



DEAN GRAZIOSI

HÁBITOS MILIONÁRIOS

A PORTA DE ENTRADA PARA O SUCESSO,
A RIQUEZA E A PROSPERIDADE

TRADUÇÃO
RUI AZEREDO

ÍNDICE

Dedicatória	9
Introdução	11
<i>Capítulo 1</i>	
O momento certo para mudar os seus hábitos	21
<i>Capítulo 2</i>	
A base de todo o sucesso	30
<i>Capítulo 3</i>	
O vilão que há dentro de nós	53
<i>Capítulo 4</i>	
O poder da sua história	85
<i>Capítulo 5</i>	
Desperte o herói interior	104
<i>Capítulo 6</i>	
Um objetivo brilhante	126
<i>Capítulo 7</i>	
Atração e persuasão	142
<i>Capítulo 8</i>	
Depois do «sim»	165

Capítulo 9

O poder da felicidade 183

Capítulo 10

As dicas para o sucesso 199

Capítulo 11

O desafio 219

Sobre Dean 235

Agradecimentos 237

DEDICATÓRIA

Gostaria de dedicar este livro aos meus queridos amigos Tony Robbins, Joe Polish e Dan Sullivan, as três pessoas que tiveram uma enorme influência na minha vida, no meu sucesso e na minha riqueza.

Nem sei bem como expressar a minha gratidão por esses três homens que entraram na minha vida exatamente quando era necessário. Mas também quero dedicar este livro a todos os homens e mulheres que ao longo dos anos demonstraram a disposição e o desprendimento de partilharem a sua sabedoria capaz de mudar uma vida, através de livros e conversas, com os ansiosos por encontrarem um novo caminho.

Dei o meu melhor para interiorizar tudo o que ouvi, li e observei e, por sua vez, o que aprendi imiscuiu-se nos meus pensamentos e nas minhas palavras. Os exercícios, as histórias, as receitas e os hábitos de sucesso que vai encontrar nestas páginas foram por mim aprendidos ao longo de décadas de tentativa e erro, de fracassos e sucessos. Mas foram largamente enriquecidos por todos os outros que percorreram o caminho antes de mim e aos quais estou grato.

Portanto, esta dedicatória é a minha forma de reconhecimento a todas as pessoas que influenciaram fortemente a minha carreira. Espero que, da mesma forma, eu lhe seja prestável e que este livro também venha a influenciar fortemente a sua vida.

INTRODUÇÃO

Na primavera de 1944, um rapaz a que chamaremos J.P. nasceu filho de pais imigrantes num bairro complicado no coração de Los Angeles. Os pais divorciaram-se antes de J.P. ter 2 anos e a mãe passou a viver com dificuldades financeiras, e quando J.P. chegou aos 9 anos andava pelas ruas à procura de uma forma de ajudar a mãe a ter dinheiro suficiente para pagar as contas. Jornais, vasos, cartões de Natal – fosse o que fosse, o mais certo era ele tentar vender. Quando a mãe deixou de ter condições para criar J.P. e o irmão, os rapazes foram postos num lar de acolhimento.

Adolescente e sem orientação parental, J.P. não escolheu as melhores companhias, juntou-se a um gangue local e sentiu dificuldades nos estudos na John Marshall High School, em Los Angeles. Um dia, no 11.º ano, um professor do secundário de J.P. apanhou-o e à sua amiga Michelle desatentos e a trocaram bilhetes na aula, tratando de os pôr de pé em frente à turma e declarando: «Estão a ver estes dois? Não percam tempo com eles, pois não vão chegar a lado nenhum. Nunca hão de ter sucesso em qualquer tipo de negócio.»

J.P. pode não ter reparado na altura, mas momentos como aquele são o que começa a criar os nossos hábitos de vida: os de sucesso, mas também os de insucesso, que podem afastar-nos do nosso pleno potencial. J.P. poderia ter dito a si mesmo: *Nunca hei de chegar a lado nenhum*. No entanto, disse: *Aquele tipo que se lixe, vou provar que está enganado*.

