

Escolhas financeiras diferentes da média

Cadu: 22 de outubro, 16:45, o sol tá se pondo aqui em Dubai e a gente vai entrar no assunto 'dinheiro'. Vamos começar, amor, falando sobre o que eu denominei escolhas financeiras diferentes da média. E por que escolhas financeiras diferentes da média? A nossa vida é sobre escolhas e sobre o processo de aprendizado. Então escolha é o que dá a origem da criação, é o que faz com que tudo aconteça. Basta você olhar para sua vida e perceber que algumas escolhas definiram a rota que você acabou seguindo. E que você poderia sim ter escolhido uma outra possibilidade e, naturalmente, você teria um outro caminho, outros resultados, enfim, seria uma experiência diferente.

Quando a gente fala de escolhas financeiras, eu queria trazer um dos pontos que vai abrir uma lógica muito forte para tudo que a gente vai abordar, para tudo que a gente vai discutir, porque nós vamos trazer aqui assuntos práticos, do tipo: faculdade, aluguel, compra de imóvel e vários assuntos que permeiam a realidade de todos nós. E nós vamos apresentar também a forma como a gente enxerga isso hoje. Não foi sempre assim. A gente já teve um outro ponto de vista e nós vamos discutir isso em profundidade. Mas para que você consiga acompanhar toda a nossa linha de raciocínio, eu quero trazer uma das minhas grandes experiências com um megaprojeto de petróleo. Eu trabalhei por muitos anos em um dos projetos mais desafiadores da Petrobras, projeto de exploração e produção. E esse projeto, ele tinha ali, mais ou menos, nove bilhões de dólares de investimento em toda sua vida, né? Desde o início que ele começou, desde quando ele começou até uma fase que é classificada como primeiro óleo, que é quando o projeto realmente entra em produção, entra em operação. E tinha uma coisa muito interessante, eu era o responsável por fazer análise econômica daquele projeto. Então, eu olhava tudo que aquele projeto gastava, tudo o que aquele projeto ia dar de resultado por toda a vida de 25 anos de produção. Aquilo ali você meio que movimenta o dinheiro no tempo e você tem um número, que te diz se aquelas escolhas que você está fazendo são boas, se aqueles contratos que você fechou são corretos, se aquilo vai trazer retorno ou não. Obviamente que nós estamos falando de coisas que vão oscilar à medida que novas informações vão sendo adquiridas. E uma informação muito importante dentro de um projeto de petróleo é a resposta do reservatório quando você começa a produzir. E essa era uma grande certeza desse projeto. Eu não fui contratado pra escolher qual projeto fazer, eu fui contratado pra fazer corretamente o projeto que estava escolhido e que fique muito claro. E foi um projeto que me trouxe muita experiência, porque parti do zero e cheguei até a fase ali, de início de produção. Então, foi uma jornada de criação, de uma grande criação, de uma mega construção muito rica, que envolveu pessoas ao redor do mundo. E tinha um ponto que sempre ficava como, eu diria que uma interrogação pra mim. Eu dizia assim, olha, eu estava em um projeto que ele era questionável, a continuidade daquele projeto era questionável. Tanto que depois que ele ficou pronto foi um dos grandes projetos que a Petrobras considerou vender, teve todo aquele escândalo, aquela coisa toda que envolveu vários projetos que estavam sendo desenvolvidos na Petrobras e esse também, obviamente está contido em todo esse escopo. Mas ali dentro a gente tinha um ponto que era o seguinte, olha, só para vocês terem uma dimensão, já gastei dois bilhões e meio de dólar.

Mandi: Dois bilhões e meio.

Cadu: Dois bilhões e meio de dólar. A gente está numa fase de construção, não tem uma receita ainda, não tem nenhum petróleo ainda entrando, né? É só obra, é só obra, pessoas envolvidas etc., e isso daqui a uns três anos vai ficar pronto e vai trazer petróleo. E aí, continua fazendo ou não? Com base nas informações incertas que nós temos hoje. Você continua gastando os outros seis bilhões e meio? E o pior, no início você achava que era 4,6, depois das suas novas estimativas dizem que é 9. E aí, faz sentido continuar ou não faz sentido continuar? E a gente continua fazendo uma análise que era uma análise que considerava os valores históricos, isso para mim não fazia muito sentido, mas até então

estava adequado ao modelo. Só que chegou uma hora que uma nova decisão foi requerida pela diretoria da Petrobras. E naquele momento, a equipe econômica trouxe um negócio que para mim fez muito sentido e que hoje eu consigo entender o sentido gigante que existe por trás daquele assunto. Eu acho que nem o pessoal da análise econômica, nem eu, naquele momento, a gente conseguia entender. Que chama-se análise prospectiva. E o que é análise prospectiva? Não importa quanto você gastou. Isso não faz mais sentido ser olhado agora, matematicamente falando, economicamente falando. A única coisa que faz sentido de olhar agora é o quanto você vai gastar e o quanto esse dinheiro que você vai gastar vai trazer de retorno. Então quer dizer, o que você já ganhou tanto faz, que nesse caso era zero, e o que você já gastou não importa nesse momento. O que importa é o seguinte, eu vou extrapolar pra vocês entenderem. Imagina que você está num projeto de nove bilhões e você gastou oito. O projeto ainda não está pronto. Você precisa gastar mais um bilhão de dólares. Você precisa comparar com as outras alternativas que você tem em que você pode gastar meio bilhão, um bilhão, dois bilhões, sei lá qual é o valor. Porque você tem um caixa que na verdade te possibilita fazer um ou fazer o outro ou fazer os dois inclusive, mas não faz sentido você alocar o dinheiro num lugar que não vai te trazer retorno. Mesmo que você já tenha gastado oito bilhões de dólares. Então muitas vezes é preferível você simplesmente assumir que aqueles oito bilhões de dólares foram uma decisão que não trouxe o retorno que você esperava e você não gastar o próximo bilhão de dólares. Porque é o próximo. E quando você entrar nessa frequência e você estiver passando por essa realidade, você vai entender perfeitamente o que eu estou falando. É porque quando eu gasto oito bilhões de dólares, isso cria uma justificativa na minha cabeça para eu continuar gastando mais um. Mas a verdade é que esse mais um, ele vai só ser afundado como prejuízo junto com os outros. Mas um bilhão de dólares é muito dinheiro e pode fazer com que você o multiplique em dois, três, quatro, dez bilhões de dólares se você fizer uma outra escolha.

Então o que que eu quero trazer com esse exemplo? E eu só estou trazendo o exemplo para vocês entenderem o nível de aplicabilidade que isso tem e o quanto, matematicamente, isso é correto, tá? Para gente trazer para nossa realidade, para o nosso dia a dia, para nossa vida. Suas escolhas devem sempre considerar o ponto do momento. O lugar que você está e a sua projeção do que você quer criar. Não importa o que aconteceu, não importa o que já passou. Em outras palavras, trazendo isso para nossa prática, para o nosso dia a dia. Não importa se você já fez quatro anos de faculdade e faltam só seis meses. O que importa é qual é a melhor forma de você utilizar os seus próximos seis meses, entende? Porque são os próximos então quando você está num ponto do momento você precisa sempre ver qual é a sua melhor possibilidade. Talvez, e Amanda tenha um exemplo muito bom que conecta aqui perfeitamente com isso que eu estou trazendo, talvez você tenha seis meses pela frente que se você dedicar pra continuar fazendo a faculdade que você estava fazendo até então, vai te trazer um retorno muito diferente do retorno que você tem se você se dedicar pra uma outra possibilidade que você já consegue enxergar.

Então, qual é a escolha que você deve seguir? A melhor possível, a melhor possibilidade. E o fato é: quando a gente usa essa visão de ponto do momento e a gente faz uma decisão prospectiva, isso agregado com as com as decisões futuras, vai te levar para um patamar completamente diferente. Porque é uma grande jornada de subir frequências e quanto mais a gente sobe frequência, a gente escolhe no ponto do momento a melhor possibilidade, novas possibilidades para cima se abrem. Isso é uma coisa muito forte, muito poderosa e vai embasar tudo que a gente vai trazer pra vocês de agora em diante através de dobramentos práticos e, obviamente, que vai questionar, e muito as nossas crenças, a forma como a gente pensa, a forma como a gente escolhe como sociedade. Por quê? Mudar a mentalidade, crescer, criar ideias é pensar diferente, de uma forma diferente. Então, se a gente for falar aqui do modelo padrão de pensar, a gente não vai ter um resultado diferente do que a maior parte das pessoas têm. E é isso que eu queria que vocês se abrissem para vocês conseguirem entender o quanto as nossas escolhas vão definir os nossos resultados.

