

Passo 18 - Dinheiro é energia

Cadu: Chegou a hora da gente dar mais um passo no nosso modelo prático para alcançar objetivos. Eu sou o Cadu Tinoco.

Mandi: E eu sou a Mandi Tomaz. Oi, gente! Como vocês estão? Espero que bem, CIMT. Amor, vamos dar mais um passo aqui no nosso modelo prático, e dessa vez a gente vai falar de uma coisa que é muito importante da gente compreender. Quer dizer, o sentido...

Cadu: Necessária pra vida de todos nós, né?

Mandi: Isso. O sentido que existe dentro do dinheiro. O dinheiro é energia, é o nome desse passo.

Cadu: Dinheiro é energia. A gente levou muito tempo para consolidar esse conceito, que quando você fala assim: "cara, como é que ninguém vê o dinheiro dessa forma, né? Como energia?"

Mandi: É muito engraçado.

Cadu: O dinheiro na verdade possibilita trocas. E obviamente que se você enxergar o dinheiro com alguma coisa ruim, você vai encontrar. Se você enxergar o dinheiro como uma coisa boa, você vai encontrar, porque energia simplesmente é, poder de pensar simplesmente é. Você que dá a forma pra ele.

Mandi: As coisas simplesmente são, né? A gente que dá uma forma.

Cadu: E você que dá a forma para o dinheiro. Então tem pessoas que estão usando o dinheiro para construir grandes obras, grandes criações, grandes coisas para humanidade, enquanto tem outros que estão usando para passar outro para trás e etc. Ou seja, o dinheiro é só um reflexo do que está dentro da gente. Por isso que a gente vai entender que da mesma forma que tudo nasce do nosso poder de pensar, tudo é essa energia maior, o dinheiro também é. Ela é um meio de troca, ela é um produto do nosso trabalho. Nós vamos falar muito sobre o trabalho, sobre poder de expressão dentro desse passo, tá? Ele está associado ao nosso terceiro ponto de energia, muito diretamente associado a nossa capacidade de agir, de fazer, de realmente desdobrar os nossos pensamentos. E a gente vai entender isso num nível bastante profundo. Mas agora, amor, a gente vai dar o último passo na direção da gente sobrepor a árvore do meu, né?

Mandi: Exatamente, de superar a árvore do medo.

Cadu: Nosso ego externo.

Mandi: Isso. E esse a gente está falando com vocês do ego externo tem dois podcasts já. Primeiro a gente trabalhou nosso primeiro ponto de energia desse ego externo. E aí lembra, o Cadu sempre divide aqui o ego externo abaixo ali do seu diafragma, na linha do coração, fazendo uma linha abaixo do coração. Abaixo disso a gente está falando de ego externo, pra cima dessa linha a gente está falando de ego interno.

Cadu: Então a gente pode sentir no primeiro ponto de energia, que capta energia da terra, na parte inferior da nossa coluna vertebral. Depois no umbigo... quando eu falo da base, da parte inferior da nossa coluna vertebral, eu estou falando de questões associadas ao nosso

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

ambiente, à nossa sobrevivência. Depois a gente avança para um segundo ponto de energia, que está no nosso umbigo. Cada um deles, amor, está associado a uma glândula do nosso corpo.

Mandi: Isso.

Cadu: Mais clarividentes, eles conseguem ver isso, conseguem enxergar uma espécie de uma pétala em cada um desses pontos no ser humano. Então você tem o primeiro ponto de energia na base inferior da coluna vertebral, o segundo ponto de energia no nosso umbigo, na direção do nosso umbigo, que trata dos nossos relacionamentos, como a gente se conecta com outras pessoas. E esse terceiro ponto, que trata da gente com a gente mesmo, que é um ponto que a gente pode colocar aqui na direção do diafragma.

Mandi: Esse ponto está muito associado ao nosso poder de expressão, né? E está muito associado aqui, quando bloqueado, à minha vergonha.

Cadu: A dificuldade de expressão, né?

Mandi: Ou quando desequilibrado, a dificuldade de me expressar. E eu vejo muito dentro do Instagram, porque muitas pessoas deixam isso na minha caixinha: “Mandi, eu não consigo iniciar na rede social, eu não consigo falar, eu não consigo trazer o meu recado...”, e é engraçado, porque são as mesmas pessoas que, muitas vezes, lidam com pacientes, lidam com clientes no físico, mas tem essa dificuldade de se expressar em algum grau, né?

Cadu: É um bloqueio que deriva do medo e todo medo deriva de falta de compreensão. Ou seja, deriva de crença limitante. Então quando a gente fala de superar a árvore do medo, a gente está falando de romper com as crenças limitantes. E a gente já abordou aqui o fato da gente ter três crenças limitantes centrais, que quando a gente se aproxima dos três atributos da vida, que são contrários às essas crenças limitantes, você naturalmente vai sobrepondo esses medos, vai superando esses medos, vai realmente se aproximando do que todos nós temos que nos aproximar.

Mandi: Dentre essas três crenças centrais e três atributos né, amor? A gente trouxe um primeiro, lá no nosso primeiro podcast, que estava falando sobre esse ponto de energia na base inferior ali da nossa coluna vertebral, a gente trouxe um atributo muito importante, que era o fato de nós criarmos a nossa realidade com base nas nossas crenças, né? E a gente até estica isso, com base nas nossas crenças sobre os outros, sobre as coisas e sobre nós mesmos. Quer dizer, a nossa autoimagem. E a gente tem outros dois atributos, outras duas crenças limitantes, que fazem com que, em algum grau, a gente comece a ter outras crenças, que derivam dessas crenças maiores, e essas crenças acabam trazendo medo pra gente.

Cadu: Perfeito.

Mandi: E aí, a gente tem outros dois atributos da vida, se você quiser trazer aí pra gente.

Cadu: Isso. Primeiro a gente tem que entender a questão de todos nós estarmos conectados, tá?

Mandi: Sim, o segundo atributo da vida.

Cadu: Nós somos uma unidade, nós viemos do mesmo ponto central, que é Deus, tá? E a partir desse ponto central a gente se expandiu. Significa dizer que todos nós estamos conectados, mesmo que a gente não consiga entender. O outro atributo da vida diz que nós somos eternos.

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

Mandi: A eternidade da nossa alma.

Cadu: “Nós somos eternos” significa dizer que a gente continua existindo, né? E o nosso sono explica muito disso, né?

Mandi: É.

Cadu: A gente vive eternidade no nosso sono. E aqui nessa experiência física, quando a gente está acordado, a gente vive uma experiência passageira, que traz muito conhecimento, muita expansão em termos de criatividade, em termos de aprendizado para gente, como ser eterno, tá?

Mandi: E aí quando a gente se aproxima disso... vocês vão entender o link disso, né. Quando a gente se aproxima disso e, quando eu falo “se aproxima disso”, é quando eu consigo repetir essas verdades para mim, quando eu consigo observar essas verdades na minha prática, no meu dia a dia, o que começa acontecer? Eu começo a internalizar esses atributos, esses três atributos da vida. Eu começo realmente a acreditar. Então lembra, tudo que a gente acredita, entra na nossa realidade, começa a fazer parte da nossa realidade, a gente começa a agir em conformidade com o que a gente acredita.

Cadu: Total.

Mandi: Então se a gente acredita em coisas que realmente são, porque são atributos, não são apenas crenças aleatórias, são atributos da vida... e a gente dentro de estudos muito profundos, estudos da antiguidade, consegue comprovar isso e também consegue ver isso na nossa realidade... quando a gente faz isso, o que começa acontecer? As crenças pequeninhas, limitantes, que a gente tem, começam a cair por terra naturalmente. E, naturalmente, a gente deixa de ter determinados medos, porque os medos são derivados de crenças que a gente tem.

Cadu: São ramificações, né? Muito por isso a gente fala da árvore. É uma ramificação de um tronco central, de crenças centrais. Então sobrepor a árvore do medo, transpor a árvore do medo, é justamente se alinhar com os atributos da vida. Depois a gente vai ter um passo ali na frente, em que a gente vai verbalizar esses atributos como uma forma de representar que eles já fazem parte da gente. E quanto mais você se aproxima dos atributos da vida, mais você desbloqueia todas essas limitações, essas coisas que os medos trazem para a gente. Agora, amor, eu queria voltar aqui no nosso triângulo maior. Quando a gente fala do nosso ego externo, do nosso eu externo, eu exterior, a gente está falando de medo, né? E o medo está no segundo triângulo.

Mandi: Medo é o que basicamente te paralisa, deixa essa energia bloqueada ali nesses pontos.

Cadu: Bloqueia para proteger a gente mesmo. Só que aí gera um efeito indesejado, porque o medo em excesso, ele não é uma coisa boa, né? Nada em excesso, nada que está polarizado é bom.

Mandi: O medo precisa estar no grau correto.

Cadu: Precisa estar no grau correto e precisa ser nosso amigo. Usar o medo como amigo é uma coisa que muda a vida de qualquer pessoa. Então aqui, o primeiro ponto que a gente tem que entender é voltar para o que a gente falou nos passos anteriores. Se a gente entender que todo medo deriva da nossa falta de compreensão, compreender é o caminho. A virtude aqui é a compreensão. Compreensão gera que? Gera a fé, que gera a disciplina, que vai gerar a sua capacidade de acreditar. Então o Bob Proctor dizia isso. Eu não gosto

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

de “dizia”, eu gosto de “diz”, por causa do atributo da eternidade. Então o Bob Proctor diz: quando você se alinha às leis, quando você entende mesmo as leis você acredita. Você começa acreditar que você cria qualquer realidade. Por que? Porque você entende. Quando você não entende, você duvida, sabe? Então a fé deriva da compreensão. Compreensão de que? Compreensão das leis que regem a nossa existência. Quando você faz uma escolha - a gente tem 2 passo aqui falando de clareza, falando de escolha - o passo seguinte é compreender como executar essa escolha. Como fazer isso acontecer, como fazer disso um equivalente físico. Então a compreensão naturalmente dilui todos os medos, tá? A compreensão é obtida quando você se alinha com os atributos da vida. Então, entendendo que esse primeiro triângulo traz esse significado maior, em que a fé...

Mandi: Ele neutralizaria toda... todos esses medos do ego externo...

Cadu: Neutraliza tudo, uma vez que a fé é o equilíbrio do otimismo com o medo. Ou seja, é colocar isso no grau correto. É você avançar...

Mandi: Num é nem o otimismo burro, nem o medo que paralisa.

Cadu: Isso. É você avançar... O otimismo te permite avançar, é o remédio Divino que você toma de 8 em 8 horas, a CIMT é isso, né? Então você avança, ciente dos riscos. Quer dizer, o medo te dá a consciência de que existem obstáculos, existem riscos, que você deve se preocupar, e você deve fazer de uma certa maneira para que você consiga avançar. E quando a gente não entende isso, a gente deixa essas energias ficarem muito polarizadas. E, naturalmente, você fica com excesso de energia Yin, com excesso de energia Yang, e você trava, você não consegue avançar. Ou então você avança de uma forma burra, ignorando os perigos, ignorando os obstáculos. E não é assim que a gente deve trabalhar. Então a gente vai entender aqui esses medos que estão associados a esse terceiro ponto de energia, que certamente serão desbloqueios para muitas pessoas. Principalmente na capacidade de expressão, porque aqui a gente está falando da capacidade de acessar a nossa identidade, começar a fazer uma ponte para o nosso eu interior.

Mandi: É bom falar que a expressão, ela... a gente não está falando só da expressão como eu mencionei aqui, por exemplo, a expressão diante da câmera, a expressão... a gente está falando de uma capacidade de fazer aquilo ali acontecer.

Cadu: Fazer o que você realmente quer.

Mandi: De tocar os seus projetos, de fazer o que você realmente quer.

Cadu: Lembra lá do nosso primeiro passo? “O que você realmente quer?

Mandi: É. Então lembra que aqui a gente está falando de uma situação que você precisa levar para toda sua vida, que permeia todas as áreas da sua vida. Dentro de um relacionamento, eu preciso saber me expressar. Dentro dos meus relacionamentos, dentro do meu trabalho, eu preciso saber me expressar. Em tudo que eu faço, eu preciso aprender a me expressar. E isso é um aprendizado.

Cadu: É a natureza espiritual nossa, né? De expansão e expressão.

Mandi: Isso.

Cadu: A gente sempre quer mais, a gente sempre quer crescer, a gente sempre quer contribuir, a gente sempre quer ajudar... e isso é da nossa natureza, a menos que a gente esteja bloqueado.

Mandi: Exatamente. E o trabalho é da natureza espiritual, né? A gente sempre trabalha. Então que a gente com que a gente realmente quer. E isso está muito associado a encontrar a nossa identidade.

Cadu: O trabalho antecede a nossa existência física, e ele ultrapassa a nossa existência física. Então, quando a gente começa a entender a nossa vida como uma coisa eterna, e que todos nós estamos desenvolvendo a nossa capacidade de criação, a gente começa a falar: "cara, como é que não sabia disso?"

Mandi: É. Eu preciso criar, eu preciso aprender a criar.

Cadu: Então eu estou fazendo da minha vida uma coisa aleatória, estou sobrevivendo o tempo todo, e estou esquecendo de fazer o que eu tenho que fazer.

Mandi: Eu estou vivendo, de repente, num emprego ao longo de anos e anos, ganhando super pouco, e não sei nem porque que eu tô aqui.

Cadu: Isso, e não estou entendendo...

Mandi: E o meu trabalho não tem nada a ver com a minha identidade, não tem nada a ver com a minha expressão.

Cadu: E assim, o sentido maior na vida de todos nós, dentro dessa experiência, é entender como que a gente cria a forma física. Quer dizer, entender... porque uma vez que você cria uma coisa que nasceu dentro do seu pensamento, significa dizer que você começou a dominar o seu pensamento, sabe? Quando você pega um pensamento, que é energia, você começa a dar forma para ele, você começa a internalizá-lo, e você coloca uma equivalente físico na tua vida, significa dizer que você está aprendendo o você tem que aprender, que é a criar. Nós somos criadores em processo de aprendizado.