J.P. desenvolveu o seu primeiro hábito de sucesso num dos seus primeiros empregos. Ele contou: «Trabalhei toda a vida, desde os meus 9 anos. Aos 11 anos já tinha rotas de distribuição de jornais que mantive durante a secundária. Até trabalhei uns tempos na lavandaria da

terra a varrer o chão e a fazer trabalhos esporádicos para um patrão extremamente forreta! Eu esforçava-me ao máximo por uns meros 1,25 dólares à hora. Até que um dia, depois das aulas, ele me chamou e disse, “Na noite passada espreitei para trás dos armários e não havia lá pó! A seguir, peguei num tapete e nada de pó! Tu limpas este lugar como se eu estivesse sempre a vigiar-te!” Eu disse, “Contratou-me para limpar e cabe-me fazer o melhor possível.” Ele ficou tão agradado que me aumentou para 1,50 dólares à hora. Levá-lo a isso foi para mim como ganhar um Óscar da Academia. E, para ser sincero, retirei uma lição importante deste período da minha vida. As pessoas de sucesso, quer trabalhem para terceiros ou para si, fazem o que lhes cabe fazer o melhor que podem – como se o patrão estivesse a vigiá-las todos os dias em todos os minutos. Aprendi que em tudo o que se faz tem de se dar sempre o nosso melhor.»

Há quem possa achar que isto faz de si um *yes man*. Eu acredito que dar o nosso melhor é apenas um dos muitos hábitos de sucesso que se deve desenvolver. Os benefícios são imensos, variados e significativos. Neste caso, o seu hábito ajudou J.P. a desempenhar uma tarefa banal no presente (e a desempenhá-la bem) e a orientá-lo para tarefas no futuro que ele adorou.

Antes de prosseguir com a história de J.P., gostaria de falar um pouco sobre hábitos de sucesso e o modo como este livro o vai ajudar a torná-los seus.

Vou mostrar-lhe um caminho e um método que lhe vão permitir adotar hábitos de sucesso de forma a que se prendam a si. Não tem de virar o seu mundo de pernas para o ar, nem de tentar forçar de um dia para o outro «novos hábitos» que lhe perturbem a vida e o levem de volta ao ponto de partida. Em vez disso, pode introduzir mudanças discretas e pequenas nas suas rotinas diárias descartando-se do que não lhe serve para ser substituído por novos hábitos que criem um caminho para a riqueza e para a abundância. Não interessa se é um empreendedor, um dono de um negócio, um executivo, um investidor, um empregado ou um jovem no seu primeiro emprego. Os hábitos, princípios, receitas e exercícios nos capítulos

que se seguem vão dar-lhe capacidades competitivas, catapultando-o para o nível seguinte.

Portanto, apesar de o foco principal deste livro ser o sucesso financeiro, os métodos que vou partilhar também podem impulsioná-lo para novos níveis de realização noutras áreas da sua vida, incluindo família, parentalidade, amizades, relações, espiritualidade, boa forma física, amor, paixão, intimidade, e muito mais. Independentemente do que lhe possam ter dito no passado, tem direito e pode obter realização, alegria e abundância em todas as vertentes da sua vida.

Vou ajudá-lo a desenvolver esses hábitos através de vários métodos. Vou partilhar histórias fantásticas de pessoas que conheço com tremendo sucesso e do modo como aprenderam e aplicaram os comportamentos e rotinas que lhes permitiram tornar-se empreendedores e vencedores de excelência. Vou facultar exercícios para que desenvolva e treine novos hábitos. E vou oferecer algumas histórias da minha vida que espero que o inspirem e ensinem. Falarei sobre isto mais à frente. Agora, regressemos ao nosso amigo, que da última vez que o vimos andava a varrer o chão com grande esforço e perícia.

J.P. acabou por concluir o secundário, mas não foi para a universidade. Em vez disso, alistou-se na marinha norte-americana e serviu ao longo de dois anos no porta-aviões *USS Hornet*. A seguir à marinha, J.P. teve vários empregos mal pagos, incluindo trabalhar como zelador, funcionário de bomba de gasolina e vendedor de seguros. Trabalhou brevemente nos Laboratórios Redken, mas foi despedido no seguimento de uma discussão com o chefe. Até aceitou um trabalho mal pago como vendedor porta a porta de enciclopédias.

