



**RICARDO
BELLINO**

prefácio por Janguê Diniz



**NINGUÉM
É F#DIDO
POR
ACASO**



**UM GUIA PRÁTICO
ANTICOITADISMO**

ESTE LIVRO CONTEM REALIDADE AUMENTADA

PARA INTERAGIR COM O CONTEÚDO
VIRTUAL, SIGA OS PASSOS À SEGUIR:



Baixe gratuitamente o app Zappar,
disponível na Play Store ou App
Store.



Aponte seu dispositivo para as
páginas identificadas com Realidade
Aumentada.



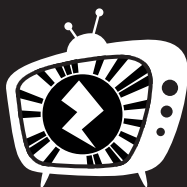
Pronto! Agora você pode assistir
aos vídeos exclusivos do Ricardo
Bellino!



O autor, Ricardo Bellino, é um empresário carioca de sucesso. Considerado louco por muitos, Bellino trouxe para o Brasil, aos 21 anos, a mega agência de modelos norte-americana Elite Models sem saber falar inglês e nem ter um tostão no bolso. O empresário também é responsável por trazer ao país a campanha das camisetas do câncer de mama com o símbolo do alvo no peito. Aos 38 anos, o carioca precisou passar por mais um desafio: vender uma ideia ao bilionário Donald Trump em uma reunião de apenas 3 minutos. Com toda essa bagagem, Bellino traz em seu livro estratégias para sair da mediocridade, contando episódios pessoais como exemplos do poder que a troca de uma simples letra pode ter na vida das pessoas.

PREFÁCIO

POR JANGUIÊ DINIZ



.....

CAPÍTULO 1

ACHO QUE NÃO VAI ROLAR



ASSISTA UM VÍDEO DO
RICARDO BELLINO



1. Baixe o App ZAPPAR
2. Aponte para a página

Meu objetivo com esse livro é ajudar as pessoas a deixarem de ser fudidas para se tornarem fodidas. Ele começa dizendo que a maioria das pessoas é covarde, insegura e deixa o medo paralisá-las. Para lutar contra isso é preciso de uma musculatura emocional chamada autoestima. Aqueles que têm o aspecto emocional mais preparado conseguem lidar melhor com as adversidades, apanham e conseguem se levantar.

Para falar sobre a diferença entre fudido e fodido, gosto de mencionar duologia de Sadim x Midas, da Mitologia Grega. Enquanto o Rei Midas transformava tudo o que tocava em ouro, Sadim estragava tudo aquilo que tinha em sua mão, ou seja, um verdadeiro fudido.

Além da arrogância e egoísmo, existem mais alguns elementos comuns entre o Sadim e o sujeito fudido. São elas:

- Espelho Mágico: só enxerga aquilo que quer ver e não realiza uma autocrítica. Por exemplo, transforma sua incompetência em culpa dos outros;

- Bobo da Corte: para deixar o espelho mágico mais eficaz, Sadim se cerca de bajuladores;

- Falsa Modéstia;

- Atalhos: mesmo sendo incompetente, é comum encontrar Sadins em posições de destaque por conta de seus atalhos, como bajulação, herança ou proteção de alguém importante;

- Amigo da Onça: o Sadim é capaz de fingir amizade para pegar carona no sucesso de alguém;

- Memória Seletiva: o Sadim tem mania de reescrever a história para sair com a melhor imagem possível;

- Inveja;

- Dicionário Pessoal: o Sadim tem seu próprio dicionário, no qual as palavras assumem o sentido que ele quer. Por

exemplo, os mais habilidosos são chamados por ele de “mediócras”;

- Metamorfose Ambulante: o Sadim está sempre mudando de ideia para acompanhar o que está na moda no momento;

- Rancor;

- Paranoia.

CAPÍTULO 2

O IMPOSSÍVEL NÃO EXISTE



ASSISTA UM VÍDEO DO
RICARDO BELLINO



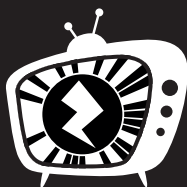
1. Baixe o App ZAPPAR
2. Aponte para a página

Me desafio muito, acho que posso fazer coisas que a maioria das pessoas não faz, e isso me diverte. Como já dizia Walt Disney, eu adoro o impossível, porque nele tenho muito menos concorrentes. Como meus amigos não acreditavam que fosse possível, nenhum deles concorria comigo. Encontrei a inspiração para os meus negócios, meus empreendimentos, em observações muito corriqueiras ao longo da vida.