Mandi: Aqui, amor, a gente vai conversar muito sobre criação da nossa própria economia, a gente vai conversar, vai abordar um pouco desses pontos aqui. E aí, esses dias eu estava conversando com Cadu, e eu tenho coisas importantes aqui para colocar para vocês, em relação a isso. Não tem desespero, tá bom, gente?! É só uma uma coisa para vocês começarem a refletir sobre, porque foi uma coisa que eu refleti lá atrás, que fez muito sentido para mim, e que foi o que norteou a minha vida a partir daquele momento. Sem desespero. Eu estava conversando esses dias com Cadu, e a gente falou assim: "caramba, a gente chega a uma conclusão de que todas as pessoas que realmente conseguirem acessar a sua identidade, vão acabar querendo tocar algo próprio, né? Todas as pessoas que conseguirem se expressar, vão acabar querendo tocar esse próprio projeto, criar sua própria economia, fazer uma coisa um pouco diferente do que a gente vem fazendo". Justamente porque a gente acessa um poder de criação. E eu falo: "espera aí, se eu tenho poder de criar, eu vou criar, eu vou fazer... não vou trabalhar para quem está criando. Então vou doar a minha hora, o meu tempo, meu potencial de criação, fazendo isso. Só que existe um ponto muito importante, que precisa guiar a gente aqui, que é o seguinte: olha, o nosso ego externo precisa ser suprido. Então eu não posso chegar e falar assim: "olha, eu agora vou para o encontro da minha identidade, vou acessar meu poder de criação, eu vou trabalhar essa parte superior, e dane-se o ego externo". O ego externo tem uma grande importância na nossa vida, que é a sobrevivência física. Então não posso, de uma hora para outra, saber disso e abandonar tudo, e tomar uma atitude irresponsável, né? Impetuosa.

Cadu: É, muitas vezes você nem consegue, né? E isso é um ponto que faz com que muitas pessoas se frustram.

Mandi: Isso.

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

Cadu: O assunto propósito é tão mal compreendido e tão difícil de ser levado por muitas pessoas, por causa disso. Gera uma grande crise de identidade, por que? Você não entende exatamente esse ponto que você colocou: a gente precisa suprir os primeiros pontos de energia. Quer dizer...

Mandi: E está tudo bem, é feito pra ser assim mesmo,

Cadu: É, é feito pra ser assim. Quando você consegue dormir e suprir os dois primeiros pontos de energia, você está pronto para se expressar e pra acessar sua identidade. E isso é um processo que vai acontecer naturalmente. Se você conseguir equilibrar, neutralizar, a energia que flui no primeiro ponto, você começou a se enquadrar, ou seja, a se unir ao ambiente. Aquilo não é mais uma ameaça para você. Você domina o ambiente, você sabe que você cria sua realidade, você perde muitos medos. Quando você começa a conseguir se relacionar, ou seja, se unir a outras pessoas e formar uma conexão legal, você também começa a superar esse segundo, ou a suprir esse ponto de energia. Aí é a hora de você se expressar. A gente, às vezes, quer se expressar, porque ouviu falar que alguém de muito sucesso se expressa, e acessa sua identidade, e faz um trabalho de muito propósito.

Mandi: Não pode esquecer que houve um caminho para chegar até aí.

Cadu: Ele já superou.

Mandi: Exatamente.

Cadu: E aí, isso gera uma crise muito grande, porque você tem muitos medos, e você tenta superar, só que lembra: é uma sequência. Se a energia não flui do primeiro para o segundo ponto, ela já vem defasada, com perda de carga. Se ela não flui no segundo ponto, ela tem mais perda de carga ainda, então você não tem energia. Você não dá conta de fazer.

Mandi: Aí eu estou cheia de problemas no meu relacionamento, cheia de medo. Medo de pobreza, medo de morte, medo de velhice. Aí eu estou com medo dentro dos meus relacionamentos, medo de perder a pessoa amada, medo de ser julgada, medo de não ser aceito.

Cadu: Esses medos, literalmente, explodem no terceiro ponto de energia. E eles vão te derrubar.

Mandi: E aí quando eu chego, eu quero me expressar. Então realmente...

Cadu: É uma grande crise de autoimagem. Ela vai acontecer aqui e você vai sentir o seu estômago realmente...

Mandi: Com borboletas.

Cadu: É, com borboletas.

Mandi: Um embrulho, irritado.

Cadu: É exatamente isso. Então se você quer fazer o trabalho, se você quer realmente organizar os seus pensamentos, seus sentimentos, pra você conseguir acessar o seu potencial de criação, siga o passo a passo a passo. Primeiro equalize o passo da “nossa mente cura o nosso corpo”, quer dizer, primeiro ponto de energia. Deixa a energia fluir e faz a meditação, se sente seguro no mundo.

Mandi: Se alinha com os atributos da vida.

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

Cadu: Pisa no mundo, sente que você está estável e que você está seguro, que o ambiente não oferece riscos pra você, a menos que você acredite nisso. Depois você avança para o relacionamento, estabelece relações de valor, relação do tipo ganha- ganha, se conecta com as pessoas, curte o fato de você viver ao lado de outra pessoa, que isso te possibilita crescimento. Aí sim você está pronto pra olhar e falar: “cara, eu quero algo maior. Eu quero usar o meu tempo, as minhas horas, para produzir algo que faça muito sentido pra mim e muito sentido para os outros”.

Mandi: Eu vejo muitas pessoas com os desequilíbrios ainda, em Yang, Yin... cheios, lotadas de medo e querendo criar algo, querendo fazer algo, querendo se encontrar, querendo...

Cadu: Não tem estabilidade pra fazer isso.

Mandi: Não tem estabilidade pra fazer isso.

Cadu: Não tem, não tem.

Mandi: Então, lembra que existe uma sequência que precisa ser superada. Se hoje vocês veem a gente se expressar, trazer a nossa verdade, encontrar alguma coisa, é porque a gente já fez esse processo ao longo da jornada, tá?

Cadu: E todo dia a gente está estabilizando.

Mandi: E todo dia a gente faz, porque todos os dias é possível voltar lá, para o ponto da insegurança.

Cadu: Exatamente.

Mandi: Tanto que foi o que eu falei com vocês: hoje o meu corpo já serve como um feedback. Se eu começo a sentir uma dor nas costas, eu falo: “opa, primeiro ponto de energia”. Se eu começo a sentir uma dor na perna, se eu começo a ter alguma coisa... e é tiro e queda, tá? Esse modelo que a gente tá trazendo para vocês, ele tá muito certo. Ele pode ser incorporado na rotina de qualquer um, que vocês vão ver aquilo ali acontecer, porque a gente testa o tempo inteiro, e está muito certo. Tanto que quando eu passei aquele episódio em Fernando de Noronha ,de muita insegurança física, por conta de um medo que eu tinha, por conta de crianças limitantes, por conta de várias coisas, o que que aconteceu imediatamente? Eu tive uma herpes zoster no meu membro esquerdo, na minha perna esquerda, no meu glúteo esquerdo. E aí eu falei pro Cadu: “insegurança física”. Por que? Eu estava diante de uma ameaça que era imaginária para mim, não era nem real, porque aquilo ali não me oferecia ameaça real, eu não estava diante de um tubarão que me morderia, eu não estava diante de um afogamento... era uma ameaça imaginária, que eu criei, e isso me trouxe uma insegurança. E aí o que que aconteceu? Onde se refletiu? No meu membro. E aí que que eu fiz? Eu fiz o processo contrário, eu olhei pro Cadu e falei: “porque isso surgiu aqui na minha perna esquerda? Perna...” aí eu fiz associação com o... e falei: bem, tiro e queda. É o que acontece. Então que que eu precisei fazer? Precisei estabilizar esse ponto de energia, eu precisei trabalhar na minha cabeça durante alguns dias, aquele processo que a gente sempre fala. Eu precisei fazer muita meditação, porque senão esse inclusive ia me atrapalhar na cirurgia que eu ia fazer depois. Ia me sabotar. Então a gente precisa fazer esse processo diariamente. A gente consegue superar, mas em alguns momentos a gente cai nesse aspecto ainda.

Cadu: É por isso que conseguir colocar a rotina inteligente é tão importante. Porque é a playlist que não te deixa ficar pensando no seus medos, é a meditação que te equilibra nos pontos de energia, é o sono que potencializa todo esse processo, que conecta você com

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

seu interior, seu eu superior, faz com que naturalmente suas habilidades mentais fiquem fortalecidas, te conecta e te deixa mais apaixonado pela vida e por essa experiência física.

Mandi: Natureza... tudo.

Cadu: Então assim, a rotina inteligente é a solução, ela é um remédio para essas coisas. Agora, ela não vai ser remédio para ninguém que não entenda o que está fazendo, que não compreenda a profundidade que existe dentro de cada uma das coisas que a gente faz. Então, não adianta você escutar a música, se você está ansioso. Não adianta você escutar a música, se você está ali todo cheio de medo, porque você não entende o por quê você está fazendo isso. Então é importante que você sinta a energia fluindo. A energia vem da terra e ela vai fluir dentro do seu corpo, naturalmente. Ela vai fluindo. Então se a gente for pegar do nosso corpo. Primeiro Terra, depois água, depois de fogo, depois dar, depois éter. É o que? Nós vamos subindo para uma coisa cada vez mais acelerada. Você vem de uma coisa densa e vai, naturalmente, subindo. E nosso corpo é isso, tá?

Mandi: Ou ao contrário, né? Eu venho de uma coisa totalmente acelerada, e vou desacelerando para conseguir concretizar as coisas na minha vida.

Cadu: Exatamente, exatamente.

Mandi: E por isso que existe uma energia que vem de cima, que vem do Sol, que a gente capta. Que algumas civilizações chamam de prana, que uma energia vital, que é o que a gente chama também de poder de pensar, o poder espiritual que flui para gente, e aí eu desacelero isso e trago para o material.

Cadu: Perfeito.

Mandi: Que é o processo muito que a gente faz aqui. E eu tenho a energia da terra, que essas mesmas civilizações chamam de kundaline.

Cadu: Que te dá a possibilidade de viver essa experiência física.

Mandi: Que fazem com que a gente faça o contrário, consiga vir do físico para o mental, pra uma coisa mais espiritual.

Cadu: Como a gente não veio 0km, é importante que você limpe essa energia que vem de baixo, pra que ela te possibilite acessar o poder de criação da energia que vem de cima. E eu explico isso de uma forma muito simples: se você estiver com pé machucado, você só consegue pensar nisso, isso guia o seu pensamento. Então quando você está com a energia bloqueada e represada em algum ponto de energia, já era. Você não consegue. Se você está com muito medo, você não consegue pensar em uma coisa grandiosa. Você vai ficar com o seu pensamento limitado pelo medo. Então, é importante que você trabalhe essa energia de baixo para cima, para que quando você encontre com coração coração, o coração expanda um grande campo de atração, e você acesse seus desejos mais profundos, você acesse o seu poder máximo de criação com seu poder de pensar. E, naturalmente, você vai criar uma realidade incomparável com a realidade que qualquer pessoa no automático consegue criar.

Mandi: É, e aqui a gente tem alguns medos. Do mesmo jeito que a gente mostrou pra vocês os medos relacionados ao ambiente, que estão relacionados ao primeiro ponto de energia. Os medos relacionados à relacionamento, que estão associados ao nosso segundo ponto de energia. Aqui a gente também tem alguns medos que vão bloquear a energia nesse ponto. E que vão ter reflexo no nosso corpo físico, que podem muito bem servir para gente de feedback, para que a gente consiga perceber. Medo da Autocrítica, ou seja, o

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

feedback negativo que eu me dou. Então a gente tem isso num grau muito exacerbado em algumas pessoas, por exemplo, na pessoa que acaba gaguejando. Maxwel Maltz traz muito isso. O que é a pessoa que gagueja? Ela não é uma coisa assim... "sou gago de nascença e estou dessa forma aqui". Então o que começa a acontecer? Eu vou falar, só que antes de eu falar, eu começo a me dar vários feedbacks negativos, e o tempo inteiro eu estou tentando me corrigir, então eu gaguejo na hora de falar.

Cadu: É. Você não deixa o seu mecanismo automático, que é o seu subconsciente, naturalmente fazer o processo. Então se você fala de uma forma fluida, as coisas vão ganhando sentido, você vai traduzindo tudo que você pensa e o que você sente...

Mandi: você tem uma mensagem que você quer passar, e aí você vai...

Cadu: É porque assim, a linguagem, tanto escrita quanto falada, são códigos, que a gente pré acorda quando a gente entende uma língua, quando a gente aprende uma língua. Então o que acaba acontecendo, é que as palavras verbalizam os nossos pensamentos e sentimentos. Só que se você ficar corrigindo tudo que você está falando, você naturalmente vai ser uma pessoa tímida, travada, uma pessoa que está se deixando o tempo todo o que você falou... você não deixa o seu potencial automático fazer o processo. E o automático funciona muito melhor, nesse caso.

Mandi: Muito melhor.

Cadu: Por que? Porque ele já domina a língua, ele já sabe o que você tá pensando, ele vai naturalmente, verbalizar aquilo de uma forma muito fluida. Então a gente precisa entender que pra gente se expressar...

Mandi: É bom que você tenha uma mensagem que você queira passar, e aquela mensagem é o alvo para o seu mecanismo automático chegar. É exatamente o que a gente faz aqui no Podcast. A gente elenca tópicos que a gente quer trazer pra vocês, ou seja, mensagens principais, e a gente deixa o mecanismo automático fluir e fazer com que as ideias vão chegando para gente, para que a gente verbalize.

Cadu: Perfeito o exemplo.

Mandi: Se eu ficar me corrigindo aqui, o que vai acontecer? Eu vou escrever um roteiro, aí vou falar: "pessoal, tudo bem? Nós vamos falar hoje sobre o dinheiro é energia...". E aí vai ficar uma coisa completamente limitada, engessada.

Cadu: O bom do podcast é esse, que a gente consegue usar o mecanismo automático com mais facilidade.

Mandi: Exatamente.

Cadu: Eu fiz muito isso dentro das lives. Agora nas nossas reflexões também.

Mandi: É, você fez muito isso. Nossa.

Cadu: Fiz muito isso. Então você deixa fluir de uma forma que não tem como.

Mandi: Que é muito melhor do que qualquer roteiro.

Cadu: Claro. E é muito louco, porque você fala: "cara, eu falei isso tudo?"

Mandi: "Como que eu falei isso tudo?"

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

Cadu: E você fala.

Mandi: Vai fluindo.

Cadu: Você fala, você entra numa frequência que vai embora. E isso a gente precisa entender, porque senão você trava esse ponto.