Mandi: Essa é uma virada de chave que eu não sei nem quantificar realmente o que que isso...

Cadu: O valor...

Mandi: É... O valor disso e o quanto isso pode impactar na nossa realidade, na nossa vida. E aí eu tenho dois grandes exemplos aqui para gente conseguir mensurar, eu vou colocar na minha vida, mas você pode pensar sobre a sua vida. Na verdade, o objetivo aqui é justamente esse. Quando a gente vem falando 'ah, a gente fez isso, a gente fez aquilo', é justamente para que vocês entendam a nossa forma de pensar e entendam o impacto que tem você pegar um princípio como esse e jogar para dentro da sua vida e viver essa realidade. Lá atrás eu fiz uma faculdade de enfermagem e quando essa faculdade foi escolhida, cara, eu tinha um nível de maturidade e um nível de consciência muito baixo comparado com o que eu tenho hoje. Obviamente o nosso nível de maturidade a gente sempre... não existe nada absoluto, é sempre relativo. Então relativo ao que eu tenho hoje, o meu nível lá atrás de consciência, o quanto a minha mente era expandida ou não, era realmente uma coisa muito menor quando a gente fala sobre a Mandi de hoje, quando eu me comparo com a pessoa que eu sou hoje. E as minhas decisões ali elas não tinham um embasamento, elas eram uma circunstância, elas eram automáticas. Era o que eu tinha ali e eu conseguia enxergar que era possível. Quer dizer, as ideias que eu tinha eram muito coerentes com a pessoa que eu me enxergava. E sempre vai ser assim, a gente vai entender isso. E aí eu fiz ali, ao longo de muito tempo, e eu não sabia nem por que eu estava fazendo aquilo, eu fiz a faculdade de enfermagem. E eu falava isso pro Cadu, eu dedicava assim a minha vida àquela faculdade então eu estudava coisas que não faziam sentido nenhum pra mim e eu não sabia porque eu estava fazendo aquilo, mas eu estava lá focada naquele diploma que eu ia pegar e eu também não sabia o que eu ia fazer depois com o diploma.

Cadu: Disseram que esse era o caminho.

Mandi: Mas disseram que aquele era o caminho, então eu estava seguindo igual o cego vai seguindo ali o guia dele e vai seguindo e eu e era assim que eu fazia. Então o caminho era esse e se eu passasse numa federal, eu era mais bem sucedida, então foi isso que eu fui buscar fazer buscar fazer. E aí, eu já contei isso pra vocês inúmeras vezes, mas não custa repetir, aquela pessoa não se enxergava como uma pessoa, por exemplo, capaz de fazer uma coisa melhor naquele ponto do momento ali que era pra mim...

Cadu: Principalmente quando você não sabe que você cria a sua realidade.

Mandi: Total. Aí... completamente diferente. Você nem sabe que o ponto do momento existe. Você só tem aquela circunstância ali e você vai sair fazendo então aquilo ali foi fazendo muito sentido pra mim, eu estava no hospital, me identifiquei com o hospital e aí como eu não achava que eu era capaz de fazer medicina, fui fazer enfermagem, fui vivendo aquilo ali eu falei: 'ah, de repente um dia eu faço medicina, se algum milagre acontecer e se eu não sei. Se alguma coisa acontecer na minha vida um dia eu posso fazer medicina, mas por enquanto eu não tenho dinheiro, também não tenho capacidade de passar numa federal porque estudei numa escola pública...'. Eram várias justificativas na minha cabeça e aí eu montei aquela vida. Então eu passei cinco anos acordando às seis da manhã, estudando até às seis da tarde, que era uma faculdade integral, quando eu chegava a minha casa eu precisava estudar todos aqueles livros e mais livros de fisiologia e aqueles estudos de caso e tudo aquilo. Então eu fui aprendendo muito sobre o corpo humano, eu fui aprendendo muito sobre como aquilo ali funcionava. Eu fui ficando boa naquela matéria ali, quando a gente falava de corpo humano, de fisiologia, de bioquímica, eu sabia te explicar um monte de coisa. Para que que eu estava fazendo aquilo? Eu tinha a visão ali do diploma. E aí eu

peguei cinco anos da minha vida. Preste atenção. Cinco anos, cinco anos é muita coisa. Esse império que a gente construiu a gente fez em quanto tempo? Dois anos? Dois anos e meio. Ok. Cinco anos e eu fazia aquilo ali dia e noite, dia e noite, caia de cansaço, mas eu fazia. No fim me restou um diploma e aquilo ali passou a ser um novo ponto de partida. Então eu precisava me dedicar mais os meus próximos anos para conseguir passar num concurso porque o meu poder de pensar, a minha forma de pensar ela era toda canalizada para estabilidade, para aquele pensamento da massa. E aí eu peguei mais os meus próximos anos e comecei a me dedicar, eu passava muito perrengue em casa, porque eu não tinha dinheiro então eu pegava aquilo ali, ficava ali na minha casa e falava: 'não, isso aqui é o que tem para mim. É o que eu tenho que fazer mesmo, é assim que eu vou em frente'. E eu estudei um pouco mais de tempo para passar num concurso público, aí eu passei num concurso público muito ruim e aí eu queria continuar estudando para passar no concurso público melhor, mas o meu tempo estava todo ocupado com aquilo ali e fui fazendo. Em algum momento eu falei: 'cara, eu preciso largar isso aqui'. E aí, foi que a gente se juntou, tudo aconteceu, eu falei: 'bem, aqui eu tenho uma oportunidade de criar um novo ciclo'. Mas ainda na área da saúde, por quê? Porque aquilo era o que eu já fazia. E eu peguei aquilo ali, larguei, então em algum momento aquilo começou a fazer sentido, essa visão começou a aparecer na minha vida e eu falei: 'daqui pra frente vai ser diferente, eu vou entrar numa nova profissão'. Aí eu peguei de novo a nutrição, iniciei o mesmo ciclo, quer dizer, quase dez anos depois...

Cadu: Era o mais parecido né, era enfermagem, medicina, que não estava disponível no momento na cidade que a gente morava...

Mandi: Isso... Verdade.

Cadu: ...e que parecia com a bagagem que você tinha e que se conectava porque você gostava de alguma forma que era de treinar.

Mandi: Exatamente. Esse era o pensamento. E a partir daí eu fui construir uma nova carreira dentro da nutrição. O que aconteceu? E olha que legal a gente perceber. Dentro da nutrição eu comecei a me desenvolver. Fiz três anos praticamente de nutrição, dois anos e meio e tal. Cortei um monte de matérias. Deu muito certo a convergência na minha cabeça. Em algum momento aquilo também passou a não fazer mais sentido. Por quê? Percebe, o Cadu queria entrar na rede social. Eu já estava fazendo rede social, já estava dentro do Instagram.

Cadu: Há alguns anos.

Mandi: Há alguns anos. Desde 2018. Eu entrei em 2012, a minha conta de 2012, mas eu comecei a fazer em 2017 para 2018, ali. Exato. E aí ele começou a ter essa ideia de entrar também. E eu já tinha um determinado público ali. Já estava fazendo aquilo ali acontecer de alguma forma. Mesmo sem ganhar muito dinheiro, sem fazer nada muito coisa. Mas aquilo ali já estava acontecendo. E aí começou a gerar um conflito dentro da nossa casa de pensamento mesmo. Porque ele estava pensando no negócio dele e eu estava pensando no meu. Aí quando ele vinha conversar comigo sobre o negócio dele eu queria falar sobre o meu negócio. Então eu queria que ele me ajudasse e ele queria que eu ajudasse ele. E aí, em algum momento, ele virou pra mim e falou assim: 'cara, a gente já trabalha isso, a gente já fala sobre mentalidade, você já estuda sobre isso. Por que a gente não se junta? Pega essa bagagem de saúde que você tem para gente trabalhar tudo isso, falar sobre saúde mental em algum grau né? E você já traz esse assunto no seu Instagram, você já tá falando sobre isso, a gente já está estudando, vamos fazer isso acontecer. Aí eu comecei a entrar num conflito muito grande. Por quê? Várias pessoas que eu conversava falavam pra mim assim: 'Você é maluca. Você precisa terminar essa faculdade. Você não termina nada que você começa. Só falta um ano'. Elas falavam pra mim: 'Só falta um ano' e essa visão do 'só

falta um ano' é uma visão de quem não entende que dá pra você criar qualquer realidade que você faz isso num espaço, quando você está bem direcionado, num espaço muito curto de tempo, então um ano é suficiente pra você sair de zero reais...