.....

CAPÍTULO 3

A LEI DOS SEIS GRAUS



ASSISTA UM VÍDEO DO
RICARDO BELLINO



1. Baixe o App ZAPPAR
2. Aponte para a página

Para se ter sucesso é necessário colocar as suas ideias em prática. Para isso, você precisa estar disposto a se dedicar a elas. A perseverança e a resiliência também são fundamentais, já que as chances de errar são maiores do que as de acertar.

Outro fator para o sucesso é o contato com as pessoas certas. Você precisa ver e ser visto para ser lembrado. E como ter contato com essas pessoas? Estudos muito sérios indicam que a distância entre você e qualquer outro humano no mundo é de cerca de seis indivíduos.

Por isso, minha indicação é que você foque em realizar conexões práticas, rápidas e eficazes para gerar negócios e tirar suas ideias do papel. Para realizar o networking de forma natural, seguem algumas dicas:

- Seja útil;
- Seja visível, em especial no ambiente offline;
- Busque pessoas que tenham ideias próximas das suas;
- Busque pessoas que não tenham ideias próximas das suas (e abra sua cabeça);
- Tenha uma abordagem sincera;
- Seja criativo.

Mesmo com uma boa rede de conexões, é interessante que os componentes dessa rede sejam também amigos engajados. Ou seja, pessoas que realmente acreditam em você e no seu trabalho. O amigo engajado é aquele que avalia a sua atuação para terceiros, funcionando como um fiador profissional.

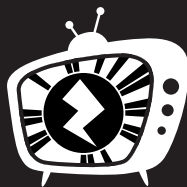
Por fim, traçando um paralelo entre biografias de pessoas

de sucesso, algumas características aparecem frequentemente e isso não é atoa. São elas:

- Aceitar os outros como eles são;
- Admitir os próprios erros;
- Mostrar curiosidade e interesse pelas pessoas e pelo mundo em geral;
- Ter consciência social;
- Ser pontual;
- Ser sensível às necessidades e aos desejos alheios;
- Fazer julgamentos justos;
- Ser honesto consigo e com os outros;
- Saber transmitir informações relevantes e distinguir o que é expressivo nas informações que recebe.

CAPÍTULO 4

TENHA FOCO: A LEI DOS TRÊS MINUTOS



ASSISTA UM VÍDEO DO
RICARDO BELLINO



1. Baixe o App ZAPPAR
2. Aponte para a página

Vou contar minha experiência com Donald Trump. Assim que cheguei na reunião, Trump claramente não estava em um bom dia e disse que só poderia oferecer 3 minutos para ouvir a ideia. Tive que me adaptar à essa nova situação para conseguir fechar o negócio, que acabou se concretizando porque pus em prática os quatro princípios fundamentais para uma boa negociação:

- Primeiro princípio: administração do estado mental e emocional. Ele precisa ser rico de recursos, foco e paixão por vencer;

- Segundo princípio: qualidade da preparação para a negociação. Essa preparação tem três momentos importantes. O primeiro é ter clareza do que se quer; o segundo é saber como conseguir o que se quer; e o terceiro, e último, é conhecer bem as características da pessoa com quem se está negociando;

- Terceiro princípio: saber qual o motivo dominante de compra. Esse motivo é aquilo que toca profundamente a emoção de uma pessoa e a faz tomar uma decisão quase que instantânea;

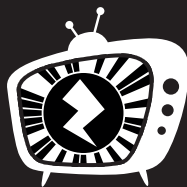
- Quarto princípio: ter competência para fazer boas perguntas.

Por fim, não se deixe desestabilizar por conta de atitudes inesperadas. No fundo, ao tentar desestabilizar-lhe o que os outros querem é saber se você consegue realmente entregar aquilo que anuncia. Eles sabem que é um grande desafio tirar um projeto do papel. Por isso, querem ter certeza que a sua ideia é boa e que você realmente confia nela.

.....

CAPÍTULO 5

NINGUÉM VAI ACREDITAR SE VOCÊ NÃO ACREDITAR PRIMEIRO



ASSISTA UM VÍDEO DO
RICARDO BELLINO



1. Baixe o App ZAPPAR
2. Aponte para a página

Você não deve depender de ninguém para conseguir chegar lá. Uma ideia mais ou menos com um cara excelente tem muito mais potencial do que uma ideia muito boa com um cara ruim. Um fudido está sempre procurando a forma perfeita e o momento perfeito quando, na verdade, quem faz esses momentos somos nós.