Mandi: E aí, isso dilui esse medo de autocritica. E tem um outro ponto aqui também, sobre medo de autocritica, que eu tenho para trazer aqui para vocês, que é o fato da gente conseguir se julgar no grau correto se avaliar no grau correto, tá? Então, às vezes, por eu não ter capacidade de avaliação, eu começo a me criticar em tudo que eu faço. Eu me critico em tudo, eu não consigo avaliar o que realmente é bom, o que realmente eu preciso melhorar na minha vida. Então, a gente precisa aprender a se julgar, no intuito de: "bem, eu preciso melhorar esse ponto daqui para frente ou eu preciso... ou eu posso continuar nisso aqui e tá tudo bem"

Cadu: O Stephen Covey, no livro "Os 7 hábitos das pessoas altamente eficazes" fala disso. Ele diz assim: "você é a melhor pessoa pra se avaliar". Você é a melhor pessoa, sabe por que? Você que estava lá, você que conhece as condições de contorno, você conhece as dificuldades. Às vezes uma pessoa entrega um trabalho que você pode falar que o trabalho não está bom, mas você não sabe quanto tempo ela teve para fazer, você não sabe quais foram as condições, muito menos de onde ela partiu. Então quando você julga uma coisa que uma pessoa faz, você não é a melhor pessoa para fazer isso, sabe? Porque você não conhece o contexto inteiro. Você pode até sim, falar: "olha, esse trabalho aqui ainda não chegou no caminho". Você não pode dizer que o profissional não é bom, tá? Isso depende do contexto, e a pessoa conhece o contexto. Então, às vezes, você faz um excelente trabalho, tá? Que você sabe que se você continuar fazendo esse trabalho, vai ficar uma coisa surreal, e você cai na primeira crítica. Uma pessoa falou uma coisa, sem contexto, e você não tem a capacidade de falar: "cara, o que ela falou não faz sentido". Ou então você pode ter a capacidade de virar e falar: "cara, o que ela falou faz sentido. Eu também reconheço que eu não fiz o meu melhor, que isso aqui não está bom ainda".

Mandi: É, eu estava pensando exatamente nisso.

Cadu: Ela pode virar e falar: "cara, para o tempo que eu fiz, está muito bom. Mas esse produto final não está bom ainda, eu reconheço. Então o que ela está falando faz muito sentido". Mas você precisa se avaliar primeiro.

Mandi: Quando você aprende a fazer isso, você tira essa autocritica exacerbada, esse feedback negativo exacerbado. Então acaba diluindo isso um pouco, do tipo: "olha, eu posso melhorar isso aqui". Em alguns momentos...

Cadu: E você para de dar tanto peso, tanto para o elogio do outro, quanto pra crítica.

Mandi: Se você dá o peso para o elogio, o que vai acontecer? Eu só espero elogio, porque eu me valido naquilo ali, eu estou dependendo daqui ali.

Cadu: De aceitação, de validação externa.

Mandi: Se vier uma crítica, por mais que ela não seja verdade, você vai tomar, porque não é o elogio que você esperava.

Cadu: Isso está no nosso ponto de energia anterior, que é a questão dos relacionamentos.

Mandi: Eu aproveitei o gancho da autocritica pra gente abrir isso aqui.

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

Cadu: É, porque está conectado.

Mandi: Está conectado.

Cadu: Está conectado. Para você neutralizar, você precisa entender isso.

Mandi: Porque bem ou mal, a expressão também tem um pouco de medo de crítica externa, as coisas estão conectadas.

Cadu: Claro, lembra, a coisas vai se agregando, ela vai subindo. Então, assim, se a gente fala para pensar, a gente listou 5 medos no primeiro ponto de energia, listamos no exercício cinco, que adicionamos mais um no passo anterior, então são seis. E aqui nós listamos quatro. Obviamente que nós estamos falando de 15, 15 principais. Não quer dizer que só tem esses medos. Tem medo de altura, tem medo de falar em público, tem um monte de medo. Mas aqui nós listamos medos centrais. Todos eles estão conectados no medo maior, só que antes da gente entrar nesse medo, amor, a gente tem que entender que o triângulo maior é o triângulo da compreensão. É o triângulo que engloba os três pontos de energia.

Mandi: Que neutraliza o nosso medo exacerbado.

Cadu: Isso. Os três pontos de energia. Depois a gente tem o triângulo da segurança, que se desdobra em 5 medos. Isso falando do primeiro ponto de energia, que está na parte inferior da coluna vertebral. Depois nós temos o triângulo da responsabilidade, se neutraliza com responsabilidade, que é o triângulo que está conectado com os nossos relacionamentos, que está conectado a outros seis medos, como a gente falou no passo anterior. E agora a gente tem o triângulo da expressão, ele se neutraliza com expressão. Que é o triângulo que tem outros quatro medos que a gente está listando aqui agora.

Mandi: E esse triângulo da expressão é o seguinte: o lado Yin, é a minha vergonha. Quer dizer, eu fico quieto.

Cadu: Eu fico travado, bloqueado.

Mandi: Eu não consigo falar. E o lado Yang, é aquela exposição exacerbada e desnecessária.

Cadu: É o papagaio que fala um monte de coisa que não tem sentido nenhum, ele perde a noção do que está falando e realmente não faz sentido.

Mandi: Ele não sabe se expressar. Do mesmo jeito com quem tem vergonha.

Cadu: Você vê que a gente está dando subnomes para o triângulo maior. O triângulo maior é o que? Preocupação e medo. É o que? É a vergonha. Eu tenho tanto medo, tanta preocupação do que os outros vão pensar, que eu fico com vergonha.

Mandi: Aí do outro lado do triângulo, eu tenho o otimismo exacerbado, eu posso falar qualquer coisa.

Cadu: E do outro lado eu tenho um otimismo exacerbado, uma tranquilidade absurda, então falo qualquer absurdo. Então você vê que quando você entende o triângulo maior, você nem precisa dos menores. A gente só acessa os triângulos detalhados, quando a gente não entende os maiores. Então lembrar: primeiro triângulo é: todo medo se neutraliza com compreensão. O oposto do medo é o otimismo exacerbado. Depois a gente vem, segurança, responsabilidade e expressão. É isso que a gente tem que sentir, é isso está na nossa meditação. Quando você estabiliza os pontos de energia, você se sente seguro no mundo,

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

você se sente responsável pela sua vida, dá os outros a responsabilidade que é da vida deles, e você tem capacidade de expressão, energia Vital, força de trabalho, você está preocupado em produzir as causas, e sabe que os efeitos são a consequência.

Mandi: É, e aí depois a gente tem medo de não ser capaz de agir, medo de não expressar nossa identidade, e medo do tempo de gestação.

Cadu: Que deriva da nossa falta de compreensão, né?

Mandi: Exatamente.

Cadu: Deriva da nossa falta de compreensão. Então, a gente tem que entender que todos esses medos são neutralizados à medida que a gente comprehende, a medida que a gente entende esse processo, que a gente avança no sentido das leis, e que a gente entra em harmonia com a lei. Entrar em harmonia com a lei é o nosso passo 13, que fala do bem estar. Ou você entende que o bem-estar é um equilíbrio entre ansiedade e apatia, e quando você equilibra, os seus pontos de energia estão equilibrados, e você, naturalmente, deixa a energia fluir dentro do seu corpo ou então você não vai alcançar, você não vai conseguir criar campo de atração, você não vai conseguir deixar essa energia se expandir e expressar o que seus pensamentos e sentimentos estão refletindo.

Mandi: É isso. E agora a gente vai começar a falar um pouco, amor, sobre dinheiro mesmo, né? Porque a gente está falando de expressão, a gente está falando de trabalho... vamos trazer um pouco do assunto dinheiro aqui pra mesa, porque eu acho que isso vai ajudar muitas pessoas que já chegaram, por exemplo... que já estão conseguindo fazer esse processo, ou que não estão ainda também. A gente tem alguns pontos importantes para trazer. O primeiro ponto aqui, uma coisa que a gente aprendeu na nossa vida e que libertou muito a gente, né? "A vida não é sobre dinheiro, a vida é sobre escolhas".

Cadu: É sobre escolha. Então quando você decide alocar o seu dinheiro em alguma coisa, você está decidindo alocar a sua energia em alguma coisa.

Mandi: Exatamente.

Cadu: Está desejando fazer uma transação comercial com alguma pessoa, está decidindo comprar alguma coisa, está decidindo vender alguma coisa, lembra: não é sobre dinheiro, é sobre escolha. O Bob Proctor fala isso, acho que a gente traz isso aqui no você aqui no passo de decisão, que ele diz: "gente, por que vocês estão conversando sobre dinheiro? A conversa não é sobre dinheiro, a conversa é se você quer comprar as ações ou não, se você quer vender as ações ou não. É uma escolha".

Mandi: Se você escolhe ou não.

Cadu: É uma escolha. E a gente tem internalizado muito isso na nossa vida, né?

Mandi: Muito.

Cadu: Antes da gente tomar decisão sobre qualquer compra, é uma escolha. "Você quer comprar isso?"

Mandi: Desde a coisa mais barata, até a coisa mais cara.

Cadu: A gente entra no mercado, a gente não olha o preço. "Você quer comprar isso?" "Você realmente quer isso? Você precisa? Você deseja?"

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

Mandi: Aí depois que a gente aprende esse conceito, as coisas começam a ficar diferentes, porque inclusive você economiza dentro das suas transações comerciais, muitas vezes.

Cadu: É natural, porque tem muita coisa que você compra, porque está na promoção. Você compra, porque o outro quer te vender.

Mandi: Você compra por motivos diversos que não sejam escolhas.

Cadu: Compra por compensação.

Mandi: E dentro de tudo na nossa vida, a gente precisa de aprendizado, né? E a gente está sempre buscando aprender as virtudes, as grandes virtudes da vida que vão fazer com que a gente consiga alcançar objetivos. E a nossa primeira virtude, que a gente já conversou muito aqui, é a virtude da clareza pra que a gente tome decisão. Ou seja, a gente está falando de uma escolha. Escolha significa, necessariamente, tirar outras coisas, quer dizer, significa, justamente, eu conseguir entender qual é o meu desejo profundo. Não é só o que eu preciso, é o que eu preciso e o que eu quero. Tem coisas que eu, Amanda, quero viver que vocês não vão querer viver. Tem coisas que vocês querem viver que eu não quero viver. As escolhas são individuais.

Cadu: E o bonito da vida é isso né? Todo mundo é único.

Mandi: Exatamente.

Cadu: O grão de areia... o Bob Proctor fala isso... eu escutei esses dias, um vídeo sobre ele... o grão de areia, cada estrela, são únicos.

Mandi: São únicos.

Cadu: Nós somos únicos. A gente é tudo igual, o grão de areia é tudo igual, a estrela é tudo igual, o ser humano é tudo igual, mas é único.

Mandi: Mas cada um tem uma particularidade. Tem uma marca.

Cadu: Ao mesmo tempo, sabe? E isso é muito bonito, porque você vê que os desejos realmente são únicos.

Mandi: E aí quando você começa a olhar o dinheiro como uma possibilidade para você fazer escolhas, uma forma de você trocar pelas suas escolhas...

Cadu: É uma expressão das suas escolhas.

Mandi: Exatamente, uma expressão da sua escolha. As coisas começam a, de fato, mudar. E isso foi muito importante para mim, porque hoje, antes de eu comprar uma coisa, eu me questiono tanto, sabe? Eu falo assim: "cara, será que eu realmente quero isso? Será que realmente eu devo dar esse passo?" Porque senão você se torna... você vai para o pólo do acumulo, você compra tudo que você quer. E quando a gente fala de abundância, a gente está falando de tudo o que você realmente quer. E quando a gente fala de ter tudo que você realmente quer, a gente não está falando que é escassez, que é um polo que é péssimo de estar. Ou seja, eu não tenho nada do que eu quero. E nem o acúmulo, quer dizer, eu tenho tudo, além do que eu quero. É o que está em cima no triângulo, é a abundância. Eu tenho tudo que eu realmente quero.

Cadu: Você tem coisas que você não dá conta de usar, né?

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

Mandi: Isso.

Cadu: O grande ponto de equilíbrio é esse.

Mandi: A gente está definindo os cômodos da nossa casa, a gente está se questionando se... não é sobre dinheiro, porque inclusive, de repente, a gente pode economizar ou gastar mais, não é sobre dinheiro, é escolher. "Isso aqui eu vou usar? Isso aqui pode estar dentro da minha casa? Isso aqui deve estar dentro da minha casa?"

Cadu: Se é caro, se é barato, isso é uma limitação. É uma crença limitante, tá? Que não entende que dinheiro é energia, que a gente cria a partir do nosso poder de pensar. O que você tem que se questionar é o seguinte: "cara, eu vou usar isso?"

Mandi: "Eu quero isso?"

Cadu: E aí todo mundo está ouvindo aqui pode entrar no armário agora aí e olhar que tem um monte de coisa aí que, de repente, você não está usando e você não dá para ninguém. E você não dá para ninguém, porque talvez você esteja esperando ficar velho, para você dar, porque para você dar é uma coisa que... "cara, não é possível, eu comprei isso..."

Mandi: "Eu tenho que usar, um dia eu vou usar"

Cadu: É como se fosse você assumir que é um desperdício. Não é, a gente tem que passar as coisas para frente mesmo, a gente tem que dar uso para as coisas.

Mandi: É, eu gosto muito desse aspecto você está falando, amor, porque... aí eu vou falar... a gente vai trazer tudo sobre dinheiro nesse podcast, tá? Tudo que eu pensar que for útil para vocês, eu vou colocar aqui dentro. Eu fiz um processo muito grande de girar essas coisas, porque eu fiz uma mudança muito grande de autoimagem, eu comecei a me desidentificar de várias coisas que eu tinha. Muita coisa de barriga de fora, muita coisa que eu usava que hoje, talvez dentro do meu trabalho, não seja melhor forma de me expressar, não seja melhor forma de me posicionar. Talvez fora, quando você vai num restaurante almoçar, não tem problema. Mas dentro do meu trabalho aquilo ali estava me atrapalhando. E várias coisas que eu não identificava mais, que eu cheguei a usar muito pouco, mas que eu não me identificava mais. E hoje eu sei que eu consigo, por conta de todos esse conteúdo, comprar o que eu realmente quero. Então eu falo: "poxa, eu quero essa jaqueta aqui, eu quero isso aqui". E o que que eu faço? Eu não posso deixar isso tudo, e eu falo isso para o Cadu, isso aparece que é uma energia parada realmente dentro dessa vida.

Cadu: É.