Cadu: É uma desaceleração, mas não precisa ser lento.

Mandi: Exato, é uma desaceleração, mas não é uma desaceleração tão grande assim. Você pode sair de zero reais, de uma pessoa ferrada e chegar, sei lá, um milhão, dois milhões em um ano. Você consegue fazer essa construção.

Cadu: Tem um ponto, amor, eu me lembro muito desse seu um ano aí porque eu estava iniciando na rede social quando a Amanda tinha um ano faltando ainda pra fazer faculdade. Na verdade, a gente passaria por uma transferência que um ano depois viraria dois, dois e meio.

Mandi: Viraria dois, dois e meio.

Cadu: Né? Mas tudo bem. Mas naquele momento era um ano e eu dizia pra ela, falava: 'amor, dá pra fazer muita coisa em um ano. Não faz sentido, porque é o próximo ano. Entende?'. E isso foi uma coisa que eu falei algumas vezes, alguns meses, conversando com algumas pessoas, até aquilo ser uma realidade para ela conseguir pensar que aquilo fazia sentido.

Mandi: Exatamente, exatamente.

Cadu: Porque até então aquela conversa não dava para acontecer.

Mandi: Não dava. E muitas pessoas falando para mim que eu precisava continuar. Pessoas de renome, que em algum grau, tinham sucesso no que elas faziam. Quer dizer, então são pessoas, que muitas vezes você olha e você fala assim: 'cara, essa pessoa ela não é uma pessoa idiota e ela está dando uma opinião... Não ela pensa, ela é uma pessoa que...'. Várias pessoas que tinham sucesso até dentro do meio que eu estava falavam para mim que eu tinha que continuar.

Cadu: O ponto maior, que é o que a gente não sabe, é que o próximo ano da nossa vida ele não impacta só no próximo ano.

Mandi: É isso que eu ia falar, exatamente.

Cadu: Ele gera um efeito cascata. O número de seguidores que eu ganho hoje gera um efeito cascata em todo o meu crescimento, porque os nossos crescimentos podem ser exponenciais. Na rede social é assim, na realidade financeira é assim.

Mandi: É igual a juros compostos.

Cadu: Juros compostos.

Mandi: É juros em cima de juros.

Cadu: É por isso que quanto mais dinheiro você ganha mais você abre o horizonte de ganhar, porque você consegue investir cada vez mais, fazendo aquela fórmula que você já sabe que deu certo, então você tem uma projeção exponencial, se você souber muito bem o que você está fazendo. É óbvio que muitas pessoas não vão seguir essa rota porque cresceram de alguma forma e não entenderam muito bem como fizeram ou pela natureza daquele negócio, daquele ganho que ela teve. Mas quando você vem num processo de

aprendizado de crescimento o próximo ano ele vai impactar o teu crescimento de todos os anos seguintes. Então você tem que ser muito responsável para o seu próximo ano, com o seu próximo dia, com o ponto do momento.

Mandi: É, e aí o que que aconteceu? Agora eu queria fazer com vocês um exercício que é o seguinte: vamos colocar no papel o que seria a Mandi hoje se ela tivesse com a ideia muito diferente da ideia que você apresentou aqui? Então você apresentou um princípio e você disse assim: 'olha, visão prospectiva'.

Mas vamos pensar na visão prospectiva naquele momento ali, se eu tivesse continuado fazendo o que eu estava fazendo. Hoje, de repente, eu seria uma nutricionista que faria um dinheiro na rede social. Provavelmente o nosso relacionamento ele não seria tão fortalecido como ele é hoje, já que a gente tem uma segregação grande de objetivos, talvez até a gente tivesse um alinhamento de objetivos mas a gente tem uma segregação de assunto então a gente não pode, por exemplo, passar o dia conversando como a gente passa, passar o dia estudando sobre o que a gente estuda, o meu foco e o meu pensamento estaria todo na nutrição, eu estaria ajudando pessoas a emagrecerem. Nada de errado com isso, mas eu tenho certeza absoluta de que, como ser humano, eu não seria o que sou hoje. Tenho certeza absoluta de que o meu resultado financeiro não seria nem um terço do que ele é hoje. Ao passo que naquele momento eu olhei para aquilo e falei assim: 'é, se eu for um pouquinho inteligente e esquecer o que passou, e às vezes a gente precisa fazer isso até nos nossos relacionamentos. A gente está aplicando isso aqui, mas a gente tá aplicando a dinheiro, mas é princípio, se aplica para todas as áreas da vida. Então, se eu esquecer um pouquinho o que passou e olhar para a frente, eu vou ver que não faz muito sentido o que eu estou fazendo. A não ser, e aí a gente entra numa coisa que a gente cria uma justificativa, porque percebe: Para mim, era muito difícil, era um desafio no meu poder de expressão, quer dizer, era um desafio com a minha autoimagem mudar de rumo. É um desafio para todo mundo. Você vai passar por isso. Quando você for fazer uma mudança você vai falar: 'cara, é um puta desafio'. Então a gente começa a criar um monte de justificativas para a gente. 'Olha, é que eu amo a medicina', 'é que eu amo a nutrição, isso é a minha vida'. E às vezes a gente não percebe que a gente está se distanciando de um cenário de vida que é muito mais agradável de ser vivido se a gente começasse a prestar atenção de fato no resultado final que aquilo vai trazer pra gente.

Cadu: Aqui, amor, queria fazer um parêntese no que você está falando. A gente, dentro da CIMT e dentro do nosso modelo, a gente tem portões. E tem um portão que você cria o cenário de vida, tem outro portão que você cria ideia, depois você ajusta sua autoimagem, você cria uma rotina para desdobrar essa nova realidade, essa nova ideia para você chegar no cenário de vida que você quer. Qual é o grande ponto? Quando a gente cria uma ideia, a gente sempre vai limitá-la, isso é um processo natural, pela nossa autoimagem, ou seja, pela pessoa que a gente é hoje, pelo que a gente acha que a gente dá conta de fazer.

Mandi: Pelo que a gente acha que a gente é.

Cadu: Pelo que a gente acha que é capaz. Então, quando a gente cria uma ideia, você tem que estar focado no cenário que você quer chegar, na pessoa que você quer se tornar, e não uma pessoa que você é, porque do contrário você vai ficar no mesmo lugar.

Mandi: Você vai ficar sendo a mesma pessoa.

Cadu: Entende? Isso era o ponto.

Mandi: Exato.

Cadu: 'Pô, eu vou me mudar, mas peraí, mas eu não sou isso'.

Mandi: Isso.

Cadu: É isso mesmo, você não é isso. Você tem que se tornar uma outra coisa.

Mandi: É, porque aí a gente tem que enxergar realmente o cenário, quer dizer, onde eu quero chegar. Então, quando eu olhava para o lugar que eu queria chegar, eu falava: ‘cara, esse daqui para frente, ele vai ser fundamental para eu chegar lá aonde eu quero. Porque bem ou mal eu estou aqui estudando isso aqui a vida toda. Eu quero estudar isso a vida toda. Por que que eu não crio uma convergência? Por que eu não trabalho junto com o meu marido?’ Aí vem à tona todas as nossas crenças: ‘Pô, será que isso vai destruir o relacionamento?’. Porque eu não sei que eu crio a minha realidade. Então quando a gente está guiado por essas crenças, a gente vai fazer escolhas erradas, entendam. E a gente vai criar justificativas para isso. Então ali, se eu tivesse guiado por várias crenças limitantes, como eu fiquei por muito tempo, eu teria pensado de uma forma completamente diferente. As minhas escolhas seriam diferentes e hoje o cenário que vocês têm aqui seria diferente. Então talvez todas essas pessoas não estariam sendo transformadas, porque elas não chegariam até a gente, talvez o Cadu tivesse desistido de fazer o que ele ia fazer, talvez várias coisas pudessem se desdobrar a partir dali. Então a gente precisa entender esse cenário prospectivo. Esquece o que passou. Não adianta você ficar dentro de um relacionamento que você está, e aí se aplicando para relacionamento, a gente está falando de dinheiro, mas a gente vai aplicar isso para outras coisas. É a mesma coisa. Não adianta você ficar num relacionamento que você criou ali, porque você tem uma família, porque ‘olha os nossos filhos’. Cara, se a partir dali não faz sentido, você não pode seguir, você não deve seguir. É um atentado contra você mesmo. E aí a gente vai precisar sim passar por todos esses desafios. Foi o que o Cadu falou. Olha, se eu olhasse para a pessoa que eu me enxergava, eu ia falar para você: olha, eu só sei fazer isso. Essa é a minha bandeira, foi isso que eu fiz a vida toda. Então, eu fiz educação física a vida toda. Eu não vou ter uma ideia que vai, sei lá, eu vou trabalhar com doce a partir dali. É muito difícil. Eu não vou trabalhar a ideia de criar uma marca a partir dali porque eu sou professor de educação física, ou eu sou arquiteto, ou eu sou médico. Eu não consigo abrir mão disso então as pessoas que pensam com essa visão, que não é prospectiva, que não é do ponto do momento pra cima, vão viver isso na vida delas e a gente precisa realmente pensar de uma forma diferente.