Olhando para trás, para essa época, J.P. diz ter aprendido outro hábito de sucesso importante para a vida. «Eu batia a 50 portas e as 50 fechavam-se na minha cara. Assim, tive de aprender a mostrar-me tão entusiasmado na porta 51 ou na 151 como me mostrara na primeira.» Aprendeu a ultrapassar a rejeição, a comunicar com as pessoas dando-lhes ouvidos e a convencer os outros a agirem. Não se tratava de um emprego de sonho, mas não percebeu na altura que mesmo assim estava a erigir alguns dos hábitos de sucesso essenciais que lhe

permitiriam alcançar grandes progressos mais à frente na sua vida. Mas, na altura, ajudaram-no a não desistir. Na época, o típico vendedor porta a porta de enciclopédias, a trabalhar à comissão, aguentava apenas uns três dias, enquanto J.P. aguentou três anos e meio.

Apesar da sua ética de trabalho, J.P. tornou-se sem-abrigo quando era um jovem adulto. «Da primeira vez que fui sem-abrigo, tinha 20 e poucos anos. A minha mulher já não aguentava ser mãe, pelo que partiu com todo o dinheiro que tínhamos, deixando-me com o nosso filho de 2 anos e meio nos braços. Depressa percebi que ela não pagara a renda de casa dos últimos três meses, por isso, sem dinheiro e a dever três meses de renda, fomos despejados. Eu andava à procura de emprego, pelo que eu e o meu filho ficámos na rua sem dinheiro a entrar e a tentar viver num carro velho que eu tinha na altura. Lembro-me de ter dito ao meu filho, “Vamos ultrapassar isto juntos.” Eu ia a terrenos abandonados recolher garrafas de *Coca-Cola* e *7-Up*, porque na época recebia-se dois cêntimos por uma pequena e cinco por uma grande. Quando se está nas lonas e não se tem como pagar as contas, é uma das fases mais complicadas enquanto homem e enquanto pai. Mas aquilo que aprendi é que quando se está mesmo em baixo e abatido, e se chegou ao fundo do poço, só nos resta olhar para cima.»

Por muito difícil que fosse a situação de J.P., ele detinha uma vantagem que faltava a muitos outros em melhores circunstâncias: Tinha uma visão para a sua vida! Estava determinado a criar a sua empresa e depois de três anos a vender enciclopédias porta a porta sabia que não queria trabalhar para terceiros e que podia desenrascar-se sozinho.

Mas havia um grande obstáculo: J.P. tinha apenas 700 dólares em seu nome. Toda a gente lhe disse que não podia criar a sua empresa, pois necessitava de mais dinheiro, mais estudos, mais experiência, mais esperteza, uma economia diferente, e inúmeras outras coisas que lhe faltavam. Soa-lhe familiar? Muito depois de ouvir todos aqueles conselhos, fez o que faz a maioria das pessoas de sucesso: Ouvia-se principalmente a si e resolveu ainda assim criar a empresa. J.P. desenvolveu um hábito de sucesso de acreditar em si e de ignorar os que eram do contra. «Foi extremamente complicado para mim. Ora bem, como é

que se funda uma empresa, se equilibra as contas, não se recebe e ainda assim vai-se vender os nossos produtos porta a porta? Foi extremamente complicado. Durante os dois primeiros anos da empresa, todos os dias devíamos ter ido à falência, mas, dois anos mais tarde, conseguimos por fim pagar as nossas contas a tempo. Não só pagá-las, mas pagá-las na totalidade. Lembro-me de dizer, “Ei, conseguimos. Sobraram-nos 2000 dólares! Conseguimos. Somos um sucesso!”»

Mais tarde, J.P. pôde recorrer a todas as suas capacidades de persuasão e comunicação para rapidamente fazer crescer a sua empresa. J.P. até aproveitou o seu talento em saber ouvir para compreender profundamente os seus clientes. «Acho que o meu verdadeiro talento é saber ouvir. E não apenas ouvir, mas ouvir tudo o que as pessoas dizem em vez de pensar no que vou dizer a seguir. Isso levou algum tempo, mas acho que acabei por me tornar muito bom nessa matéria.»