Mandi: E é. Por que? Aquilo ali deriva do dinheiro que eu usei, então é uma energia parada. Então se eu tenho uma bolsa que eu não estou usando, independente se ela foi 15 mil ou se ela foi 300 reais, não me interessa. Eu preciso dar giro para aquilo ali, eu preciso dar uso para aquilo ali. Então a Mariana, a manicure, a minha mãe, todas as pessoas...

Cadu: A gente fez isso com o apartamento né, amor° A gente falou: "o que? Ficar aqui? Isso é investimento pra gente? Não é, porque a gente nunca vai investir em imóvel."

Mandi: Não é. Então porque que eu vou ter outro imóvel aqui?

Cadu: Eu não sei se em outro momento vai fazer sentido, hoje não faz sentido nenhum.

Mandi: E eu falei isso para o Cadu, e falei: "pra mim é uma energia parada. Quer dizer, um dinheiro parado, que eu não sei se eu vou dar uso". Então, dentro das nossas roupas e

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

dentro das coisas que estão na nossa casa, vocês vão sentir isso, quando vocês doam, que vocês veem uma pessoa recebendo aquilo novo, aquilo novo, num espera ficar furado pra entregar não. Quando você vê as pessoas recebendo aquilo novo, existe uma troca de energia, você sente a energia saindo de você, você sente a energia girando, aquilo ali está sendo reutilizado por outras pessoas, isso é muito bom..

Cadu: É que quando você acumula uma coisa... se você vai entender o espelho da vida, você vai entender que tudo que está do lado de fora, faz parte do que está do lado de dentro, é só uma representação física do que está do lado de dentro. Quando você está com um monte de coisa guardada dentro no armário, na verdade está tudo acumulado dentro de você.

Mandi: Isso.

Cadu: Os seus sentimentos, as suas emoções estão dentro de você acumuladas. Então quando você dá aquela coisa física, você se sente mais leve, por que? Porque você, literalmente, tirou um vaso e possibilita que o outro vaso seja colocado no lugar.

Mandi: E hoje qualquer coisa que eu compre, eu não me permito não tirar várias coisas do armário. Eu aproveito pra tirar várias coisas do armário.

Cadu: É isso. Você tem que fazer girar. Não quer dizer que você não pode comprar, que você tem que economizar tudo, que você tem que guardar... isso você vai para a escassez. E o guardar o que você não usa, você vai para o acúmulo. Então assim, você está sofrendo do mesmo mal, só que em pólos diferentes. Um é Yin, o outro é Yang. O que a gente tem que ter é tudo que a gente realmente quer. E a gente tem dinheiro para comprar tudo que a gente realmente quer, essa é a grande lição do Bob Proctor, que é real, é verdade, e a gente está cansado de validar. Então, assim, qual o ponto de equilíbrio aqui? "Eu dou conta de usar?". Se eu dou conta de usar, cara, está tudo bem.

Mandi: "Eu quero e eu dou conta de usar? Eu vou usar isso aqui? Essa é a pergunta.

Cadu: Agora, nós vamos desdobrar isso, como você bota isso na prática. Nós vamos falar do setpoint financeiro ali na frente, tá? A gente precisa entender que a nossa vida não pode ser recortada. Você quer um cenário de vida. Então para você chegar nesse cenário de vida, você precisa conhecê-lo corretamente. "Eu quero muito uma coisa, mas isso vai prejudicar meu setpoint financeiro? Eu vou adiar a compra". Está tudo bem. Você sempre vai se balizar no seu setpoint financeiro, para você conseguir colocar isso em prática. Nós vamos falar sobre setpoint financeiro ali na frente. Vamos continuar avançando?

Mandi: Eu acho que quando a gente olha o dinheiro com esse olhar, amor, é tão legal, porque as escolhas ficam mais legais, né? Eu estou esperando para comprar algumas coisas há um tempo, algumas coisas que eu quero comprar e eu realmente estou esperando, porque eu tenho outras prioridades, porque eu estou respeitando meu setpoint financeiro, porque eu estou evitando não fazer isso, já que em algum momento da minha vida eu não fiz por muito tempo, hoje eu quero conseguir fazer. Então, essa questão do adiar a compra... não existe desespero quando você entende que você cria sua realidade, você fala: "cara, logo ali na frente eu vou ter, logo ali na frente eu vou conseguir aquilo ali. Eu preciso só de um pouquinho de paciência, eu vou alocando os meus recursos, eu vou fazer tudo isso acontecer". E isso se torna prazeroso. Então é legal também você namorar algo que você quer, porque você fala: "cara, daqui a pouco isso está aqui para mim".

Cadu: É um processo de amadurecimento, né?

Mandi: Exatamente.

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

Cadu: Você tem a opção de repensar, de ter certeza se é isso mesmo que você quer, é você trabalhar um pouco a clareza, sabe? Isso é uma virtude espiritual, então por isso que é tão legal.

Mandi: Bem, quando você fala que dinheiro é energia, acho que a gente tem que detalhar um pouco mais isso, porque esse foi um conceito difícil de entender. Na prática eu entendo, mas como é que isso se desdobra na realidade?

Cadu: É, porque se você parar pra pensar, todo dinheiro que vem para nossa mão, ele deriva de algo que a gente pensou, a gente internalizou, a gente produziu e a gente entregou para alguém. Seja um produto ou um serviço.

Mandi: Seja a prestação do meu trabalho dentro de uma empresa...

Cadu: É, se você gera uma coisa de muito valor para muitas pessoas, você é muito bem retribuído. Se você gera uma coisa de pouco valor, você não vai ser retribuído. E, obviamente, que o número de pessoas, a escala do que você cria, faz toda diferença. Mas o valor também do que você cria, faz toda diferença. Então não é porque você fez e teve um trabalho absurdo, que eu vou te pagar muito por isso.

Mandi: Depende do valor agregado.

Cadu: Depende do valor que aquilo ali tem pra mim. Se tiver muito valor, é igual despertar o desejo do outro, não é questão de a pessoa vai comprar ou não vai comprar. Não, cara, se você criar uma coisa de valor, a pessoa vai comprar. Pode apostar.

Mandi: É, e isso é um processo muito muito impressionante, porque... eu sempre falo que essa troca do dinheiro, ela, às vezes, ela é um relacionamento, mas ela é um relacionamento, muitas vezes, sem afeto, sem ligação. Então quando eu vou em algum lugar, em alguma loja e eu faço uma compra, o que eu estou fazendo é uma troca com o dono daquele lugar ali, que pegou o poder dele de pensar, internalizou e criou toda uma cadeia para aquilo chegar até você. Uma cadeia de produção complicadíssima, botou os riscos dele, botou os desafios dele, tem que pagar os funcionários dele, tem que fazer aquilo ali funcionar, independente do quanto ele receba. E aí, aquilo ali saiu. Então o que que eu tô fazendo? Eu estou pegando e estou retribuindo com a minha energia, porque lembra: eu também produzi o meu dinheiro, de alguma forma, eu peguei, eu fiz aquilo ali, e eu estou dando a minha energia para ele. Ele dá a energia dele de tempo, do risco que ele correu, do poder dele de pensar, de tudo que ele fez ali, me entrega um produto, e eu, com a minha energia, que virou dinheiro, quer dizer, com o meu poder de pensar, que no caso aqui, eu trabalho entregando um produto como a CIMT. Eu usei meu poder de pensar, eu internalizei, eu fiz todo o processo, eu corri todos os riscos, eu produzi isso aqui, eu gastei o meu tempo, eu pesquisei, eu conversei, eu vivo para isso aqui, então eu ganhei um dinheiro. Eu pego esse dinheiro, que é a minha energia, a energia do meu trabalho produziu, e troco com a energia do trabalho dele produziu. E aí eu acho que fica muito claro, né?

Cadu: Exatamente. Por isso que é energia, né? E é por isso que ao pagar alguém, a gente tem que ter um sentimento de gratidão, de retribuição, porque se você escolheu o que você realmente quer, você está comprando uma coisa que a pessoa fez, que é exatamente o que você quer. Então você tem que pagar com esse sentimento de retribuição, tá? Isso muda tudo, muda completamente nossa forma de ver. Não dá pra você comprar um carro com aquela dor que você está entregando... não, você está fazendo uma troca de uma coisa que você escolheu. E daí vem o fato da gente não pedir desconto pra nada.

Mandi: Exatamente.

Cadu: E é muito interessante né, amor? Porque é difícil pras pessoas do outro lado entenderem isso, mas todo mundo dá o desconto para gente sem a gente pedir.

Mandi: Todo mundo. As pessoas ficam tão impressionadas...

Cadu: Por que? A pessoa está do outro lado quando vê que você não pediu desconto, ela sabe qual é o preço real, e ela vai te dar o desconto. Isso acontece na roupa, acontece no apartamento.

Mandi: Aconteceu no apartamento.

Cadu: Acontece. E a gente entende o porquê. Dinheiro é energia, é uma troca, não tem jeito. E quando você internaliza isso, você está preocupado com a sua escolha, você não está preocupado com o preço. O preço não levaria a gente para o patamar de compra que a gente chegou, de ter um apartamento de doze milhões e meio, com oito milhões de decoração, 20 milhões... não chegaria ali.

Mandi: Não chegaria. Não é racional.

Cadu: A gente sabe muito bem como a gente chegou. Não é racional. Eu já trabalhei em análise de investimento de mega projetos, de nove bilhões de dólares.

Mandi: Racional pra caramba.

Cadu: Cara, não é assim que você conquista dinheiro, não é criando uma planilha perfeita. Eu tinha planilhas que importavam os extratos do banco, eles avaliavam todos os meus cartões, e no final sempre o saldo era vermelho. Sempre. As planilhas eram lindas.

Mandi: É a história das planilhas, né? A planilha trouxe isso pra nossa vida por muito tempo. Quando eu comecei a namorar com o Cadu, a gente uma planilha financeira, e ela sempre vermelha.

Cadu: Planilha é planilha física, causas. Quais são as causas que vão levar você para o lugar que você quer? E aí você pode criar uma planilha. Como que você controla o seu progresso diário, em termos de causas, em termos de coisas físicas, em termos do que você está entregando, nunca em termos de fechar a conta de dinheiro. Não é por aí o caminho. O dinheiro é mental, você define um setpoint e você vai chegar nesse setpoint, tá? A gente tinha um setpoint negativo, passamos para 0, passamos para 100, passamos para 200, para 300, passamos para 700, passamos para um milhão. E hoje nosso setpoint é um milhão. E a gente vai sempre validando isso, e a gente vai tomado as nossas decisões mantendo nosso setpoint. O setpoint vai sempre subindo, e quando você entende isso, você entende um conceito muito profundo de finanças, muito profundo, que você tem que ser um expert para você entender. Toda empresa quebra pelo caixa. Significa dizer o seguinte: uma empresa que tem caixa, ela não quebra. Por que? Porque ela honra os compromissos, os credores não têm medo dela não pagar. Então o que a Petrobras fez quando ela entrou na maior crise, que ela tinha tudo para quebrar? Ela subiu o valor do caixa. E todo mundo questionava, falava assim: "pô, espera aí, vocês estão sem dinheiro e estão subindo o caixa como nunca teve? Sim, a gente está subindo o caixa, porque isso diminui a percepção de risco dos nossos credores, e naturalmente nossas taxas ficam mais baixas". Que que isso quer dizer? Quer dizer que se você tiver uma gestão do seu setpoint financeiro, você consegue comprar coisas parceladas, divididas, com muita facilidade. Por que? Não importa o quanto você está pagando, o que importa é o seu setpoint, o que importa é o que o seu setpoint é proporcional a sua realidade.

Mandi: Setpoint, gente, é um padrão mental, tá? Só para vocês conseguirem entender isso. Algumas pessoas têm um setpoint 0, outras pessoas têm setpoint negativo, outras pessoas tem um setpoint de 100 mil reais.

Cadu: Independente de quanto ganham.

Mandi: Independente de quanto a gente ganha, tá? E outras pessoas têm um setpoint de 90%, de 70% da sua renda, porque geralmente, pessoas que têm essa necessidade muito grande de guardar esse dinheiro todo, estão muito balizadas na insegurança, tá? Então um setpoint que não te permite fazer quase nada, que a dia os teus sonhos por 5 anos, 10 anos, às vezes, significa que você está com medo. Você guarda todo seu dinheiro.

Cadu: Eu já vim desse lugar. Eu já estudei finanças, matemática financeira a minha vida inteira, o meu livro preferido sempre foi finanças, e eu sempre estudei sobre isso, sobre investimentos, sobre ações. Já trabalhei muito no mercado de ações. E assim, eu entendi que o que todo mundo aprende hoje dentro do mercado financeiro não é errado, é que você deve poupar sua vida toda, para lá no final você ser milionário. E assim está a maior parte da população, internalizando esse conceito. Então você poupa, você faz o que, você guarda o dinheiro, quer dizer, você guarda a energia, você acumula, acumula, acumula, quando você consegue, porque a maioria não consegue, ela fica tentando e girando numa roda, mas você treinou a sua mente pra que? Para guardar, não para criar, não para gerar valor para o outro, entendeu? E é por isso que ninguém enriquece.

Mandi: É isso que eu ia falar. Tem duas formas da gente enriquecer. Uma é poupança a vida toda, o que você falou: a maioria dos brasileiros não vai conseguir. Só que a maioria dos brasileiros pega o poder pensar que tem, de criação da realidade, e olha para o quanto ele pode economizar no papel higiênico, no japonês que ele não vai pedir à noite, na pizza que ele vai deixar de pedir para poder guardar 70 reais, e vai, e assim ele vai. Então ele está muito preocupado sempre em pedir desconto...

Cadu: Tudo é lógico, né?

Mandi: Tudo é lógico, tudo é racional. Só que existe um outro ponto, que não é racional, mas que pode se tornar se a gente colocar aqui na mesa, que é a sua mente voltada para criar riqueza. Então eu vou falar assim para vocês, de forma bem clara: eu não criei riqueza poupança. Eu passei a minha vida toda pobre, muito pobre, sem 1 real no bolso porque eu queria poupar, porque eu estava preocupada em poupar. E porque eu não sabia que eu podia criar riqueza. Quando eu entendi que eu podia pegar o meu poder de pensar, eu podia criar ideias, eu podia fazer aquilo ali acontecer, eu podia dar o meu jeito. Poderia ter sido alguma coisa física, mas por acaso foi digital, porque eu tinha essa necessidade de comunicação, eu tinha essa facilidade...

Cadu: O digital é só um meio moderno.