Outro exemplo que a gente tem é a questão do nosso apartamento de vinte milhões. Estava falando isso aqui com o Cadu antes da gente gravar esse vídeo.

Cadu: Até antes disso...

Mandi: Até antes disso, mas eu vou dar o exemplo do apartamento de vinte milhões porque ele foi muito emblemático e as pessoas acompanharam a ida para a fazenda. A gente já tem que considerar isso e aí, é exatamente o que eu vou falar, como eu vou abrir essa questão do apartamento, você já vai pegar essa frequência do que eu estou falando para você entender como é que você vai aplicar isso na sua vida. É muito por isso que a gente trabalha com essa questão da compra do apartamento, e não é que a gente é contra, mas é porque a gente precisa realmente pensar em cima disso que eu vou falar com vocês agora. Nós compramos um apartamento de vinte milhões, tá? Esse apartamento de vinte milhões, lá na Barra da Tijuca, lá em cima no Riserva Golf, que o Cadu contou a história para vocês, ele ia demandar da gente mais uns dez milhões de decoração para gente deixar ele do jeito que a gente queria. Só que quando a gente faz uma compra como essa, e lembra, a compra que a gente fez foi pra mostrar que era possível atrair o dinheiro quando a gente realmente estava guiado com desejo profundo, quando a gente realmente fazia esse processo de forma correta. A gente estava testando um princípio. Quando a gente testou esse princípio e a gente viu que a gente não ia conseguir comunicar da forma como a gente gostaria do lado de fora, a gente falou: ‘cara, começou a não fazer sentido’, porque até ali a gente nunca tinha comprado um apartamento por esses motivos que eu vou colocar aqui pra vocês.

Mandi e Cadu Treinamentos e Serviços LTDA © Todos os direitos reservados.

É proibido compartilhar esse PDF

Então, quando a gente vai comprar uma coisa, a gente esquece que as coisas mudam o tempo inteiro. Nós estamos em constante mudança. A gente não vai ficar, a gente fica trinta e cinco anos para o apartamento ali ser nosso. Vinte anos pagando apartamento. Você não vai ficar vinte anos no mesmo lugar a não ser que você esteja contra a natureza, a não ser que você esteja realmente num processo de degradação. Por quê? Porque o normal é que você esteja se movendo para cima. Então o natural é que você não fique ali. Só que é mais do que isso. Aquela escolha vai impactar no teu sistema financeiro de uma forma que você quer sempre o quê? Injetar o teu dinheiro ali. Isso muitas vezes vai fazer com que você deixe de fazer outras inúmeras coisas. Principalmente quando você pensa de uma forma mais limitada. Mas de qualquer forma, aquilo ia impactar o nosso setpoint financeiro. A gente ia ter que ficar o tempo inteiro ali... para cima, para cima, para cima, pra cima, injetando dinheiro, injetando dinheiro e injetando dinheiro. Só que a gente ia se - aí que não é o lógico, aí que vem a questão emocional do dinheiro - aquilo ali é o seguinte: você começa a ter um endereço e você começa a ficar preso porque você tem essa visão que não é perspectiva. Então você fala assim: 'cara, eu já botei dez milhões. Eu já botei vinte. Agora eu tenho que botar mais dez. Mas eu já vou botar mais dez porque eu já botei vinte'. E você começa a ficar sediado em um lugar que não te permite abrir novas frequências, que não te permite viajar o tempo inteiro, que não te permite criar outras coisas, que não te permite acessar lugares cada vez melhores, experiências cada vez melhores, que não te permite de repente alugar uma coisa que já tá pronta, que já vai te trazer a experiência para agora. Não, você quer construir, você quer fazer... Então, aquele apartamento do Rio que ele ia fazer com a gente? Ele ia prender a gente em um determinado local, ele ia comprometer, em algum grau, o nosso setpoint financeiro, porque quando você compra uma coisa que é sua, você está comprando, muitas vezes, com a justificativa de que você quer investir e que você não vai investir no apartamento que você alugou então aquilo aí faz com que você jogue todo o teu dinheiro ali, você deixa de investir no seu negócio, você deixa de ter várias ideias, várias ideias são inviabilizadas, várias experiências são inviabilizadas porque você está jogando todo o teu dinheiro ali e essa questão de abrir as frequências seria impossível. Então se eu tivesse só ali eu, por exemplo, talvez não faria aquela viagem que a gente fez e a gente conheceu a Fazenda Boa Vista e da Fazenda Boa Vista você pega o teu dinheiro, você vai investir, você vai fazer um choque de abundância, você vai fazer várias outras coisas e isso vai fazendo com que você consiga pensar no ponto do momento. Quer dizer, no ponto do momento qual é a melhor coisa que eu tenho para fazer agora? Qual é a melhor experiência? É aquela casa que já está construída? Que o cara levou trinta, sei lá, trinta meses pra construir pra mim? Eu vou acessar aquilo ali, eu vou pra aquela experiência. Só que naquela experiência eu acesso um ponto do momento ainda melhor. Eu abro frequência para cima e a gente esquece disso. Quando a gente está paradinha num lugar que é nosso, que a gente comprou e por isso a gente precisa usar e agora tem N justificativas, você deixa de abrir frequência para cima porque você não está se movimentando sempre dentro do melhor. Você está parado. E é isso que acontece quando a gente faz uma compra dessa. Infelizmente é isso que acontece. Então essa escolha precisa ser revisada. Bom, eu vou mesmo fazer essa escolha? E a gente olhou um para o outro e falou assim: no ponto do momento, não faz mais sentido. Tinha um sentido, mas agora não tem mais. Agora acabou. Não faz mais sentido. Prospectivamente, olhando daqui pra frente, a gente vai ter que fazer outra coisa com esse dinheiro porque aquilo que a gente estava pensando que ia acontecer não foi bem como... É aquela história né, a gente é criador em processo de aprendizado. Então a gente está aprendendo. Aí a gente olha e fala assim: é, o que que é o normal? 'Cara, eu entrei, coloquei no Instagram, agora eu tenho que seguir. O que as pessoas vão pensar de mim? E o quanto que eu já deixei aqui?'. A gente deixou o dinheiro pra trás. Você se arrepende de ter deixado o dinheiro pra trás?

Cadu: Nós fizemos isso três vezes.

Mandi: Nós fizemos três vezes mais dinheiro. Desde que a gente fez isso. Nós deixamos pra trás duas vezes, o que prova é que a gente não se arrependeu.

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

Cadu: Deixa eu contar um pouco mais dessa história aí, com um pouco mais de detalhe e trazer isso pra vocês, porque aqui tem uma lição muito rica, muito valiosa e que se conecta com escolhas financeiras diferentes da média. E todas elas embasadas na visão prospectiva.

Primeiro a gente comprou dois apartamentos no Oceana Golf, 20º andar, tá? Esses dois apartamentos a ideia nossa era uni-los para que ele gerasse um apartamento aí um apartamento em torno de 600m², que é o que a gente queria. Esse apartamento...

Mandi: Na planta.

Cadu: Na planta. Esses apartamentos ficariam prontos em cinco anos, um horizonte de previsão de cinco anos, que poderia ser um pouco mais, um pouco menos, mas em torno de cinco anos. Só que quando a gente fez essa escolha a gente estava buscando validar o fato de que a gente atrai o dinheiro à medida que a gente toma a decisão e isso já contei essa história pra vocês, isso é muito bom porque você magnetiza, você gera uma equivalência perfeita para o seu pensamento, você dá tom de realidade e o dinheiro realmente veio, o dinheiro foi atraído dentro do setpoint zerado que a gente tinha, eu já contei essa história pra vocês no início.