Projetos precisam de propósitos. Pessoas precisam de propósitos na vida. Não é simplesmente ser um veículo ou instrumento operacional repetitivo com o intuito de sobreviver. Você pode optar por uma vida maior.

Gosto de ressaltar que sorte é uma questão de talento. Em todas as fases de consolidação de qualquer ideia é possível detectar a combinação constante de intuição e planejamento estratégico. É isso que ocorre na hora de abordar os investidores, de escolher os colaboradores e de reunir todas as pessoas certas, no momento certo, para que o projeto se viabilize.

Quando as coisas dão certo muitas vezes pensamos na frase “o universo conspira a nosso favor”. Mas, ao pensar bem, a chamada “conspiração do universo” não é algo místico ou sobrenatural, que nos beneficia de forma aleatória. Para ela funcionar é necessário intuir, planejar, persistir, trabalhar e manter a convicção nos propósitos e, apesar de todos os obstáculos, não permitir que o entusiasmo acabe.

CAPÍTULO 6

NÃO DESISTA NA PRIMEIRA CRÍTICA



ASSISTA UM VÍDEO DO
RICARDO BELLINO



1. Baixe o App ZAPPAR
2. Aponte para a página

É fundamental não desistir na primeira crítica, até porque virão muitas outras. Não acredite nos ditos especialistas, naqueles que têm autoridade para destruir seu sonho. Ninguém tem essa autoridade sobre você, mesmo que tenha autoridade sobre determinada área ou assunto.

Corra o risco de errar. Se errar, caia e levante-se pelas próprias pernas, mas não deixe que ninguém lhe convença de que você não pode levar uma ideia à frente, de que não pode acreditar no seu sonho. Essa é, de fato, a maior mentira do mundo. Não deixe que os Sadins alcancem o grande objetivo deles, que é destruir o seu sonho. Lembre-se que os Sadins se nutrem da inveja e da vaidade.



CAPÍTULO 7

CORRA RISCOS



ASSISTA UM VÍDEO DO
RICARDO BELLINO



1. Baixe o App ZAPPAR
2. Aponte para a página

O medo de arriscar faz com que as pessoas não ousem, não tenham coragem e fiquem paralisadas. Um dos erros fatais é a falta de coragem para fracassar. O ser humano não quer fracassar, e isso gera um dilema: “Se eu tentar e errar, vou ficar deprimido, então não vou tentar”. Esse círculo vicioso é paralisante, você não consegue se expandir, desenvolver e dar o próximo passo.

Para não ficar paralisado por conta do medo em arriscar, você pode transformar o “não” (que você já tem) em “por que não?”. Assim você cria uma oportunidade dependendo de seu talento, capacidade, autoridade e competência, para fazer acontecer. Quando as pessoas dizem “não”, você pode se inibir e ir para casa chorando. Ou pode perguntar “por que não?”, e isso muda todo o contexto. Você passa de um fudido para um fodido. Para quem tinha um “não”, um “talvez” abre a possibilidade de virar o jogo, de criar novos caminhos.

Outro fator fundamental é a importância em acreditar na sua intuição. isso é um elemento-chave para qualquer fodido. Se todos são naturalmente intuitivos, por que algumas pessoas parecem mais intuitivas que outras? Por que algumas se mostram tão hábeis no uso da intuição na vida profissional e pessoal, enquanto outras demonstram o oposto? Se trata de uma prática. É algo que se desenvolve. Não é, necessariamente, uma característica genética ou algo parecido.

Gosto de fazer o paralelo entre a autoestima e a intuição. Quanto mais baixa a autoestima, maior a tendência de duvidar de si e, por conseguinte, de sua intuição. Por outro lado, uma postura radicalmente oposta também surte efeitos negativos. Se uma pessoa se tem em tão alta consideração, a ponto de se achar sempre perfeita e infalível, essa autoimagem distorcida

poderá distorcer também sua forma de lidar com a intuição. Em vez de ouvir, alguém assim tentará manipular a intuição toda vez que ela contrariar seus desejos ou intenções.

O psiquiatra suíço Carl Gustav Jung define a pessoa intuitiva como aquela que observa tudo de modo holístico, confia em seus pressentimentos, é consciente do futuro, é imaginativa e visionária.