Mandi: O digital é um meio moderno, então ao invés de eu ir para o físico, eu fui para o digital.

Cadu: O digital está em tudo.

Mandi: Mas foi uma ideia, foi o meu poder de pensar, foi a minha intuição também, me trazendo os caminhos para eu chegar naquela vida que eu queria ter. Que era uma vida que tinha abundância financeira, e não tem nada de ruim nisso. Então isso estando muito estabelecido na minha mente, a minha mente passou de um lado para o outro. E aí o enriqueci. Não se enriquece poupança. Ou até se enriquece poupança, mas você vai levar trocentos anos.

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

Cadu: Não vale a pena, não faz sentido.

Mandi: Não faz sentido.

Cadu: Não faz sentido, é pra gerar herança.

Mandi: Exatamente.

Cadu: E aí muitas pessoas aqui, amor, vão se questionar, e vão falar assim: “não, entendi o que vocês falaram, faz muito sentido, mas tem um monte de gente que fica rico, que ganha muito dinheiro e que depois perde tudo, né?”. Eu vi isso essa semana, e acontece isso mesmo. E por que que a pessoa ganha dinheiro e depois perde tudo? Porque ela não consegue equilibrar o medo dela. O medo dela é tão grande de perder, uma vez que ela tem, né? Quando ela não tinha, ela não tinha medo de perder, então ela fez dinheiro. Aí quando ela tem, ela começa a ter medo de perder, e ela começa a atrair as condições para aquilo acontecer, pra ela validar o setpoint financeiro dela, que é o que ela acredita.

Mandi: É, porque aí lembra, vira o novo alvo dela, né? Sem ela saber.

Cadu: Isso. E aí ela perde tudo. E o mais curioso nesse processo, é quando a pessoa perde tudo, ela perde o medo também, aí ela faz tudo de novo. Então, assim, a gente precisa entender que o plano emocional guia tudo. Então quando você começa a fazer dinheiro e você começa a se estabilizar...

Mandi: Por isso que a gente fala que não é racional, né?

Cadu: Não é racional. Você começa a se estabilizar, você vai continuar gerando riqueza sim. A menos que você esteja pautado pela crença limitante que você não cria 100% da sua realidade. Aí você vai começar alimentar esse medo do “se”, “talvez”, “será” e etc.

Mandi: Hoje eu não tenho medo nenhum mais de não produzir riqueza eternamente, porque a gente aprendeu a produzir riqueza. Então esse é o ponto: como é que eu pego o meu poder de pensar, que todos nós temos, não é exclusivo da Mandi e do Cadu, todo mundo tem o poder de pensar, está fluindo para você. Como é que eu desbloqueio os meus pontos de energia, para conseguir criar ideias, ter ideias que me levem para a vida que eu quero ter? E aí vou precisar, necessariamente, gerar valor através do meu produto, através do meu serviço, através do que eu vou entregar para você. Se eu não gerar valor, não funciona. Aí as pessoas falam assim: “ah, você, fulano, enriqueceu porque está vendendo curso a 10 mil reais. Isso é um absurdo”.

Cadu: Cara, você num sempre falou que professor é mal remunerado?

Mandi: Exatamente. Aí na hora que o professor é bem remunerado, você está batendo nisso.

Cadu: A gente sempre arruma uma justificativa.

Mandi: Não, e tem um outro ponto que a gente precisa pensar. A gente está tentando arrumar justificativa para um resultado favorável das pessoas. Presta atenção, abre você o seu Instagram, que você tem também, e vende a 10 mil reais.

Cadu: Ninguém compra.

Mandi: Sabe o que que vai acontecer? Duas coisas vão acontecer.

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

Cadu: Amor, não precisa vender a 10 mil reais não, se você vender a 100 reais ninguém compra, porque não tem valor.

Mandi: É, R\$ 29,90. Um ebook. Você não vende.

Cadu: Não tem valor.

Mandi: Não tem valor. Então, as pessoas só compram o que tem valor, o que traz resultado. Se não elas não vão comprar, você pode inventar o produto que você quiser, abrir o seu Instagram, gerar público. Como eu já cansei de ver pessoas com público gigantesco que não conseguem vender nada. Por que?

Cadu: Tem um monte.

Mandi: Porque não tem valor, tá? Então não é sobre montar um curso.

Cadu: Tem um monte, e as pessoas sabem disso. As pessoas quando chegam falam assim: "caramba, não adianta eu vender, porque não vai vender". E de fato, a pessoa não compra porque você é gente boa, a pessoa compra porque aquilo atende uma necessidade dela. É igual ao outro, você tem que despertar desejo no outro para o outro querer ficar com você. É simples desse jeito. Não é uma questão de "o outro vai ficar ou não". Se você gerar um valor para o outro, o outro vai se sentir atraído. É um processo de atração.

Mandi: Você não compra uma roupa se ela não tem uma modelagem boa, se ela não te veste bem. Não tem utilidade, então não é só produzir a roupa e botar na loja que vai vender. Não vai vender. Tem que ter inteligência por trás, no sentido de entregar alguma coisa boa.

Cadu: É, e aqui, isso aí conecta completamente com as nossas seis habilidades mentais, né? As ideias são produto do nosso trem intelectual, nosso trenzinho do intelecto. É quando você realmente consegue utilizar o seu poder de criação, você forma ideias, que tem muito valor e pouco esforço. É o que você sempre tem que buscar, não quer dizer que você vai fazer pouco esforço, você pode alocar o seu esforço de uma forma melhor, o seu trabalho de uma forma melhor, com mais resultado. Quando a gente fala de valor, a gente está falando do valor percebido, e a gente está falando da escalabilidade também que isso tem. Quando você consegue gerar valor para muitas pessoas, você vai ser retribuído por muitas pessoas. Isso é muito bom, porque o valor que você está gerando, você poderia comprar 10 vezes mais, 30 vezes mais, só que você consegue cobrar menos, porque você tem escala. Você ganha na escala.

Mandi: É o nosso caso aqui, por exemplo.

Cadu: O digital é bom por isso, por que? Porque você consegue entregar um serviço pra uma outra pessoa, que ela teria que pagar muito mais.

Mandi: Isso. Se a gente fosse fazer uma consultoria individual, seria 50, 100 mil reais uma consultoria.

Cadu: Já pediram uma consultoria individual pra gente. A gente não faz, por que? Porque a gente quer alocar o nosso tempo todo pra nossa turma, para milhares de pessoas.

Mandi: Isso nos possibilita transformar muito mais vidas, em escala, entregando um valor, um produto que, teoricamente, é muito mais barato.

Cadu: E quando as pessoas pedem pra gente uma consultoria individual, estão dispostas a pagar 100 mil reais.

Mandi: Estão.

Cadu: Elas estão dispostas. Mas isso pra gente não é bom, e pra ela é caro.

Mandi: Exatamente. Não é ganha-ganha.

Cadu: A gente consegue fornecer uma coisa... eu não consigo dar uma consultoria tão boa quanto todos esses podcasts minimamente pensados e estruturados. Eu não consigo. Desculpa, você pode achar que eu consigo, eu não consigo.

Mandi: Eu transformo a sua vida de forma muito mais barata.

Cadu: Se você sentar aqui e ouvir o negócio o tempo todo, porque quem tem que mudar é você. Eu estou fazendo a minha mudança, entendeu? Quem tem que mudar é você.

Mandi: Eu estou te fornecendo as ferramentas.

Cadu: Isso aí. Você precisa pegar isso e você precisa mudar.

Mandi: Isso tem muito a ver com a criação de riqueza, né?

Cadu: Totalmente associado às habilidades mentais. Quanto mais gente fortalece as nossas seis habilidades mentais, quanto mais a gente entende o potencial, o poder e o papel de cada uma, mais a gente vai conseguir criar riqueza.

Mandi: E, olha, eu vou falar uma coisa para vocês, assim: às vezes fica pouco palpável, né? Mas vamos pensar assim... no nosso processo, vou dar o exemplo do meu processo aqui para a gente entender. Imaginação e vontade vão te ajudar a criar o cenário de vida que você realmente quer viver. E aí dentro desse cenário de vida, eu tinha um cenário de vida onde eu queria trabalhar com meu marido, eu tinha um cenário de vida onde eu trabalhava em casa, não batia ponto. Eu tinha um cenário de vida onde eu criava minha própria economia. E lembra, eu não sabia o que que eu ia fazer, tá, gente? E isso tudo foi intuitivo lá atrás, eu não tinha essas ferramentas. Mas aqui a gente está colocando as ferramentas aqui, alocadas nas seis habilidades mentais. Então eu estou dando um exemplo da minha vida, que eu fiz de forma intuitiva, e que hoje eu consigo organizar dentro de um processo que traz essas ferramentas para as pessoas, que possibilita elas aplicarem isso. Então, você tem que ter esse cenário de vida muito bem definido, por mais que você não saiba qual é o tipo de trabalho que você vai desenvolver.

Cadu: É, porque isso ancora você numa frequência de pensamento.

Mandi: Isso. Exatamente.

Cadu: Se você pensar em ideias para você ganhar 2 mil reais, você vai nadar, navegar num determinado padrão de ideias.

Mandi: Isso.

Cadu: Se você pensar em ideias para você ganhar cinquenta, cem, um milhão por mês, você vai navegar em outro patamar de ideias. E é por isso que o nosso poder de pensar cria tudo. Se você não se ancorar na frequência correta...

Mandi: E aí isso vira um alvo pra gente, pra nossa mente, porque a gente está ensinando pra ela.

Cadu: A nossa mente funciona como uma máquina de alcançar objetivos, ela vai chegar.

Mandi: Exatamente. Eu estou ensinando pra ela o que eu quero. Então, por isso que a gente fala que os dois primeiros passos são tão fundamentais, por que? É a âncora que você vai colocar, é o destino do seu GPS. Então se eu tenho esse destino muito claro, aí eu venho com as minhas outras habilidades mentais: memória, percepção e intuição, trazendo para mim, captando os caminhos...

Cadu: Vinte e quatro horas por dia, desde que elas estejam bem calibradas.

Mandi: E aí quando eu tenho isso, as minhas habilidades mentais vão funcionar naturalmente. Eu vou acabar captando essas ideias, eu vou acabar trazendo essas ideias, e isso tudo quem vai combinar? Razão. A razão vai fazer com que eu pegue essas ideias e internalize depois dentro da minha autoimagem, internalize nas minhas crenças. Então, o que a gente precisa pensar é? Eu preciso ter o meu cenário de vida bem definido, as ideias vão surgir, eu tenho potencial de criação, eu entendo tudo isso, eu libero os meus pontos de energia, então é natural. Não é exclusivo da Mandi e do Cadu, é natural., todo mundo consegue fazer esse processo.

Cadu: É por isso que assim, amor, o nosso primeiro desafio, de fortalecimento das seis habilidades mentais, é pra gente conceber uma realidade. Claro que a gente faz isso em ciclo, então a gente acaba realizando coisas que a gente concebeu lá atrás. Mas primeiro você concebe uma realidade, tá? Quando você concebe, você começa a saber o que você quer e ideias para você chegar lá. Aí você vai consentir, quer dizer, você vai internalizar no desafio de mudança de autoimagem. Quando você consente, ou seja, você internaliza, e isso não é um processo que faz com conflito, é um processo que você realmente deixa fluir para dentro do seu nível emocional. Quando você internaliza essa realidade, essa concepção de mundo, você avança para o nosso terceiro desafio, que é entrar em harmonia com as leis, ou seja, que é traduzir isso em ações e resultados no plano físico. Então, naturalmente, cada um dos nossos desafios, ele endereça, ele resolve um passo, um avanço, um progresso importante dentro dessa criação da nossa realidade. Então quando a gente faz o fortalecimento das seis habilidades mentais, não é para você conseguir conquistar nada, é para você conseguir conceber, tá? E quando você concebe, você tem que consentir. Lembro do Napoleon Hill: tudo que a mente é capaz de conceber e acreditar ,que é o mesmo que consentir, ela é capaz de realizar. Então são esses três grandes blocos que a gente precisa fazer, para que a coisa flua dentro da nossa vida.

Mandi: Eu queria trazer um pouco aqui para vocês a visão dos meios, meio físico, meio digital, para a gente discutir um pouco sobre a importância de colocar o digital na nossa vida, para quem quer criar riqueza e quem quer criar escala, porque riquezas está muito associada à escala, está muito associada à quantidade de pessoas que você consegue atingir com a sua ideia.

Cadu: Eu não sei o quanto isso é óbvio para as outras pessoas né, amor? Mas a gente, às vezes, acha que existe a medicina, existe o direito, existe num sei o quê, e existe o digital. Como se fosse uma profissão. E não é, digital só é um meio moderno, né? Agora criaram um negócio que conecta as pessoas, é só isso. Antes você tinha que ir de carro, você tinha que ir por outros meios.

Mandi: Você tinha que bater de porta em porta para vender alguma coisa.

Cadu: Qualquer profissão vai ter uma aplicação digital, inclusive uma coisa que você vende fisicamente. Então assim, o digital é só um meio moderno. Se você está fora do digital, você tem que pensar sobre isso. O digital conecta justamente o que você falou, com a escala. Antigamente você precisava de um caminhão para levar um livro de um lugar para o outro, hoje você faz download.

Mandi: Com escala, com vitrine, porque o digital te permite fazer uma vitrine do seu serviço. Então assim, eu, você, todo mundo que está aí, quando a gente escolhe um dermatologista, por exemplo, a gente quer ver o Instagram do dermatologista, a gente quer ver quem esse dermatologista atende, a gente quer ver os depoimentos, a gente quer ver se ele não vai dar um golpe na gente. Quando eu fui comprar um tênis essa semana, que vinha do exterior, o que eu fiz? Eu procurei o Instagram da loja, porque ali eu sei o nível de seriedade da loja, se tiver alguma coisa errada eu não vou comprar. Então tudo isso funciona como uma vitrine, inclusive, de vendas físicas. Hoje a gente tem grandes marcas que vendem algumas influenciadoras, e elas deixam muito claro: "olha, 50% das minhas vendas vêm de lojas físicas. Eu tento diminuir essas lojas físicas para que elas sirvam justamente como uma um ponto de vendas, mas que elas sirvam de, entre aspas, autoridade, porque ali você percebe que aquele negócio existe mesmo".

Cadu: Shopping, no futuro, vai ser vitrine.

Mandi: Exatamente. E aí eu uso isso aqui pra mostrar pra pessoas que eu tenho uma loja, funciona, mas 50% das minhas vendas é online.