Só que o que acontece? A mesma coisa que impulsiona a gente para faturar o dinheiro, que é você colocar um objetivo, você botar um cenário, muitas vezes drena o seu dinheiro, que é você simplesmente chegar ali quando você consegue aquele dinheiro, você compra aquela coisa. Então, você vira lá uma coisa de setpoint zerado etc. Então, tudo bem. Mas essa não é a lição para agora. Essa é uma lição para daqui a pouco. Quando a gente chegou naquele determinado ponto, e a gente entendeu que a gente magnetizava o dinheiro, a Bruna Marquezine desistiu da cobertura e a gente falou: 'vou dar um upgrade de mais cinco milhões e, com catorze milhões mais ou menos, a gente foi pra cobertura, tá? A gente comprou cobertura naquele mesmo momento. Só que logo depois a gente virou e falou assim: 'espera aí, a gente magnetiza o dinheiro, a gente está vendo acontecer, o dinheiro está entrando com muita força e é uma ilusão nossa achar que daqui a cinco anos nós vamos estar morando ali. Isso não vai acontecer. Não vai acontecer'. Pelo fluxo das coisas, pela forma como as coisas estão se desdobrando. E eu posso falar, e a Amanda me defende aqui, eu sempre fui a favor de aluguel.

Mandi: Sempre.

Cadu: Por um único motivo. Não é porque economicamente é melhor, economicamente é muito melhor, mas não é por causa disso. É porque o aluguel, ele dá liberdade, ele dá flexibilidade e eu já comprei apartamento na minha vida e já me arrependi na minha vida, justamente pela falta de liberdade. Fui transferido no mês seguinte, né? Até pelo fato de que eu não entendia que eu criava minha realidade, mas independente disso. O fato é que quando você entende que você cria a sua realidade, você vai perceber que você quer se expressar e se expandir. Então, você não quer parar. Você quer criar uma coisa cada vez maior, cada vez melhor, tá bom? E o mais interessante disso é que as construtoras sabem. Elas sabem que muitas pessoas que compram, e tem poder aquisitivo, desistem. Tanto sabem que elas pedem 20% de antecipação. E a gente conseguiu fazer as compras com menos dinheiro, com 10% de antecipação e depois eles ficaram loucos, porque eles falaram: 'pô, eu não acredito que a gente não exigiu 20%'. Se eles exigissem 20% talvez a gente não comprasse, e eles também não tinham essa condição toda porque eles tinham projeto, eles não tinham um edifício. Mas o fato é, quando você coloca 20%, você tem uma tendência de querer procrastinar aquela decisão. Não seria o nosso caso. Não seria o nosso caso de forma nenhuma. A gente tinha infinitas formas de pegar aquilo dali, até judicialmente falando, de recuperar 80% do valor. A gente deixou para trás uma grana ali, chegou a pagar 750 mil, deixamos pra trás 500 e pouco, teve um "golpezinho" que a gente tomou ali, que eu não vou entrar no detalhe aqui agora, mas depois a gente, por intuição a

gente captou, a gente validou através dos números etc., mas a gente nem correu atrás porque energia... É assim: isso se conecta muito... Vou fazer um parêntese, tá? A gente não tem pressa.

Mandi: Não tem.

Cadu: Isso conecta muito com você comprar as coisas sem olhar o preço. O que vocês tem que entender? Quando a gente fala que você não deve olhar o preço das coisas quando você decide comprar, é porque quando você decide comprar uma coisa, existem coisas muito mais profundas, que é o seu processo de escolha, que é o contexto em que aquilo está, que é a sua liberdade geográfica, que são várias questões, inclusive com quem você está negociando e o quanto a sua intuição te diz que aquela pessoa é confiável ou não. Então, isso tudo acaba fugindo do seu radar quando você está focado no preço. Quando você esquece o preço, você vai olhar um cenário muito mais amplo. Mas naquela época a gente ainda não tinha essa visão, a gente estava muito focado em magnetizar o dinheiro, esse era o grande objetivo e foi cumprido.

Então dentro daquele contexto a gente acabou passando por uma negociação entre os dois apartamentos e a migração para cobertura...

Mandi: Sumiu um dinheiro...

Cadu: Rolou um contrato ali que uns 100 mil foram parar Deus sabe aonde. Sei que saiu do nosso bolso. Onde foi parar eu não sei, nem quero saber. Mas é uma coisa que vocês precisam saber, porque quando você trabalha assim, uma coisa é você chegar na prateleira de um supermercado e comprar uma coisa sem olhar o preço e está tudo bem. Outra coisa é você ser Mandi e Cadu, dizerem na rede social para todo mundo que você não olha o preço de nada e depois você perguntar para pessoa quanto que você paga, né? E aí várias coisas vão se desdobrar, muito em função das nossas crenças, né? A gente acredita que as pessoas vão querer cobrar mais etc. Então isso é um outro parêntese, é só para você entender que o 'não' entra aqui. Quando você está negociando com uma pessoa, que você percebe que ela está te passando para trás, não é sobre o preço. Não é sobre o preço. Porque você nunca pode dizer para sua mente que você não vai comprar por causa do preço. Porque você está dando uma lição péssima para ela. Preço tem que ser uma coisa descartável para você. Você tem sempre que ignorar o preço, mas você nunca pode ignorar o fato do que a tua intuição está te dizendo. Então, aprenda a dizer não quando você vê que a outra pessoa está tentando passar do ponto. E a gente fez isso.

A gente tinha possibilidade de migrar aqueles apartamentos para um outro apartamento do lado, para poder, economicamente, ganhar dinheiro e a gente falou: 'cara, com essas pessoas eu não negocio mais'. Então, a gente foi e saiu daquele contexto, tá? Fecha parênteses, vamos voltar para o que a gente estava falando. Então, a gente foi ali, dentro daquele contexto e a gente deixou uns quinhentos e poucos mil para trás, sem problema nenhum, porque a gente sabia muito bem o que a gente estava fazendo, tá? Tem toda uma lógica dentro disso. A gente simplesmente sabia que se a gente continuasse botando dinheiro ali, a gente ia ficar pagando taxas de correção, de construção, não sei o que, pra gente viver num lugar daqui a cinco anos, que a gente não viveria. Hoje eu não tenho a menor dúvida disso, mas naquele momento a gente tinha uma capacidade de prever. Aí o que que a gente fez? A gente falou: 'Espera aí, vamos comprar um aqui do lado, que já tá pronto, que era o nosso sonho anterior'. Se você não viu essa história, volta lá pra poder ver que eu já contei. Aí a gente saiu daquele contexto, fomos comprar outro. E quando a gente comprou outro, já foi uma negociação completamente diferente, a nossa mente entendeu, trouxe pessoas muito boas de negociar, muito legais, que assim, realmente fizeram uma negociação muito boa. A gente pagou 900 mil, 500 depois 400, 400 depois 500. Acho que foi 400 depois 500. E aí, depois daqueles 900 mil, nós fomos pra Fazenda Boa Vista, porque a Amanda foi fazer uma surpresa quando a gente fez 6 anos juntos, a gente chegou lá e falou: 'cara, isso aqui tem um negócio que não tem lá'. Primeiro: um monte de casa

pronta. Porque o apartamento que a gente comprou está pronto só que tem a obra para fazer. Então nós não compramos uma experiência, nós compramos uma obra. A experiência em si vai ser a obra. Você vai ter que ter obra, você vai ter que se envolver com uma série de pessoas, e aí tinha dez milhões de obras, que eu que participei de um projeto de quatro bilhões e meio, sei que virou nove...

Mandi: E ainda tinha a possibilidade, que a gente não considera muitas vezes, de impactar na nossa produção, ou seja, a nossa produção, com uma obra dentro de casa, ela não acontece. E se ela não acontece...

Cadu: E outra, um investimento. E o setpoint...

Mandi: Exatamente. Ela não vai trazer esse retorno para gente. Só esse adendo.