Para apurar a intuição, é preciso abrir o caminho, a fim de que ela possa fluir livremente. É necessário observar o cotidiano e adotar algumas medidas concretas para remover os obstáculos que dificultam ou impeçam o fluxo da intuição. Para completar essa tarefa, aqui vão 4 dicas:

1. Tenha clareza de seus objetivos;
2. Aprenda a relaxar: às vezes é necessário parar um pouco para conseguir ouvir sua intuição. Reserve um tempo para si e dedique-se a seus hobbies e interesses pessoais;
3. Alimente a sua intuição: de acordo com o matemático francês Henri Poincaré "A inspiração só vem para a mente preparada."
4. Cultive relacionamentos: o contato, a interação e o interesse tornam as pessoas mais experientes e sensíveis no trato com outros seres humanos, o que estimula a intuição na hora de formar a impressão inicial de um recém-conhecido.

CAPÍTULO 8

SE VOCÊ ACHA QUE VAI DAR ERRADO, MUDE O RUMO



ASSISTA UM VÍDEO DO
RICARDO BELLINO



1. Baixe o App ZAPPAR
2. Aponte para a página

Quando for apresentar a sua ideia é preciso ter coragem para saber que você pode obter um “não” como resposta. Acredito que no momento em que você tem uma ideia extraordinária e tem a postura necessária, você tem por onde começar.

Todas as ideias nascem com enormes possibilidades de dar errado. É só observar as estatísticas de mortalidade das empresas ou quantos business plans são deletados ou colocados em uma pasta no computador sem nunca sair do papel. O que falta para eles? Falta convicção e perseverança. Você pode qualquer coisa. Porque a maior mentira do mundo é que você, por não ter dinheiro, diploma, amigos importantes, não pode se dar ao direito de sonhar. Se você acredita nisso infelizmente coloca a vida dentro de uma caixa e está fadado à mediocridade e a viver de lamentações e de desculpas para justificar por que não fez as coisas. Isso é ser fudido.

Tome como exemplo uma criança. Ela só aprende a andar porque cai. Cai, levanta, cai, levanta, cai, levanta. A gente esquece isso, acha que cair não é bom. Mas a queda pode ser positiva, porque ajuda, reforça as convicções e aprimora a sensibilidade. O sucesso muitas vezes cria uma espécie de arrogância, então há momentos em que você precisa rever isso.

Para concluir vou te propor um desafio: todo mundo precisa criar um "plano B" hoje. Precisa se reinventar, se olhar no espelho. Quem sou, aonde quero chegar, o que preciso fazer de diferente? Então, o exercício é fazer um vídeo de três minutos e contar por que você precisa de um plano B e entender qual é esse plano B. Mande para si mesmo e archive.

“Caso não possa agir de imediato por questão de

de dinheiro ou pelo momento de vida. Não tem problema. Entendo que muitas vezes pode haver uma restrição financeira temporária. Eu chamo dessa maneira. Mas isso não pode ser motivo para matar seu sonho. Preciso que você acredite que em algum momento pode ser que seu plano A não exista mais, e o plano B vai virar plano A. E se amanhã o plano B também não funcionar, vai ter que ter um plano C, ou o abecedário inteiro. Você tem que acreditar nisso. A questão não é se o plano A, B, C, D, X deu certo ou errado. Desde que você faça o seu melhor, não tem problema se deu certo ou errado. O que interessa é ter plena certeza de que você entregou tudo o que podia, que foi ao limite. É como aquele time que perde, mas sai satisfeito porque sabe que fez o melhor que podia em campo. Se eu entrar em uma competição de plano de negócios, não fizer nada direito e ainda assim ganhar, não verei valor na conquista. Agora, se eu entrar com tudo e ainda assim não ganhar, verei um valor gigante. Obviamente, não entrar é a única maneira de você ter certeza de que não vai ganhar. Essa é a atitude do fudido. Não seja esse cara.”

NOTAS FINAIS

O principal objetivo do livro é lhe ajudar a se transformar de um fudido para um fodido. Para isso, é imprescindível colocar em prática suas ideias, confiar na sua intuição, acreditar que seu sonho é possível, investir no networking, estar preparado para o “não” e não ter medo das “quedas”.



DICA DO 12MIN

Quer conferir outras dicas de empreendedores de sucesso para alavancar o seu negócio? Então confira os outros títulos que o 12min tem disponível para você.

