complexo é o da autopromoção. Da pessoa se autopromover, por ser o que tem dificuldade de executar. Mas entende que para isso é preciso quebrar as crenças que se tem para poder atingir os objetivos que se quer.

A ultima questão pontuada por ele é sobre as 3 palavras mais perigosas: “EU JÁ SEI”. Elas atrapalham a caminhada da liberdade financeira. Achamos que sabemos de tudo, quando na verdade não sabemos.

Júlio

O que mais chamou atenção é que o universo não dará para você mais do que quer, se não consegue cuidar do que já tem.

É muito importante praticar os exercícios que o autor propõe, porque assim você se desenvolve melhor.

Uma questão importante de se trabalhar o dinheiro é na vida familiar, principalmente com o cônjuge, sentar e conversar para alinhar o modelo financeiro do casal.

Outra questão é a de visualizar o patrimônio líquido, pontuando os rendimentos, investimentos, poupanças e simplificação (além de ganhar dinheiro é simplificar a vida para ter rendimento e liberdade financeira).

Para ele a maior transformação foi a de gerar valor na vida das pessoas. As vezes as pessoas se subestimam, têm dificuldades de se autopromover e entender que conseguem gerar valor para as outras pessoas é uma grande virada de chave.

Guilherme

Esse não foi o primeiro livro do autor, o primeiro foi “Velocidade: Como fazer um milhão com seu próprio negócio”, publicado por uma editora pequena. E esse livro ajudou o mesmo a conseguir um processo de implementação dos seminários dele. Ele fazia o livro, vendia o livro e as pessoas iam para os seminários dele afim de ouvir o que ele tinha para falar.

No Brasil ele vendeu cerca de 1,7 milhões de exemplares desse primeiro livro, podendo ser considerado um sucesso absoluto.

T. Harv Eker foi um autor muito inteligente, porque quando estava no sucesso dos seminários dele, depois de seis anos, resolveu ir para uma grande editora, e como ele já tinha muito sucesso, conseguiu negociar muito bem os royalties dele.

Outro ponto interessante é que ele tinha obsessão em se tornar best-seller do New York Times, porque isso faria ele expandir muito o principal negócio dele que é no ramo de palestras.

Assim, a estratégia adotada por ele foi a de: captar 120 mil e-mails e mandar para as pessoas oferecendo para as pessoas que quem comprasse o livro dele e enviasse o comprovante de compra ele daria dois ingressos da palestra dele.

Essa estratégia teve muito sucesso e logo ele chegou ao topo dos mais vendidos do New York Times, além de participar de inúmeras entrevistas em programas de tv e jornais.

Outra estratégia bem importante foi fazer mini palestras dentro de lugares fechados das livrarias, e o ingresso para entrar ser a compra do livro.

E então, ele fala o porquê que ele resolveu lançar o livro mesmo estando em um patamar muito alto de vendas, palestras e seminários. Ele disse que um livro publicado dá uma autoridade que nenhum curso ou seminário dará.

Um livro considerado best-seller pelo New York Times te abre muitas portas e oportunidades. Além disso, é uma oportunidade muito grande das pessoas te conhecerem.

Hoje T. Harv Eker tem um milhão de pessoas inscritas em um curso dele.

Assim, podemos concluir que além de escrever muito bem o livro ele teve uma estratégia fantástica de marketing.

O que um livro precisa ter para que muitas pessoas leiam e gostem?

Vinicius: Livros que não são de autoajuda hoje, vendem muito menos. O que vende hoje é o autor, e não o livro em si.

Guilherme: Quando o autor tem uma carreira, quanto mais ele trabalha a carreira, mais ele vende livros. Isso acaba se tornando um ciclo, porque aí quanto mais livros vendidos, mais palestras ele é convidado a fazer, e mais a carreira deslancha.