Cadu: Então, investimento, setpoint etc. Mas o que norteou a gente comprar aquilo dali? Eu já contei para vocês. Foi a gente transferir para as pessoas a lição de que a gente magnetiza o dinheiro, uma vez que a gente já tinha feito isso dentro da CIMT, a gente queria fazer do lado de fora. Esse negócio não deu muito certo, por falta de consciência minha, na comunicação. Então, quando eu percebi que aquela mensagem não dava para chegar para as pessoas daquela forma, eu falei: 'cara, para mim tem sentido nenhum comprar um negócio que eu podia ter alugado por trinta mil por mês...'

Mandi: Já pronto. Decorado.

Cadu: Já pronto. E enfim, não fazia mais sentido dentro daquele contexto novamente. Nós falamos: 'Putz para piorar, a gente tinha comprado um milhão de móveis, que no final a gente conseguiu descartar algumas coisas, ficou 800 e poucos mil. Então, esses móveis foram recebidos lá na Fazenda Boa Vista, né? Estão lá bonitos, tem alguns que estão estocados ainda e a gente ainda pensa o que a gente vai fazer com eles. Depois a gente fala sobre isso.'

Então o que que aconteceu? A gente chegou ali e a gente abriu novas frequências. E qual é a grande lição que vem aqui dentro? A gente precisa entender, que como criador, nós sempre vamos buscar a expressão e a expansão. sempre vamos à medida que a gente aprende o processo a gente vai querer criar novas realidades, a gente vai querer acessar novas possibilidades. E quando você está dentro desse jogo, você vai perceber que colocar uma limitação não é uma coisa inteligente. Imagina eu pegar esse ano, que a gente faturou aí até agora quarenta e poucos milhões, e você alocar vinte milhões. Tudo bem que tinha as entradas lá de dois milhões e meio, mas tinha parcelamento. Independentemente de quanto é, e de qual é o fluxo de caixa, não faz sentido você alocar dinheiro naquilo dali para você ter uma obra, num contexto que realmente não é o seu sonho. O seu sonho é viver a experiência, viver o que nós estamos vivendo aqui agora. Isso aqui é zerar o tempo do jogo. Isso aqui é, eu diria que é o degrau acima do aluguel, né? É o que você paga por dia, você paga a experiência com serviço com tudo embutido. Então repara bem, de um lado eu estou no pensamento padrão que eu sou parte dele. Tanto sou parte dele que na minha ideia eu achei que as pessoas iam se conectar muito mais se eu comprasse. Limitação minha de pensamento. Por quê? Porque eu estou pautado numa crença limitante. Então eu preciso comprar porque a sociedade entende isso, entende que a compra é o certo. Mas se eu estou querendo ensinar uma mentalidade diferente, eu fiz esse questionamento na época e a gente foi e a gente avançou dentro daquela sequência. Então, o que eu quero dizer para vocês é o seguinte: quando você está pautado só na crença limitante, só na forma padrão de pensar, você vai ter o resultado padrão. Qual era o resultado padrão? Você compra aquele apartamento, você fica lá financiando, você economiza nos móveis, você faz sei lá o que e pronto, você comprou sua casinha. Só que a gente ignora muito essa nossa mudança, essa nossa escolha. Quando a gente estuda o processo de decisão, a gente vê como é um processo que demanda aprendizado. Nós aqui, amor, já adiamos o nosso

retorno pro Brasil, acho que duas vezes. Por que nós adiamos? Porque naquele momento parecia que aquele período estava bom, mas passou uma semana e ‘vamos ficar mais uma semana?’ e hoje a gente estava discutindo se a gente fica um pouco mais. Então quando você entende as possibilidades que se abrem e o quanto o processo de decisão é criterioso, você vai ver que quanto mais a sua vida tiver pautada por liberdade, melhor para você, porque você usufrui das possibilidades, do contrário você vai se limitar. Você não vai conseguir usar as possibilidades.

Mandi: É, exatamente. A gente tem que pensar sempre, gente, agora fazendo um breve resumo sobre tudo isso que a gente conversou e aplicando isso na sua vida. A gente tem sempre que pensar no ponto do momento. E eu já falei isso em outro vídeo e eu quero reforçar isso aqui. Ponto do momento para gente, ele tem uma imagem na nossa cabeça. O que que é o ponto do momento? É uma imagem bobinha, é uma ilustração boba que é, são várias linhas, né? A gente está aqui. A gente tem cinco linhas azuis para cima e cinco linhas vermelhas para baixo. Isso, para mim, é o ponto do momento. Aquela imagem que a gente criou, que a gente colocava nas imersões, de repente eu deixo até em algum lugar aí para vocês um PDFzinho com essas informações. Mas a gente tem um bonequinho, ele está numa linha preta. Então, essa linha preta é o ponto do momento, quer dizer, é o momento que eu estou agora, é a minha concepção de realidade, aquilo que eu enxergo que eu sou, a frequência que eu estou, a forma como eu penso, eu estou aqui, a Mandi nesse momento tá aqui eu tenho cinco e pra baixo eu tenho cinco. Cinco azuis, cinco vermelhas. O que isso significa? Eu estou aqui agora em Dubai e a gente está gravando isso aqui. Hoje a gente teve uma ideia. Olha que coisa interessante. E a partir dessa ideia a gente... Por que a gente teve essa ideia? Porque a gente tem que estar sempre assim: ‘cara, no ponto do momento qual é a melhor possibilidade?’. Existe um meme aqui na nossa casa, né? Que a gente sempre fala assim: ‘No ponto do momento, essa é a melhor possibilidade’. Então, a gente parou e olhou e falou assim: ‘cara, a experiência imersiva vai acabar. No ponto do momento, qual é a melhor coisa a ser feita, sempre considerando o cenário de vida que eu tenho para chegar? Porque lembra, quando eu tenho um cenário de vida muito claro na minha cabeça, a minha mente, ela vai me guiando pra lá. E quando eu entendo que eu crio a minha realidade e que as coisas estão totalmente disponíveis e que todas as possibilidades estão disponíveis, eu preciso só me tornar a pessoa que acessa isso, eu começo a pensar sempre com esse com esse olhar, o ponto do momento. Então aqui a minha mente ‘boom’ me levou pra cima, quer dizer, o Cadu teve uma ideia, a gente começou a conversar e a gente subiu, a gente abriu frequência pra cima. Por que a gente sabe que a gente está indo pra cima? Porque isso traz bem-estar, isso está ancorado no nosso cenário de vida, isso leva a gente, isso está zerando tempo e a gente fala: ‘cara, a gente vai dar uma puta acelerada se a gente fizer essa ideia aqui acontecer’. Então talvez, veja bem, talvez a gente tenha que ficar em Dubai mais um tempo, talvez a gente tenha que fazer tal coisa.

Só que percebe, quando você está ancorado pelo pensamento de massa de que as coisas não mudam e de que você precisa de estabilidade, que você precisa de um lugarzinho e que você precisa de uma profissãozinha e que você precisa comprar uma casa...

Cadu: E que você já pagou 16 mil para remarcar a passagem...

Mandi: Que você já pagou dezesseis mil para remarcar a passagem, noventa mil dirhams para poder ficar mais esses dias, e que você já fez a viagem e que talvez você já tenha investido 450 mil de aluguel no Brasil, entende? Se eu tivesse ancorada nisso eu não teria por exemplo feito essa imersão. Só que essa imersão...

Cadu: Esse negócio do aluguel é legal, amor. Porque a gente pagou o mês lá 150 mil, a gente está aqui há 30 dias.

Mandi: Exatamente. Então eu peguei 150 mil. Presta atenção nisso aqui, só que olha a

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

conta que eu vou fazer com você. Eu peguei 150 mil e paguei o meu aluguel, tá? A gente pagou 450 mil em três meses de aluguel na Fazenda Boa Vista. Peguei 150 mil, e eu fiquei trinta dias fora da minha casa. É um aluguel de temporada. Então, teoricamente, eu peguei um desses meses e joguei no lixo, na cabeça das pessoas. Só que eu não posso ficar pensando nos 150 mil. Eu tenho que pensar daqui pra frente. Eu acessei uma frequência, eu tenho uma imersão, eu tenho uma nova ideia. É para cima.

Cadu: Se a gente pudesse alugar por um mês a gente alugaria, mas lá o período mínimo é de 3 meses.

Mandi: Isso. Exatamente. Só que essa nova ideia, ela me trouxe uma renda de dez milhões. Ela vai me trazer mais vinte, trinta, quarenta, cinquenta, porque ela transforma a vida de milhares de pessoas. Só que se eu pensar pra trás, no que eu gastei, que eu já remarquei a passagem, que eu gastei dinheiro, que eu isso, eu não penso daqui pra frente, eu não estou abrindo frequência pra cima.