Através da persistência e do desenvolvimento de hábitos de sucesso – escutar para compreender, ter visão, dar sempre o seu melhor independentemente do que se tratasse e manter-se otimista face à rejeição –, J.P. levou a sua empresa ao sucesso internacional.

Talvez já tenha ouvido o velho ditado: «Não interessa onde começa, mas sim onde acabas.» J.P. é a prova viva desta máxima. Começou do zero e subiu até se tornar uma das pessoas mais ricas do mundo. Em 2015, a revista *Forbes* colocou-o no 234.º lugar da sua lista dos 400 americanos mais ricos, com um património líquido de 2,8 mil milhões de dólares. O nome completo de J.P. é John Paul DeJoria. É o fundador da linha de produtos para o cabelo *Paul Mitchell*, da Patrón Tequila e de uma dúzia de outros negócios de sucesso.

DeJoria aconselha com frequência os jovens empreendedores a desenvolverem hábitos positivos, a acreditarem no seu instinto e a correrem riscos. Ele diz: «Não podem permitir que os outros vos rebaiem. Ora bem, o que raio sabem eles? Disseram-me dezenas de vezes, “Nunca há de entrar na indústria dos produtos de beleza.” Toda a gente me dizia, “A competitividade é enorme e não tens dinheiro.” Até se riram de mim quando fundei a Patrón. As pessoas disseram: “Tequila? A 37 dólares a garrafa? Estás a gozar? Posso comprar tequila

a 4 dólares!” Por isso, sigam o instinto e façam sempre algo de bom por outra pessoa.»

Apesar de eu adorar toda a história de John Paul DeJoria, aprecio em particular aquela reprimenda inicial do professor do secundário que disse a John Paul e à sua amiga Michelle Gilliam que nunca iriam ser ninguém na vida. Bem, dizer que provaram que o professor se enganou é ser modesto. John Paul é um bilionário que muda vidas por todo o mundo e Michelle Gilliam é hoje em dia conhecida por Michelle Phillips, fundadora da banda *folk* dos anos 1960 The Mamas & The Papas, que vendeu 40 milhões de discos. Michelle procurou esse professor para o 50.º aniversário de John Paul e quando o professor soube do sucesso dos seus dois antigos alunos nada mais logrou dizer do que: «Ora, merda.»

Hábitos de Sucesso Vão Pô-lo Num Caminho Diferente

Sabe, ouvir uma história como a de John Paul pode revelar-se inspiradora. Pode ser a história de Rocky, a história de Rudy ou a história do desfavorecido que percorre o seu caminho até levar a que tudo aconteça. Mas por muito inspiradora que possa ser a história de John Paul, de certa forma também pode levá-lo a pensar melhor nas suas próprias capacidades. Pode pensar: *Não sou o que John Paul é, não consigo fazer o que ele fez! Talvez não tenha a força ou a determinação que ele tem.* Se é isto que acha, então perceba que neste momento não interessa de onde o leitor vem. Interessa apenas onde está e onde pretende ir.

Mas tem de se empenhar para lá chegar! Podia estar a fazer um milhar de outras coisas em vez de estar a ler este livro. Em muitos casos, podia estar a fazer um trabalho inútil que lhe tolda os sentidos e o leva a manter um *status quo* que é menos do que merece.

Os seres humanos andam agora mais ocupados do que alguma vez aconteceu ao longo dos tempos. Adoro tecnologia, mas apesar de todos os avanços que nos facilitam a vida, na verdade serviu apenas para andarmos mais depressa. Sejamos realistas: O que de facto fez