Cadu: Hoje, pra mim, o que trava as vendas online, em termos de roupa, é que ainda não criaram um manequim digital. Talvez já tenham até criado. Imagina, você tem o seu bonequinho, aí você vai e importa lá no site da loja, e toda roupa fica perfeita. Imagina. Você não vai mais sair pra comprar, sabe? E isso é uma questão de tempo, é uma questão de tempo.

Mandi: E aí a gente olha para todas as nossas compras físicas e vê que está tudo se tornando digital, ainda mais depois da pandemia. Então o MercadoLivre, a Amazon, são todos os sites que estão...

Cadu: E quantos benefícios esse processo gera, de gestão de custos...

Mandi: Exatamente. E esse benefício gera... esse benefício é para o produtor, para o empresário, para o empreendedor, e esse benefício chega até o cliente. Porque veja, não se engane. Quando você tem uma coisa física, esse valor do negócio físico é repassado para você dentro do produto final.

Cadu: Sempre.

Mandi: Então, o empresário não vai tomar esse esse prejuízo, ele vai pegar o valor dos funcionários, ele vai pegar o valor da loja, ele vai pegar o valor do aluguel, ele vai pegar o valor da luz, de tudo que ele gasta, e vai colocar no preço final do seu produto, junto com a produção dele. Afinal, ele precisa ainda fazer tudo isso e lucrar dentro do trabalho.

Cadu: É, e tem um baita risco, porque assim, o investimento é muito pesado.

Mandi: A gente viu isso aqui na pandemia, né? A gente tem um "shoppingzinho" aqui do lado, e a gente viu o desespero dos donos, e de um dos donos que foi muito emblemático, porque ele estava ele todo dia, ele abria a loja um pouquinho e ele ficava sentado sozinho. E aquilo mostrava pra gente o que? Ele tinha acabado de fazer um mega investimento em duas lojas do Shopping, ele tinha acabado de colocar aquela loja ali, tinha acabado de

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

abrir. Então a gente via o desespero no olhar daquela pessoa, porque tinha um risco muito grande.

Cadu: É, e a gente precisando que as coisas sejam entregues aqui, como hoje é entregue em 10 minutos.

Mandi: Isso. Exatamente. Então, falta um pouco de valor, e a gente precisa entender aonde que a gente vai alocar o nosso tempo? Num lugar que me traz muitos riscos e pouca escala? Talvez isso não seja a coisa mais inteligente a se fazer. Talvez eu possa começar em algo que tem baixo risco, como o digital, que depois eu vá investindo meu dinheiro pra distribuir.

Cadu: O legal do digital é que é muito fácil, muito acessível a todo mundo. Não é fácil de você crescer, porque realmente ali é uma prateleira, é uma vitrine onde você mostra o seu valor.

Mandi: Você tem que ser bom.

Cadu: E as pessoas só vão te retribuir, se tiver favor, cara. Não tem jeito. E não basta só ter valor, você tem que ter valor e ainda tem que conseguir comunicar o valor. Então isso é pra tudo, sabe? Só que antigamente, quando você ia criar um negócio, você tinha que ter uma baita grana de investimento, anos para recuperar um negócio. Então muitas vezes, muitos empresários, não sei qual a idade de cada um, mas muitos empresários foram treinados e acostumados a criarem negócios que iam render daqui 2 anos, sabe? Então era investimento atrás de investimento, e às vezes o pai bancando ali, para a pessoa abrir um restaurante, abrir um negócio. Então, a gente tem que entender que hoje existe uma baita de uma oportunidade de você se expressar. Só que você começa a fazer isso, você começa a ver que você tem um monte de bloqueio. E você quer saber por que você não cresce? Porque você tem que se melhorar como ser humano.

Mandi: Isso.

Cadu: Isso é muito legal, né?

Mandi: Isso é muito legal. Quando eu entrei no digital em 2018, eu mostro, às vezes, ali a evolução, né? Eu não olhava para a câmera, eu falava ainda... eu achava que estava abafando, mas eu vejo o quanto eu precisei evoluir pra chegar no número que eu tenho hoje, de pessoas que eu tenho hoje, e o quanto eu ainda preciso evoluir para alcançar novas pessoas. Então, o digital, ele bem ou mal, faz com que você se aprimore como ser humano, entregue algo, de fato, de valor.

Cadu: E como em tudo, existe uma certa maneira de fazer. Quando você faz uma coisa, você precisa conhecer sobre essa coisa. Então a sua preocupação, o seu medo, ele está ali como seu amigo. Se você entende a certa maneira de fazer, se você usa as suas seis habilidades mentais para você conseguir gerar essa percepção de valor, para você conseguir fazer as trocas com as pessoas, você vai conseguir chegar lá, sabe? É uma questão de tempo. A gente precisa entender que para a gente criar alguma coisa na nossa vida, a gente precisa estabilizar o nosso pensamento. Uma pessoa que cria um projeto... a gente começou a CIMT sem data de validade, nós falamos: "cara, nós vamos fazer até dar certo. Nós vamos fazer, porque é o que a gente quer, é o que a gente gosta, é o que a gente ama fazer, etc". Então vamos para o horizonte de 10 anos? Que você chega muito rápido.

Mandi: É, aí você tem a visão de longo prazo, que é uma coisa dificílima das pessoas entenderem, porque a gente quer tudo no curto prazo. Então a gente não tem paciência

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

para fazer migração de carreira, a gente não tem paciência... a gente entra em desespero, em crise de identidade, e a gente passa a vida se lamentando. Ao invés de pegar esse poder de pensar e construir uma coisa no longo prazo. A CIMT é uma construção de longo prazo, 2021 inteiro a gente passou lapidando esse produto, e a gente vai continuar lapidando, porque fica imbatível. Vira uma coisa boa.

Cadu: Esse um ano trouxe resultados assustadores para a gente, e até inesperados desse prazo.

Mandi: Inesperado mesmo.

Cadu: Mas a ideia nossa sempre foi 10 anos, a gente sempre entrou para 10 anos, sabe? Em 10 anos eu sei que é matemático, vai dar certo, por que? Porque eu estou gerando valor, eu tirei a sorte do jogo, sabe?

Mandi: É, quando você está apaixonado pela causa, o efeito se torna garantido.

Cadu: O efeito se torna garantido, porque a lei garante isso. São leis divinas, funciona pra todo mundo, a todo momento, em toda situação.

Mandi: É. E é um processo de atração, realmente, né? Quando a gente está falando de negócios, às vezes, as pessoas tem um negócio ali que gera valor, e de alguma forma elas não sabem, em algum ponto ali dentro desse processo elas estão errando. E eu sempre falo isso: o dinheiro, como ele é uma energia, e o cliente que está disposto a te pagar, é uma grande atração. Então eu preciso me trabalhar como ser humano pra fazer com que eu consiga atrair pessoas que estejam dispostas a me pagar por aquilo ali.

Cadu: Sim, pessoas que estão em harmonia com você, pessoas que entendem o que você fala.

Mandi: Exatamente.

Cadu: Nas redes sociais, então, isso é muito evidente.

Mandi: Muito evidente.

Cadu: Tem um monte de gente que não entende o que você fala. E está tudo bem, cara. O cara não entende, vai fazer o que? Eu vou ficar aqui elevando a consciência dele, pra um dia ele entender, mas ele não entende. Eu quero falar com quem entende, com quem realmente vai poder tirar proveito do que eu tenho pra entregar.

Mandi: E aqui a gente tem duas grandes lições né, amor? Para a gente trazer aqui também, em relação a dinheiro, que é a questão da atração financeira. Já que eu falei de atração, vamos falar de magnetizar dinheiro, de atrair o dinheiro, e de um conceito que o Bob Proctor colocou pra gente, que bugou a nossa cabeça. O Bob Proctor falava assim: "vocês estão discutindo que não tem dinheiro para ir para Nova York", num era assim que ele falava?

Cadu: É, "vocês discutem que não tem dinheiro para ir para Paris, isso é um absurdo. Você nem decidiu ainda que você quer ir pra Paris".

Mandi: Então o que ele estava querendo dizer é o seguinte: quando a gente toma uma decisão, e a gente está guiado por um desejo profundo, a gente atrai o dinheiro para pagar aquilo ali. Isso bugou a minha cabeça, porque eu falei assim: "não é possível que ele esteja falando isso". Só que ele era um senhor, é né, é um senhor de 87 anos. E o que aconteceu

na vida dele? Ele enriqueceu, e foi tentar entender como ele enriqueceu. Porque ele falou: "caramba, eu preciso entender o que eu fiz".

Cadu: É, ele seguiu Napoelon Hill, enriqueceu, fez o um milhão de dólares dele, e aí depois ele falou: "cara, como é que eu fiz isso?"

Mandi: "Como é que eu fiz isso? Eu saí de uma dívida e fiz isso?" Então ele foi estudar sobre dinheiro.

Cadu: Aí ele foi trabalhar com Earl Nightingale pra entender.

Mandi: E aí são 60 anos de bagagem de estudo sobre dinheiro. Então aquele velhinho não estava falando mentira. E ela falava com muita segurança: "quando você toma a decisão, você atrai o dinheiro". Eu falava: "não, não é possível que ele está falando isso". E aí pra testar isso, a gente começou testando em pequenas coisas. E a gente viu que funcionava. A gente falou: "caramba, estamos guiados por um desejo profundo, estamos alinhados às leis universais, quer dizer, entendemos que criamos a nossa própria realidade, não estamos imersos em medo, em insegurança".

Cadu: Focados nas causas, produzindo as causas. Focados nas habilidades mentais, que as ideias vão parecer, você vai atrair os caminhos.

Mandi: Eu tenho uma vibração boa, eu mantendo a minha atitude, quer dizer, o meu pensamento, o meu sentimento e as minhas ações alinhadas.

Cadu: Num nível mais profundo, amor, é a gente que cria toda a nossa experiência.

Mandi: Exatamente.

Cadu: Quando a gente acredita que vai acontecer vai acontecer.

Mandi: E aí, muitas pessoas fazem esse processo e o que difere isso de uma pessoa que se endivida? O seu plano emocional, a forma como você está criando, no que você acredita, na crença que você tem.

Cadu: É ignorância. Quando você domina as leis, quando você entende o que você está fazendo, é um processo lógico, matemático.

Mandi: Natural, vai acontecer.

Cadu: O seu desejo está sempre adequado à sua capacidade de produzir, tá? E isso é uma perfeição divina, não tenta entender não, só aceita. É uma regra de Deus, Deus fez, Deus criou assim. Você cria a sua realidade, significa dizer o seguinte: se você acessar o seu desejo real e mais profundo, você nunca vai desejar uma coisa que você não dá conta de fazer. Então, essa conta fecha.

Mandi: Seus desejos são adequados.

Cadu: E é por isso que o conceito do Bob Proctor funciona. Você não vai onde você não alcança.

Mandi: É, eu não desejava um apartamento desse aqui há 10 anos atrás. Eu não alcançava, eu não conseguia conceber.

Cadu: Você não vai onde você não alcança, você não vai.

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

Mandi: Então tudo que eu consigo conceber, e acreditar, eu sou capaz de realizar.

Cadu: É por isso que é matemático. Porque pra você entrar num desejo profundo, você tem que se ancorar numa determinada frequência de pensamento. Se você se ancora nessa determinada frequência de pensamento, os caminhos estão lá. Então é por isso que ele diz com tanta segurança. E eu não entendia muito uma coisa, falava assim; "cara, espera aí, se o Bob Proctor diz que a gente cria 100% da nossa realidade, como outros autores falam, como conhecimentos milenares falam, por que a gente precisa tomar decisão e comprar um negócio que a gente não tem o dinheiro ainda, cara? Pra que isso? Por que que eu não crio o dinheiro e depois eu faço?". E aí eu me questionava muito sobre isso.

Mandi: Muito.

Cadu: Eu entendia o que ele falava, aceitava, via sentido, mas eu me perguntava: "cara, por que eu não crio uma realidade que eu tenho um colchão cheio de dinheiro aqui, e aí eu vou criando?". E aí, à medida que a gente foi avançando, e colocando em prática para entender, a gente começou a perceber que realmente é diferente. Quando você quer criar 10 milhões de reais, por exemplo, você não sabe nem o que é 10 milhões de reais. Você não consegue magnetizar isso.

Mandi: É, e você não consegue... parece que você não tem um desejo muito determinado, sabe?

Cadu: É, é tipo um desejo de ter ali, 10 milhões parados na conta, é tipo um desejo, sabe?

Mandi: Aí no final você fala assim: "ah, não sei nem se isso vai servir pra mim, não sei se..."

Cadu: Não quer dizer que não funciona, funciona. Só que o processo de magnetizar é muito mais complicado. Quando você coloca um sonho, um apartamento, um carro, um relacionamento... mas quando você traduz isso numa experiência pra sua mente, a sua mente chega lá igual um flash, é muito mais rápido.

Mandi: Porque é um desejo real. Aí sim.

Cadu: Aí que a gente internalizou, e a gente usou a palavra magnetizar pra isso. Porque quando você realmente coloca a experiência, aí tudo fica mais fácil, tudo faz sentido.

Mandi: Aí você começa, realmente, a pensar de uma forma diferente, a ter ideias diferentes, aí você age de uma forma diferente.

Cadu: O Bob Proctor diz isso, né? Aí você está na fila do mercado, e: "putz, essa ideia". E como isso já aconteceu com a gente, né? Dentro da primeira classe da Emirates veio ideia, em tudo quanto é canto vem ideia, toda hora vem ideia, por que? Porque a gente está trabalhando as nossas seis habilidades mentais, a gente está com o alvo setado, e a gente vai. E aí pra gente fazer isso com responsabilidade, a gente combinou isso com o conceito de setpoint.

Mandi: É, antes de você falar de setpoint financeiro, eu quero fazer um fechamento em relação a esse lance da atração do dinheiro, dizendo que a gente fez esse teste de uma forma... em coisas muito pequenas na nossa vida, a gente começou fazendo. E aqui na CIMT, eu vejo que muitos casos aconteceram quando elas estavam guiadas por um desejo profundo de entrar na CIMT. Quando as pessoas estavam guiadas por esse desejo profundo. Então o cartão aumentou o limite do dia para a noite, o dinheiro apareceu na

conta do dia para a noite, um cliente me pagou, eu fechei dois contratos... várias coisas foram acontecendo que já mostram que o conceito funciona.