Cadu: Porque você acha que está perdendo.

Mandi: Porque você tem essa sensação de perda e quem cria a realidade não perde, entende? Esse é o ponto, esse é o jogo. É o que eu falo: a maior segurança que existe é você aprender que você cria a sua realidade, você está sempre pensando no próximo, quer dizer, sua mente ela está setada no seu cenário de vida e o que te jogar para o seu cenário de vida você tem que ir. Então é um grande erro você ter qualquer coisa que te prenda. Hoje a gente tem, inclusive, a Mel. A Mel ela prende a gente em algum grau.

Cadu: A gente não arrumou a solução.

Mandi: A gente ainda não arrumou uma solução. A gente vai arrumar a solução. Mas ela prende a gente. Então tem ali uma coisa que te prende e que você tem que entender que essas coisas que são âncoras como ‘ah, é o meu apartamento’, ‘é o meu emprego’, ‘é o meu...’ isso vai segurar você.

Cadu: Tempo e espaço.

Mandi: Tempo e espaço.

Cadu: Isso aí, amor, deixa eu reforçar o que você está falando. Isso aí, gente, a nossa experiência não física, que é o que é a verdade, né, que é o nosso pensamento, ele não tem tempo-espacô. Você vai de Dubai para o Rio em fração de segundos, você vai do passado para o presente em fração de segundos.

Mandi: Exato.

Cadu: Então, rompe com o tempo-espacô e você está alinhado com o atributo da vida da eternidade. Você ancorou no tempo-espacô, você está preso aqui na realidade física apenas como sendo um ser físico. Então, quanto mais ele estiver na direção de lá, você está alinhado com a verdade. Quanto mais você estiver na direção de cá, você está alinhado com o que seus olhos estão vendo, que não é a verdade. Está limitado por uma concepção do que você consegue ver. Por uma, por uma lente do que você consegue ver.

Mandi: E aí a gente tem que perceber o seguinte: nós vamos entrando numa mudança muito grande e agora, que eu tenho essa consciência, eu falo para o Cadu assim: ‘eu não vou fazer isso. Porque daqui a um mês eu já mudei. E aí eu comprei sei lá, um milhão de móveis, mas e agora?’ E agora que eu cheguei num outro ponto do momento e aí eu tenho uma experiência maior para ir, eu não vou por causa do um milhão? Mas eu deixei de

ganhar vinte, trinta, quarenta, cinquenta milhões se eu deixar de fazer isso. Então a gente tem que começar a considerar que... Considere uma coisa assim. É a verdade da vida assim. Tem uma única coisa que não muda: é que tudo muda o tempo todo.

Cadu: Isso é atributo da eternidade.

Mandi: Isso é atributo da eternidade. Tudo muda. Não tem jeito. E principalmente se você entende que você cria a sua realidade. Então você está fazendo um grande estudo aqui com a gente e a gente está aqui para acelerar a sua jornada, você tem que considerar isso na tua história. Você tem que considerar isso na sua trajetória. E você vai começar a perceber que se você estiver preso você realmente está com uma âncora, não estão te deixando subir porque você está ancorado na mesma frequência. E isso acontece geograficamente falando. A gente tem que se sentir livre, quer dizer, pra gente conseguir subir, a gente tem que estar livre. Livre de um monte de coisa, livre de gente pendurado na gente. Às vezes a falta da nossa equipe, entre aspas, a ideia de a gente não ter uma equipe é justamente essa, sabe? Às vezes você tem um monte de gente e aí você não pode tomar uma decisão, às vezes...

Cadu: Se a gente tivesse uma equipe seria bem pior.

Mandi: Por exemplo, se eu tivesse tirado um funcionário meu lá do Rio para trazer comigo pra São Paulo? E se eu resolver ir para os Estados Unidos, porque agora eu quero aprender inglês e eu acessei esse ponto do momento, eu me enxergo como uma pessoa capaz e eu quero ir? Eu tenho um problema. Por quê? Eu tenho um funcionário que, cara, sou eu que sustento a família dele. Eu tenho uma responsabilidade sobre ele. Então isso vai pesar na minha na minha decisão. Eu não posso deixar essa pessoa de qualquer forma. Então, quanto menos coisa você tiver de âncora mesmo, que te segure, melhor é. Mais você está apto para subir, para acessar. Quantas pessoas falam: 'cara, eu poderia morar não sei onde, eu não vou muitas vezes porque o meu trabalho está me prendendo', 'Ah, eu poderia fazer não sei o que, mas o fulano está me prendendo', 'É isso aqui que me prende'. É realmente uma coisa que te prende. Então, essas escolhas que a gente faz que a gente compra, principalmente falando em questão de imóveis, a gente não está falando: 'olha, você não pode comprar um imóvel'. Tem circunstâncias em que comprar um imóvel pode ser ótimo, a gente não é contra a compra, a gente só tem que alertar você de que você vai mudar. E hoje, por exemplo, eu quero aprender a falar inglês. Então, talvez não faça sentido eu ficar no Brasil sempre. Talvez eu precise passar seis, sete, oito meses, um ano nos Estados Unidos. E agora? E se eu estou injetando todo o meu dinheiro lá? Isso é um problema. O que a gente tem que fazer essa consideração do que que a gente compra.

Cadu: Quando você chega aqui, amor, isso que você está falando. Olha só. Eu vou abrir aqui um outro assunto importante também para a gente que é a nossa formação, a nossa faculdade etc. Tudo conectado com o que a Amanda está falando. Primeiro quero fazer um parêntese, a gente depois desfez lá o Riserva Golf e deixamos 450 mil pra trás, que 50%, e felizes, porque foi uma mudança de ideia que deu um resultado melhor. Igual quando a gente paga imposto, eu pago feliz pra caramba. A gente já pagou milhões de impostos esse ano. E vamos continuar pagando milhões. Por quê? Porque faz parte do jogo, tá? Então quando a gente entende que a gente cria a nossa realidade, a gente começa a olhar para as coisas de uma forma diferente. Agora vamos voltar para a questão da faculdade. Olha o que que acontece. Quando você começa a faturar dinheiro o seu primeiro ponto tem que ser controlar o que você tem de entrada de caixa e o que você tem de saída. Então é o seu comportamento de compra e a sua capacidade de faturar. Naturalmente isso te gera um setpoint positivo e que pode ser um setpoint ascendente. Então o setpoint é aquele fluxo de caixa, e o fluxo de caixa, para quem já estudou finanças, e eu tenho uma base muito grande de finanças, para quem já estudou finanças sabe que uma empresa só quebra pelo caixa. O fluxo de caixa é a coisa mais importante que existe em termos de saúde financeira, é o

nosso setpoint financeiro, tá? É o quanto você tem de grana para girar. Não importa quanto você gastou, não importa quanto você paga de parcelas, não importa nada, o que importa é a sua capacidade financeira mesmo e de caixa.

Mandi: Saúde financeira.

Cadu: Grandes empresas, amor, elas trabalham com dívidas, inclusive. Só que elas têm caixa. Aquele caixa que garante que ela consegue se mover, que ela consegue ter flexibilidade, que ela consegue ter capacidade de pagamento etc.

Mandi: Consegue investir...

Cadu: Então, fluxo de caixa é uma coisa essencial. Só depois que você atinge um determinado padrão de setpoint é que você deve pensar em investimentos, porque para o investimento ele te dar retorno, você tem que ter dinheiro pra botar, você tem que ter dinheiro pra botar e o banco fica me ligando: 'ah, porque vocês estão com esses cinco milhões, com esses oito milhões aqui na conta, não sei o que' e eu falo: 'cara, eu estou sem tempo pra pensar nesse 1% que você está falando aí pra mim'. Eu quero retornar dez vezes, eu quero retornar cem vezes, eu quero... Eu estou em outra frequência. Desculpa. Eu não tenho tempo para você. E não é uma forma ignorante de falar, é que eu não gasto poder de pensar - eu aprendi isso e quero que vocês aprendam - milionário não conversa sobre ideia que não gera milhão. Bilionário não conversa sobre ideia que não gera bilhão. Então a nossa ideia está na frequência da realidade que a gente quer criar. E é assim que a coisa vai acontecer, do contrário, não vai acontecer. Então quando você entende isso, você começa a falar assim: 'Espera aí, quando eu falo de investimento e eu não tenho grana ainda, qual é o investimento maior ROI do planeta? Treinar sua mente. Sempre treine. Seja você bilionário, milionário ou você esteja endividado. Sempre treine a sua mente. Esse é o esse é o investimento que vai te levar para outro padrão de ideia, para outro patamar de frequência e que vai transformar a tua realidade.'