foi tornar toda a gente absolutamente mais ocupada. Com as mensagens de texto e os *e-mails* a zumbirem nos nossos bolsos, a nossa disponibilidade constante para telefonemas, aplicações com as notícias mais recentes e as redes sociais nos nossos telemóveis, andamos mais distraídos, mais desconcentrados e mais embrenhados do que nunca em resolver as pequenas coisas! E isto leva a que muitos de nós sintam que passamos os dias a correr, mas sem se chegar a lado algum. Bem, e se eu lhe disser que é verdade, que anda mais depressa do que nunca, mas pode estar numa passadeira de ginásio e não numa escada? A rapidez só vale a pena quando se percorre o caminho correto. De contrário, só vai levar a que se perca mais depressa. Quando tem os hábitos de sucesso corretos, segue mais depressa na direção certa porque antecipadamente conhece o caminho. Prometo partilhar estes hábitos de uma forma que lhe vai permitir absorvê-los e usá-los com facilidade. Depressa vai perceber como pode sossegar todos os outros «ruídos» na sua vida e desvendar o caminho correto até ao patamar seguinte. Deixe-me explicar-lhe por que razão desta vez será diferente.

Tal como John Paul, vai distinguir um número crescente de mudanças que pode concretizar agora e que terão um impacto enorme ao longo do percurso. Quando frequentava as aulas de leitura especial no 7.º ano fui gozado pela minha professora, a professora Thompson, tal como aconteceu com John Paul. Acusou-me de eu ser francamente estúpido, mas a verdade é que, sem que eu o soubesse, sofria de dislexia e tinha problemas em concentrar a minha mente nos níveis mais básicos de leitura e a soletrar. Eu apenas não conseguia perceber. Mas há, naturalmente, uma vantagem nesse esforço, e até uma vantagem na motivação equivocada da professora Thompson. Na verdade, houve imensas vantagens que surgiram dessa situação, mas há uma específica que irá beneficiá-lo enquanto leitor.

A minha capacidade única revelou-se por não ser capaz de ler e compreender como as outras crianças. Devido a esta «desvantagem», tornei-me alguém capaz de aprender através da visão e do ouvido que sabe criar receitas de sucesso fáceis de seguir. E seguem-se algumas

receitas que são muito mais rápidas do que tentar descobrir algo de raiz ou por via de tentativa e erro.

Receitas para Poupar Tempo

Disponer das receitas certas pode levá-lo rapidamente ao sucesso. Se pretendia recriar para os seus amigos e familiares o sabor estimulante do esparguete ou das almôndegas do seu restaurante italiano preferido, há muitas formas de o conseguir. Pode ir a Itália e estudar cozinha italiana ao longo de meses. Pode ir ao Culinary Institute of America em Hyde Park, em Nova Iorque, e estudar ao longo de anos até obter um diploma de cozinha italiana. Pode experimentar receita atrás de receita em busca do molho secreto.

Ou, se calhar, pode esperar até um domingo em que o *chef* fez um turno de 12 horas e, quando o vir caminhar esgotado para o carro, abordá-lo e dizer: «Ei, *chef*, adoro o seu esparguete com almôndegas. Não estou no ramo e nunca lhe farei concorrência, só quero fazer o seu esparguete com almôndegas para a minha família, e, sinceramente, não quero perder tempo. Se lhe der 100 dólares dá-me a receita?»

Pode, então, ir para casa e fazer o esparguete e as almôndegas com um sabor tão incrível como o do *chef*! E pode fazer isso no mesmo dia, porque agora tem a receita.

Este livro vai fornecer-lhe um tipo diferente de receita. É isso que eu faço: crio receitas que levam as pessoas a alcançar resultados mais depressa. Há provavelmente um milhão de opções disponíveis para ajudar as pessoas a alcançarem o sucesso. Se calhar, leu livros de desenvolvimento pessoal, ou talvez tenha ido a um evento motivacional ou inspiracional ao vivo. Mas, por alguma razão, não terá resultado ao nível que pretendia; daí estar a ler este livro. E eu levo isso a sério. Muito a sério.

Eis a minha promessa: Tenho receitas para o ajudar a proceder a pequenas mudanças nos seus hábitos que ao longo do percurso vão torná-lo irreconhecível a si mesmo. Necessitamos apenas de pequenas

mudanças hoje nos nossos hábitos milionários de sucesso para sermos completamente diferentes num futuro próximo e nos anos vindouros. Quando decidi escrever este livro, refleti sobre o que foi a minha vida nos últimos 25 anos e identifiquei os hábitos e mudanças que fiz para me colocar onde estou hoje. E é isso que vai obter ao longo deste livro.