Cadu: É porque a gente cria a nossa realidade, é isso. A gente só não entende isso, mas a gente cria a nossa realidade.

Mandi: Principalmente quando a gente está guiado por um desejo profundo.

Cadu: A nossa realidade é uma projeção nossa, do que está dentro da gente.

Mandi: E aí a gente aí a gente faz esse processo, e a gente viu funcionar em coisas muito, entre aspas, caras, né?

Cadu: É, a gente foi subindo, né?

Mandi: A gente foi subindo.

Cadu: A gente fez primeiro com a Evoque, foi. Depois a gente fez com cobertura ali de 14 milhões, foi. E depois a gente fez com o apartamento agora, que é um caixa muito mais de curto prazo, e está indo também. E vai, a gente sabe que vai, porque respeita a lei. Então isso é muito legal, porque assim, eu consegui sentir Deus muito forte quando a gente fez isso. Porque você fala assim: "cara, é possível". Aí você dá o passo, o chão aparece. Aí você fala: "caramba". Aí eu entendi por que o Bob Proctor mandava você fazer isso. Eu falei: "cara, é sobre evolução espiritual".

Mandi: É sobre evolução espiritual.

Cadu: Putz, aí fechou a conta. Aí eu falei: "caraca"

Mandi: Tem que bater palma.

Cadu: É.

Mandi: E só fazendo, né?

Cadu: Só fazendo pra você saber, pra você entender.

Mandi: E quando você faz o processo, da forma correta, igual a gente está trazendo aqui pra vocês, parece que tudo ao redor muda, porque você experimenta, na prática, que você cria a sua realidade. Aí não é a Mandi, não é o Cadu falando, não é ninguém falando, não é o Bob Proctor, é você testando, é você dando o passo, é você fazendo, é você provando.

Cadu: Teve gente conceituada, que já faturou milhões, falando: "pô, comprar um apartamento de 20 milhões, nossa. E se lá na frente der errado?". Cara, a gente cria a nossa realidade.

Mandi: Eu escutei: "você tem que ter um caixa de 200 milhões para comprar um apartamento de 20 milhões".

Cadu: Cara, que vida é essa?

Mandi: Eu falei: "pô, se eu for esperar ter um caixa de 200 milhões...".

Cadu: Eu entendo a opinião, porque a opinião vem com base nas crenças.

Mandi: Isso.

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

Cadu: Com base nas crenças. E esse conceito do Bob Proctor leva a gente para um outro nível de criação, um outro nível espiritual. E aí, amor, como fazer isso com responsabilidade, né? Como conseguir tornar isso uma coisa viável, sem você se expor, né? Ninguém vai te dar a possibilidade de comprar, se você não tiver um mínimo de renda, sabe? Então a vida mesmo te protege, você pode ter certeza. Você não precisa ser a pessoa que te para, deixa os outros te pararem. Mas quando você começa a avançar, se você entendeu o conceito de setpoint, você vai perceber que tudo fica mais fácil. Então assim, hoje a gente tem um setpoint, que é o nosso caixa, de um milhão. Um setpoint de um milhão possibilita a gente assumir compromissos de 300 mil, de 400 mil por mês, sabe? Porque a gente simplesmente consegue colocar uma segurança nas mãos de quem está recebendo. Entende? Então, naturalmente, você viabiliza as coisas. Então a gente gira dinheiro com valores que, para a maioria da população, são valores altos. Hoje, para mim, nem são valores altos. Mas assim, você gira determinadas quantidade de dinheiro. E como que você faz isso com segurança? Para você não se perder. Quando você vai subindo o patamar, você pode se perder, em termos de conta. E uma empresa quebra pelo caixa, quer dizer, uma pessoa quebra pelo setpoint, né? Se você não tiver um mês ali que você não consegue pagar, a pessoa perde a credibilidade em você, que você vai no mês que vem conseguir pagá-la. Então, naturalmente, aquilo ali é quebra, aquilo ali não funciona. Então o que tem que fazer? Você tem que colocar um setpoint. Quando você coloca um setpoint, você vai subindo o setpoint, você vai dando conta de fazer isso, você consegue viabilizar muita coisa.

Mandi: Não é reserva de emergência, é setpoint financeiro.

Cadu: É, setpoint financeiro é o seguinte: você não precisa esperar ter todo o dinheiro para você fazer. A gente não tem 20 milhões para comprar um apartamento de 22, e nem precisa. Nem precisa. As coisas são financiadas. Todo brasileiro sabe que você não precisa ter todo o dinheiro do imóvel para você comprar p imóvel.

Mandi: É.

Cadu: Isso não significa que você precisa pagar o imóvel em 30 anos. Quando a gente entende os conceitos, a gente vai começar a atrair e a gente vai pagar esse imóvel rápido.

Mandi: Rápido.

Cadu: Rápido. Mas a gente trabalha com setpoint para viabilizar esses compromissos, para viabilizar a execução dessas coisas. E esses caminhos vão aparecendo. Quando você vai negociar, você vê que tem várias possibilidades. As pessoas querem vender, as pessoas estão dispostas a facilitar, as pessoas estão dispostas a abrir os caminhos. E realmente, cara, os caminhos acontecem, eles apareceram.

Mandi: É, aconteceram, e pessoas apareceram para viabilizar, pessoas que, talvez se a gente não estivesse numa vibração tão adequada, com um campo de atração tão expandido, tão bem trabalhado emocionalmente, nenhuma dessas pessoas teriam aparecido. A gente vai contar isso quando a gente finalizar o desafio de habilidades mentais né, amor? Essas histórias do que aconteceu dentro da nossa decoração... a gente vai complicar isso tudo no áudio de término de habilidades mentais.

Cadu: A gente fechou há quatro horas, na verdade. A gente entrou no desafio de autoimagem tem quatro horas.

Mandi: É verdade, são 4:17 da manhã, a gente está gravando isso aqui.

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

Cadu: A gente vai gravar um compilado muito rico, né? E é isso. É por isso, amor, que dinheiro é energia, sabe? Dinheiro é troca entre pessoas. Para você receber, alguém tem que te pagar. Para você pagar, você paga para alguém. Então é sempre sobre relacionamento, é sobre pessoa. Por isso que ele está conectado com esse ponto anterior. Então dinheiro é energia. Se você quiser vender para um cachorrinho, você vai ter que vender para o dono do cachorrinho, não tem jeito.

Mandi: Sempre é o ser humano.

Cadu: É, a gente faz trocas com o ser humano. Então, é por isso que a gente tem que internalizar esse conceito do dinheiro é energia, internalizar o conceito de magnetizar as experiências, porque isso realmente vai atrair você para as ideias, para os caminhos, para você conseguir viabilizar as coisas.

Mandi: É, o Wallace D Wattles coloca muito isso no livro “A ciência de ficar rico”, e eu acho que - a Mel querendo participar aqui do podcast. Vem cá, filha, você quer falar sobre dinheiro? -

Cadu: Está um vento forte aqui, um dia maravilhoso. Criatividade pura. Muita força da natureza.

Mandi: E aí o Wallace D Wattles coloca isso de uma forma muito adequada, e para quem estiver: “aí, eu preciso, eu quero saber mais sobre isso”, esse livro é adequado para vocês entenderem mais sobre tudo isso que a gente está fazendo para vocês. Aqui a gente tem um conceito também, que ajudou muito a gente dentro das contas, que é a utilização da relatividade. Bob Proctor também trazia esse conceito, ele falava disso - pega ela aí, vida, por favor. Ela está tocando o terror. adu está tirando foto dela para o Instagram. Entendi, no meio do podcast - **Mandi ri** - A utilização da relatividade... o que a gente traz aqui? A gente utilizou isso dentro da compra do carro, tá? Em algum momento a gente queria muito comprar esse carro, que é o carro que a gente tem hoje, que é a Evoque. E aí, esse carro parecia uma coisa impossível de acontecer, a gente: “cara, pô, como é que a gente vai comprar isso?”. A gente já estava testando os conteúdos, a gente já estava testando os conceitos; E aí a gente foi numa loja aqui do lado, que eu falei assim para o Cadu: “vamos lá dar uma olhada num Porsche, vamos lá dar uma olhada nessas Lamborghinis, em todos esses carros que tem aqui do lado”. É uma loja de carros importados, é uma boutique de carros. Daí quando eu cheguei, eu vi um Porsche turbo, que me deixou até constrangida. Eu falei para o Cadu: “eu estou até constrangida perto desse painel, perto desse Porsche”. Ele custava um milhão, era o valor daquele carro. E aquilo era completamente distante da minha realidade. Só que fazendo esse processo, quando eu entrei para comprar a Evoque, pareceu, mentalmente para mim, que a Evoque era barata. Eu tive a impressão de que era uma coisa barata e fácil de eu pagar. E foi muito engraçado, porque quando a gente chegou lá em - foi em janeiro que a gente foi pela primeira vez? -

Cadu: Foi em janeiro, 30 de janeiro.

Mandi: Parece que a parada era 200 mil a mais, né? E quando a gente chegou, parece que ela 200 mil a menos, em agosto. Eu falei: “gente, ficou mais barato isso? Não sei se ficou mais barato ou se fui eu que enxerguei errado”.

Cadu: Não, eu acho que realmente era R\$ 460.000, e quando a gente comprou, sem ver o preço,e a gente foi ver, foi R\$ 310.000, alguma coisa assim. Foi R \$320.000 e deu um desconto para R\$ 310.00, sem a gente pedir.

Mandi: Aí a gente falou: “ué, não era quatrocentos e tanto isso aqui?” Só que o que eu quero mostrar pra vocês, a gente usou e a gente usa muito isso, a relatividade. A mesma

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

coisa a gente fez aqui com a mansão. A gente foi, a gente visitou dentro da nossa escolha, tudo que a gente podia, sem olhar preço. Tudo que a gente podia, todas as experiências que a gente podia ter. A gente visitou uma mansão aqui, que custava...

Cadu: Acho que R\$ 22.900.000.

Mandi: R\$ 22.900.000. Sem nada dentro. Teoricamente a gente teria que gastar aí mais uns dez milhões de decoração, para fazer uma decoração... porque a casa era muito grande, eram mil e tantos metros quadrados.

Cadu: E não tinha minha vista.

Mandi: E não tinha vista. E aí a gente cogitou ir para ali, a gente falou: "cara, vamos dar o passo? Vamos fazer isso acontecer? Não por causa da casa, mas por causa do desafio de trazer novamente esse conceito para prática". E aí, quando eu fui olhar o apartamento, que a gente pagou 12 milhões e meio, mais a decoração. Quando eu olhei o apartamento, eu achei o apartamento barato. Eu falei: "gente, esse apartamento é barato". Percebe que... eu sei que o apartamento tem um valor alto, só que a percepção mental é uma coisa engraçada.

Cadu: E foi muito curioso, porque a gente sempre quis esse apartamento. Depois que a gente entrou na história da casa, até porque a gente não sabia que tinha esse apartamento mais alto lá, vago, disponível. Quando a gente entrou na história da casa, e depois um amigo virou e falou pra gente: "cara, não compra casa de jeito nenhum", aí mostrou os pontos que realmente não fechavam com os nossos requisitos. Questão de ter muitos funcionários, não tinha vista... foram vários aspectos que fizeram a gente desistir da casa. Mas é curioso como as coisas vão levando você para o que você quer. E a gente passou por esse processo de relatividade, de novo. E, realmente, eu senti a mesma coisa. Quando a gente foi pagar o apartamento de 12 milhões e meio, ficou muito barato.

Mandi: Então a gente pode usar isso para tudo na nossa vida, em qualquer proporção, tá? Eu quero comprar uma blusa, eu vou lá na loja...

Cadu: E outra, amor, a gente só começou a faturar mais de um milhão nas nossas vendas, quando a gente começou a se colocar no patamar de 10 milhões.

Mandi: É.

Cadu: Eu só coloquei mil pessoas na Live, quando eu comecei a me colocar no patamar de 10 mil pessoas. Relatividade é um dos conceitos que o Bob Proctor mais trouxe à tona, está muito associado ao princípio da polaridade.

Mandi: E a gente testou muito na nossa vida.

Cadu: A gente não sabe onde uma coisa começa e a outra coisa termina. Tudo é relativo. E isso é uma coisa muito poderosa para nossa mente, tá? Se a nossa mente acha que uma coisa é grande, você não vai dar conta de conseguir. Se ela acha que uma coisa pequena, você vai engolir, literalmente. Então a relatividade, no dinheiro, é uma coisa que ajuda muito, tá? Para você faturar... você quer fazer mil vendas? Cara, pensa em dez mil, em trinta mil, em quarenta mil, porque aí você vai ter ideias que te colocam no patamar dessas vendas. E naturalmente, mil vendas vai ser pouco para você, relativamente falando. Você vai criar soluções que buscam, que possibilitam muito mais vendas do que você está acostumado. Quando o seu patamar é de mil... cara, ninguém alcança tudo o que quer, sabe? Isso é uma coisa meio assim... isso é uma coisa que a gente tem que se atentar com o objetivo C. Se o seu objetivo C é tudo que você gostaria para sua vida, talvez ele vire um

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

teto para você, que você não vai alcançar nunca. Então você tem que usar a relatividade para você se colocar numa realidade em que isso é para você, sabe? Para você conseguir internalizar. Foi como a gente falou lá na primeira classe. Quando você entra na primeira classe do a380, você tem que sentir que aquilo é para você, você tem que sentir que aquilo é da sua realidade, e não que aquilo é uma coisa inalcançável, inatingível, que você está ali de intruso. Não é isso, você tem que treinar a sua mente dentro do processo.

Mandi: É. Peguem o exercício, gente, do desafio de leis universais, que vai trazer compreensão desse ponto de energia, tá? Que trabalha a expressão, para que vocês consigam potencializar isso. E aqui, amor, a gente supera a árvore do medo. A gente começa a entrar na árvore do merecimento, a gente começa a se conectar com nosso eu interior. Começa o processo de expansão, começa o processo de encontro com a nossa identidade.

Cadu: Ampliar campo de atração.

Mandi: Exatamente. E aí a gente vai passar por isso tudo. Lembrem-se sempre, eu preciso me sentir seguro, eu preciso me sentir responsável e eu preciso conseguir me expressar, eu preciso fazer a estabilização desses pontos de energia, para que eu consiga chegar no meu nível mais elevado, para que eu consiga chegar na minha porção mais elevada, pra que eu consiga acessar essa porção. E a vida é sobre isso, a gente precisa conseguir superar o ego externo, dar conta de suprir ele, e isso acontece mentalmente, quando a gente faz esse trabalho mental, para que eu consiga acessar o meu potencial de criação. Se não, totalmente bloqueado eu não vou conseguir fazer nada. Ah, tem um outro ponto.