Mandi: E não é racional.

Cadu: Não, não é racional. Até tem uma explicação matemática, mas a matemática só é óbvia quando você bota 2+2. Quando você começa a estudar números complexos, derivada, integral, ela deixa de ser óbvia, você para. É porque você não entende, não é que ela não tenha uma linha precisa, é que você que não entende, eu também não entendo. Então, a nossa vida é assim. Ela é precisa, é que a gente não entende. O óbvio está só na ponta do iceberg, tá?

Então quando você olha para um modelo que a sociedade vive hoje ele está ancorado em comprar casa própria, por quê? Você endivida seus próximos trinta anos e engessa no lugar que você está. E aí os bancos ganham grana e daqui a pouco eles sabem que eles vão vender o segundo apartamento pra você porque você já comprou o primeiro, já passou um tempo, você já conseguiu ganhar um pouco mais, então eles vendem o segundo apartamento. Isso já está dentro do escopo deles, dentro da realidade deles, tá? De pensar. Eles já sabem que funciona assim. A outra coisa que acontece é o modelo escola e modelo faculdade. Entendam comigo. Eu não estou criticando muito menos dizendo para você que você não pode fazer faculdade nem comprar casa própria. Você pode fazer os dois. O que eu estou te dizendo é que você está colocando limitação de tempo e espaço. Você precisa saber disso.

Quando você entra numa universidade, e você se dedica pelos próximos quatro ou cinco anos para estudar aquela determinada coisa, você precisa saber que você está tomando uma decisão que vai gerar um impacto nos próximos quatro, cinco anos. E como a gente colocou aqui, a gente está tomando uma decisão... A gente tomou uma decisão semana passada que custou algum dinheiro para gente se manter aqui, e agora a gente já tá avaliando uma decisão de postergar um pouco mais, quer dizer, uma decisão diferente.

Então como você vai tomar uma decisão por quatro, cinco anos? Você está pautado numa crença limitante de que as coisas não mudam. E que você não muda. E que a sua ideia não muda e que o cenário de vida que você quer criar não muda. Então quando eu escolho ser qualquer coisa, eu preciso saber disso. E muitas pessoas se frustram ao longo das suas carreiras simplesmente porque elas mudaram. Elas não se permitem mudar e elas se acham erradas porque elas mudaram de ideia. Só que isso é a coisa mais natural que tem. E é muito bom a gente conseguir estabilizar uma visão para a gente conseguir gerar alguma coisa, porque se você não sustentar uma visão, você não chega em lugar nenhum, isso é um fato, você está desacelerando. Mas você precisa entender que, quando você entra num modelo mental de faculdade, você realmente está ali sustentando uma visão que você precisa confirmar todo dia e você precisa olhar pra ela todo dia e não tem nada de errado com isso desde que você esteja pronto para se desfazer dela. Porque se aquela faculdade fizer sentido nos cinco anos porque a tua visão de ser médico está mantida, está tudo bem. Agora se essa faculdade não faz sentido, continua não fazendo sentido por um período, você não vai ser precipitado, né? Você vai avaliar, vai falar: 'pô, eu agora acho que eu não quero mais ser médico, mas peraí, deixa eu esperar um pouquinho, deixa eu ter certeza'. Aí daqui a pouco você fala: 'pô, agora tá claro pra mim'. O que que eu vou fazer? Eu vou romper com a faculdade. Agora se você vira e fala assim: 'Eu não quero mais ser médico, mas só falta um ano, só faltam dois anos'. Você desalinhou do atributo da vida. Você não está indo pelo caminho certo. Você não vai chegar no lugar que você quer. Mas nota a questão do investimento por trás. Quanto custa uma faculdade? Por cinco anos, sem te dar retorno nenhum.

Mandi: É o que você gasta e você deixa de ganhar.

Cadu: Você tem que pagar o apartamento, você tem que pagar a locomoção, você tem que pagar a comida, você tem que pagar a mensalidade e você deixa de ganhar.

Mandi: Comprometendo a saúde da família inteira.

Cadu: Exatamente, compromete a saúde da família inteira, mas por quê? Porque o modelo mental da educação está montado assim. Ele parte da premissa que você não tem liberdade de escolha, que você não tem liberdade de mudar, que você faz parte da massa e a massa tem mesmo que estudar para poder ganhar um diplominha, para poder depois ver o que faz da vida. Então se a gente se alinha com a massa, a gente vai sim ter os resultados da massa. Não tem nada de errado com isso. É só um fato. É só uma coisa que você tem que perceber e falar: 'cara, se eu entrar aqui eu estou sim pondo uma limitação a minha escolha. A menos que eu esteja pronto para mudar quando eu perceber que eu devo mudar'. Está tudo bem. Se você fizer como a gente fez: Comprar o apartamento. Por quê? Porque fez sentido aqui, porque eu queria mostrar para os seguidores que se a gente faz o processo, o negócio funciona, comprei. Não faz mais sentido? Eu deixo para trás. Se eu tivesse lá no primeiro apartamento eu ia estar agora lá, querendo saber se a obra atrasou ou não. Só que eu comprei, pois é, só que eu comprei uma obra, eu comprei um projeto, não foi isso que eu queria e eu não percebi. Eu comprei pautado na crença do seguinte: 'ah, mas isso aqui está adequado pra mim daqui a cinco anos'.

Então entendam o seguinte: quando você parte para novas ideias, uma lapidação gente, de uma ideia, pode acelerar a sua realidade e o seu resultado em um ano. Em sei lá, talvez uma coisa que você vá criar em cinco anos, você pode criar em três meses, simplesmente porque você mudou a ideia. Simplesmente porque você lapidou um pouco mais a ideia e você mudou a forma de fazer. E eu não estou falando de você ficar aqui adivinhando qual é a ideia do momento, estou falando de você ganhar profundidade na sua ideia e lapidá-la de forma que você vai removendo tempo e espaço. Quanto mais você fizer isso, melhor.

Criando convergência, como a gente fez. Isso tudo foi pensado alinhado com os atributos da vida. Porque hoje a gente discute esse assunto, a gente gasta nossa energia para isso, eu tenho uma postura no Instagram, que era diferente quando a Amanda falava de nutrição,

porque eu me posicionava de uma outra forma para poder chegar no objetivo que eu queria, quando a Amanda entrou junto eu já tomei uma outra postura porque eu fui fazer outra coisa, então é tudo um cenário.

Às vezes a gente copia a ideia do outro mas o que a gente não entende é a lógica pela qual o outro está traçando causa e efeito, sabe? E quando você copia, você perde a capacidade de pensar. Isso é um grande problema. Você precisa se ancorar no que você entende sobre causa e efeito e ir agregando a sua experiência e ganhando capacidade dentro do processo. E à medida que você vai ganhando essa capacidade, naturalmente você vai lapidando a sua ideia, você vai ajustando as coisas que você realmente busca e as coisas vão se resolvendo. Por quê? É você que cria. Quando você fica só copiando a ideia do outro, você não sabe nem como corrigir algo que possa acontecer. Porque você não soube nem prever. Talvez o outro no seu lugar fizesse diferente de você. Entende? Porque o contexto é diferente. Se eu tivesse em um outro contexto, eu agiria de forma diferente. E por aí vai.

Então o que eu quero dizer é o seguinte: Quando a gente olha pra essas escolhas a gente tem que falar assim: ‘ué, será que não tem uma forma de eu ganhar dinheiro fazendo uma coisa que eu gosto, uma coisa que tá muito mais alinhada com essa minha capacidade de mudança, com o meu desejo? Hoje a rede social possibilita muito isso, porque ela rompe tempo e espaço.

Você hoje não precisa investir um milhão para sua rede social nascer, como investiam antigamente um milhão em um restaurante e depois de um ano iam ter faturamento. Não é mais assim. Isso abre uma possibilidade para muitas pessoas. Agora não quer dizer que você vai entrar numa rede social e você vai sair ganhando dinheiro amanhã se você não tiver uma coisa para transformar as pessoas.

Ou você tira a pessoa do ponto A e leva pro ponto B ou você não está vendendo nada. Você não tem transformação ali dentro.