Pequenas Mudanças Geram Grandes Resultados

Este livro não se baseia apenas no meu percurso pessoal até ao sucesso. Está recheado de princípios universais que não resultam apenas comigo, funcionam com qualquer um. Parti numa demanda para descobrir as mudanças e os hábitos usados por milionários, atletas de topo, chefes empresariais e alguns dos líderes de pensamento mundiais – pessoas que fui conhecendo através do meu trabalho. Muitas destas pessoas começaram de baixo, em épocas muito mais difíceis do que podemos imaginar hoje em dia. E quando extraí as suas estratégias e as encaixei no contexto das minhas, identifiquei as mudanças minúsculas que fizeram a diferença nas nossas vidas – e que terão um grande impacto na sua vida. É isso que este livro tem e é isso que vai fornecer. Vai mostrar-lhe como trocar velhos hábitos por novos que vão ajudá-lo a dar o salto para o nível seguinte de sucesso.

Sinto-me grato que tenha escolhido este livro e chegado até este ponto; por favor, agora não pare. A maioria das pessoas compram um livro por causa do título e depois abandonam-no na estante, na esperança de que, através de um poder mágico, o conhecimento e os passos a dar se transfiram para os seus cérebros. Sei que é uma pessoa ocupada e que é preciso tempo e força de vontade para ler um livro. Mas incito-o a arranjar tempo e a aplicar a força de vontade para prosseguir a leitura. Prometo fazer tudo ao meu alcance para o manter atrativo e entusiasmante, mas também para revelar as estratégias para afastar hábitos que hoje não lhe servem e substituí-los por hábitos de sucesso que podem desenvolver exponencialmente a sua vida, riqueza e alegria. Acredite em mim, sei que pode achar que não dispõe de

tempo extra para implementar estes hábitos na sua vida. Sei que não está neste momento sentado a ler este livro dispondo de cinco horas do seu dia para o fazer. Mas, como há de ver ao longo do livro, é como tirar uma pilha e pôr uma nova. Já partilhei isto, mas vale a pena repetir: Não tem de acrescentar tempo para aprender novos hábitos, basta substituir os velhos hábitos. Para o fazer, tem de identificar as rotinas contraproducentes em que caiu. Assim que as reconhecer, vai ver como é realista trocá-las.

Há um milhão de caminhos diferentes até ao sucesso. Mas com todas estas opções, aprendi que o caminho mais rápido para o sucesso envolve uma opção acima de todas as outras. Quando os hábitos de sucesso se tornam a sua nova rotina, a sua vida pode mudar drasticamente.

Escolheu este livro por uma razão. Talvez seja um *Baby Boomer* que se manteve num emprego por 30 ou 40 anos por ser uma atitude responsável e chegou por fim a hora de se reinventar. Talvez há alguns anos alguém lhe tenha dito: «Para de sonhar e faz o que está certo. Faz o que é seguro e estável.» E o que está a fazer refreou o seu entusiasmo pelo trabalho e pela vida, em especial quando sabe que estava destinado a voos mais altos.

Ou talvez o mundo o tenha tornado inseguro e se aguarde num trabalho que o mantém no dia a dia a esperar que algo mude. Talvez tenha o seu negócio e não esteja a correr muito bem, ou talvez seja o momento de passar ao nível seguinte. Ou talvez esteja encostado à parede, o dinheiro seja curto e necessite de um novo rumo.

Não interessa verdadeiramente quem é ou qual é a sua situação. Seja um estudante universitário sem saber se o mundo ainda oferece as possibilidades de que os seus pais dispuseram, ou alguém pronto a aproveitar todo o seu potencial e a começar algo novo, este livro pode ajudá-lo a controlar a sua vida. Está na hora de deixar de ser o termómetro da vida e de começar a ser o termóstato. Pare de esperar que surja por magia uma «rotura». Pode criar a sua própria rotura, e fazê-lo mais depressa do que imagina.

Mas, antes de passarmos ao «como» da questão, quero partilhar consigo o «porquê agora».