Cadu: Eu quero falar um ponto aqui antes de fechar. Você quer falar primeiro? POr favor.

Mandi: Esse ponto está ligado à glândula do pâncreas, tá? O pâncreas produz alguns hormônios para a gente, como insulina e glucagon, então a insulina é muito responsável por trabalhar o metabolismo do açúcar no nosso sangue, falando de forma bem leiga. Então quando a gente tem um problema nesse ponto específico, a gente tem problemas normais de diabetes, quer dizer, que aparecem muito na nossa população, não por coincidência, né? Então a pessoa que é diabética, ela precisa pensar muito bem nesse ponto, porque... obviamente que esse ponto acaba sendo impactado pelos outros pontos, quando eles estão desequilibrados. Mas mesmo que eu consiga superar o primeiro e o segundo, se tiver travado ali, vai ser um ponto de destaque aqui, tá? A diabetes, o metabolismo de açúcar, resistência à insulina alterada, por conta do mau funcionamento do meu pâncreas.

Cadu: E todo esse processamento do alimento, da distribuição do açúcar dentro do nosso corpo, que possibilita energia do trabalho, né?

Mandi: Exatamente. É verdade

Cadu: Possibilita você se movimentar e fazer acontecer. Então você vê que a nossa capacidade, a nossa energia para desdobrar as coisas está totalmente associada ligada a esse terceiro ponto.

Mandi: É. Quando a gente fala de energização, porque lembra: é sempre uma glândula e uma área energizada. A gente está falando da energização, justamente, do estômago e da digestão. Então, quer dizer, de onde sai a energia.

Cadu: De fornecer nutrientes para você produzir, trabalhar, pra você fazer acontecer.

Mandi: Exatamente.

Cadu: É muito perfeito, né?

Mandi: Muito perfeito.

Cadu: E antes da gente fechar, amor, a gente falou de criar riqueza, de fazer dinheiro. E a gente também falou de gastos. Então os gastos a gente está sempre alinhado com o que a gente realmente quer, com o que a gente deseja, com uma escolha, mas tem um outro ponto que eu queria abordar aqui, que é o seguinte... ele vale muito para investimento, vale para os nossos gastos também, de forma geral. É uma visão prospectiva. Não é porque você fez no passado, que você precisa continuar fazendo. Não é porque você gastou, que você precisa continuar gastando. Não é porque você investiu, que você precisa continuar investindo. Foi um conceito que eu absorvi, entendi dentro da análise de investimentos de mega projetos de petróleo. Não é o fato de você ter gastado 10 anos, ter investido em um projeto, que justifica você continuar investindo nele, se ele daqui para frente não fizer sentido. E como que a gente avalia isso? Cara, eu tenho uma energia, e essa energia, é limitada, eu já aloquei uma energia no passado. Agora, isso não é justificativa para eu continuar alocando. Por que? Se eu pegar essa mesma energia a alocar em outro lugar...

Mandi: Ela pode me render muito mais.

Cadu: Eu posso ter um rendimento muito maior. Então isso justifica o comportamento de grandes investidores no processo de ação. Às vezes, eles vendem ação com perda, e está tudo bem, por que? Porque eles sabem que colocar aquele dinheiro em outro lugar vai dar um retorno maior do que manter o dinheiro ali. Isso vale para projetos também na nossa vida. Então a gente precisa entender isso e internalizar. Cara, a minha energia do futuro tem que estar alocada no que faz mais sentido para mim, no que vai gerar um maior resultado.

Mandi: Foi muito o que a gente fez em relação à cobertura, né? Porque ali, naquele momento, fez sentido pra gente. E porque a gente deixou o dinheiro para trás? Porque não faria sentido, se eu coloquei 750 mil, e perdi 500 mil, vamos dizer, entre aspas, porque eu não perdi, aquilo me trouxe uma lição que mudou completamente a minha vida, simplesmente. Por que eu dei aquilo ali pra trás? Porque não faz sentido eu pagar mais 12 milhões, 13 milhões, porque eu botei esse valor.

Cadu: Exatamente.

Mandi: Do mesmo jeito que quando eu achei que eu deveria largar a faculdade nutrição, no terceiro ano, ninguém faria isso no meu lugar, todo mundo continuaria mais um aninho só pra ter o diploma, porque eu falei: "um ano é muita coisa, e é o meu próximo ano, quer dizer, é a minha energia que vai ser alocada aqui. Então não é porque eu fiz três anos, porque em algum momento fez sentido fazer, que eu vou fazer durante mais um ano, para ter algo". E algumas pessoas vão chamar a gente de burro, nesse aspecto, porque elas não vão entender o que a gente está fazendo. E está tudo bem.

Cadu: Aí eu me lembro do Barack Obama. O cara falou: "eu não concordo, se eu fosse o presidente dos EUA, eu não faria isso". E ele falou: "por isso que você não é presidente dos EUA".

Mandi: Exatamente.

Cadu: Está tudo certo. Quando a gente foi se desfazer da cobertura, a gente tinha a opção de comprar um outro apartamento de 3 milhões e meio, só para manter uma parte daquele dinheiro, era 750, e ia virar 462 reutilizável, né? E a gente decidiu não fazer negócio com eles, a gente decidiu isso, foi uma escolha nossa, simplesmente porque não era uma escolha nossa investir em imóveis.

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

Mandi: Gente, lembra: não é pra fazer sentido, não é racional, é sobre energia, é sobre alocar pensamento, é sobre ter que se deslocar para fazer negócio, é sobre outra coisa.

Cadu: A gente poderia recuperar 80% desse valor, eu tenho certeza disso, mas isso demandaria um processo judicial.

Mandi: Que a gente também não está disposto a fazer.

Cadu: E a gente sabe que a nossa energia alocada na justiça, é uma energia que está deixando de ser alocada na criação, e a gente está aqui para criar. E a gente gosta de dar exemplo, então isso serviu muito como exemplo.

Mandi: Exemplo de visão prospectiva. Não é porque eu fiz, que eu preciso continuar fazendo, né?

Cadu: Exatamente. Então, dinheiro é energia, e a gente escolhe onde a gente quer alocar. E a gente escolheu não alocar ali e alocar onde a gente está alocando agora. E foi uma escolha que eu tomaria todas as vezes que fosse colocada na mesa.

Mandi: Bem, estamos aqui terminando, mais uma vez, um passo prático para alcançar nossos objetivos. A gente tem um modelo prático aqui que vocês estão escutando que tem vinte e dois passos. Nossos seis primeiros passos, estão associados ao fortalecimento das nossas seis habilidades mentais. Depois a gente tem mais cinco passos associados a nossa mudança de autoimagem e associado a mudança das nossas crenças. E por fim a gente tem os últimos onze passos na parte inferior desse modelo que estão associados às leis universais. Quer dizer, pra gente conseguir entrar em harmonia com as leis. Lembra que cada um desses passos tem o seu exercício correspondente, então você vai pegar lá... bem semana um da minha vida aqui na CIMP eu vou ouvir o primeiro passo e vou pegar o exercício correspondente de habilidades mentais. Na semana seguinte eu vou pegar o segundo passo pra estudar e eu também vou pegar o segundo exercício que está associado às habilidades mentais e assim por diante. Então se eu tenho seis passos de habilidades mentais eu também tenho seis exercícios. Se eu também tenho cinco passos de autoimagem eu tenho cinco exercícios, e se eu tenho onze passos de leis universais eu também tenho onze exercícios correspondentes.

Cadu: Beleza, é importante a gente lembrar que a nossa vida é uma grande desaceleração do nosso poder de pensar e esse modelo versão oito da CMT, ele representa essa desaceleração então quando a gente entende isso a gente percebe que já na primeira semana já no primeiro podcast a gente já começa a mudar a nossa vida. Quando você internaliza bem os conceitos que estão no primeiro passo associado a nossa imaginação né? A vida que a gente realmente quer, a nossa vida já começa a mudar ali. Mas obviamente que essa não é a melhor forma ou a única forma que a gente tem da gente mudar a nossa vida. Todos nós somos criadores, e isso já é da nossa natureza. Significa dizer o seguinte, se você mudar a sua imaginação, você vai tornar isso físico, você vai desacelerar, você vai em algum momento levar isso pra sua rotina. Tá? Basta você ficar repetindo aquele novo processo de imaginação.

Mandi: É uma espécie de consequência, né?

Cadu: Isso, é uma cascata, né? Um efeito dominó. Você quando modifica o primeiro passo dentro da sua vida, você é uma nova pessoa. Não tem jeito. Só que existe uma forma intencional e direcionada e matemática de tornar o seu cenário de vida, um cenário real. Então, você não vai trabalhar só no primeiro passo. Depois que você trabalhar no primeiro passo, você vai agregar mais um passo. Então, você continua respeitando aquele novo modelo de imaginar, e você começa a se concentrar no que você imagina. Esse é o

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.
É proibido compartilhar esse PDF

segundo passo. A gente tem que entender o seguinte: quando a gente faz um dia de exercício de imaginação, as pessoas podem achar que isso é pouco. Mas isso não é pouco, né? Mecânica quântica usa uma expressão que eu gosto muito: “colapsar função de ondas”, significa dizer o seguinte: quando você imagina um negócio de verdade, aquilo ali realmente ele vai ser visto por você eternamente de uma forma diferente. Quando você vive na tua imaginação e escreve como tem lá no nosso primeiro exercício no diário de um dia. O diário de um dia é engracado, né? Mas quando você escreve um diário imaginando uma nova realidade, amanhã a tua imaginação automaticamente está trabalhando de uma forma diferente. Automaticamente ela internalizou num nível muito mais profundo aquilo ali.

Mandi: Por isso é importante a gente pegar um passo né, amor, e associar o exercício, porque são coisas diferentes. O passo eu estou aprendendo a coisa. O exercício eu estou praticando a coisa. Não adianta só eu aprender também, né? Eu preciso praticar. Preciso botar na minha vida.

Cadu: Isso. E a mesma coisa, né? Então isso fortalece muito, por isso que a CMT English ainda vem pra somar. Então se você quer estudar inglês, estuda por aqui. Pega lá o passo também estude em inglês.

Mandi: “Se eu estou ouvindo o passo três, também vou ouvir o passo três em inglês, se for o caso.

Cadu: Convergência é o segredo da nossa rotina. Convergência é o que vai levar a gente pra altos padrões de resultado, pra altos patamares.

Mandi: Convergência e repetição.

Cadu: Exatamente. É, a repetição com convergência é a fórmula... é fenomenal. Então assim, se você agrava na sua vida o primeiro passo, você é uma nova pessoa. Aí depois você vai agregar o segundo passo. Então vê, é um efeito que se acumula. Então você agrava o segundo passo, você potencializou o primeiro. Depois você agrava o terceiro, né? E aí eu vou passar rapidamente aqui todo o nosso modelo, toda essa desaceleração pra vocês internalizarem isso e entenderem. É o que tem de mais importante aqui que vai possibilitar você pensar e tomar suas... e tirar suas próprias conclusões e tomar suas próprias decisões. Então assim, olha eu modifiquei a minha imaginação porque o poder que flui para mim e flui através de mim ele simplesmente é. Você define o que você vai fazer com ele. Você que vai dar forma pra esse poder de pensar tá? Você pode dar uma forma boa, uma forma que não seja tão boa, uma forma mediana. Você que dá forma. Então o poder fluiu pra você, você começa a imaginar de uma forma diferente. Depois você se concentra no que você imagina. Depois você limpa a sua memória para que ela funcione melhor. Depois você limpa a sua percepção. Você começa a mudar as lentes com que você olha o mundo. Depois você fortalece sua intuição, depois você aprende a ser um criador de verdade, um criador que sabe formar ideia. A nossa vida é sobre ideias.

Mandi: E isso vai ter uma consequência, vai ter um desdobramento, né? Que é dentro do nosso subconsciente, que é a nossa próxima etapa ali.

Cadu: Isso. Porque no consciente você concebe, no subconsciente você consente, né? Você internaliza, você concebeu...

Mandi: Mas é a mesma coisa.

Cadu: A mesma coisa. Só que agora numa versão mais desacelerada.

Mandi: Que, inclusive, é mais difícil da gente mudar, né? Por isso que a nossa crença mais difícil da gente mudar. Quer dizer, eu já internalizei esse negócio. Demora mais.

Cadu: Demora mais, mas o pensamento é muito rápido, a gente não tem muito controle do nosso pensamento. Então você precisa dessa versão desacelerada que, é a experiência física, pra você conseguir entender o rápido lá, que é o pensamento. Então quando você começa a mudar o seu pensamento você internaliza isso no seu sentimento, é uma coisa mais palpável ali pra você, né? Você fala assim: "cara, eu estou sentindo que eu não estou muito bem, eu não sei nem explicar", porque eu não tenho muita consciência dos pensamentos que estão passando, "mas eu sei que eu não estou me sentindo bem hoje". E aquilo ali começa a te dar um feedback muito melhor. Aí você vem desacelerando como? Na sua rotina, no dia a dia ou no seu corpo físico. Porque a pessoa que está ansiosa e não consegue olhar pro corpo dela e perceber ansiedade, ela não consegue desfrutar do máximo que essa experiência possibilita pra gente. A experiência física é o seguinte: "cara, já que você não controla o seu pensamento, o seu poder acelerado? Deixa eu desacelerar isso". Percebe o seu corpo? Percebe que aqui na região do umbigo de repente você está meio eh tipo com um desconforto? Você percebe que no estômago está meio desconfortável? Você percebe que quando você briga com uma pessoa você fica mal? Você consegue notar isso? Então, quando você nota isso, você estabiliza isso tudo, a energia flui dentro do seu corpo. Significa dizer que você está organizando os seus pensamentos. Tá? Então, o nosso modelo é isso. Ele vem do pensamento, se agrava com sentimento e se desdobra no plano físico que naturalmente vai resultar numa rotina e essa rotina, ela pode ser uma rotina qualquer ou uma rotina inteligente. Uma rotina de um atleta de mentalidade. Então é isso que a gente tem que fechar aqui nessa versão oito do modelo da CIMT e relembrar isso ao final de cada um dos nossos passos.

Mandi: É isso, CIMT. Um beijo.

Cadu: Valeu.