

EVANDRO VIANA



ACTITUDES

QUE ME
HICIERON
MILLONARIO.



Hola,

Si tú estás aquí, nosotros tenemos algo en común:

Tanto tú como yo nos interesan las historias de éxito. Estoy en lo correcto?

La razón de haber escrito este e-book es intentar de alguna forma, mostrar algunos aprendizajes y una posible inspiración para que cambies de vida y des algunos pasos en dirección a tus sueños.

Y, hablando de sueños, quiero hablarte un poco sobre mí.

Soy el hermano mayor de una familia de tres hermanos, nacido y criado en Brasilia, en Brasil. Mis padres no tenían muchos recursos y, hasta mis 13 años, vivíamos en un apartamento muy apretado y sin perspectiva alguna de salir de esa situación.

Siempre estudié en escuela pública y crecí escuchando a mis padres decir: "Tú tienes que estudiar mucho, conseguir entrar en una buena universidad y tener un buen empleo".

Y es una premisa totalmente correcta, cierto?

Esa afirmación no tenía tanto sentido solo aquí en Brasilia. No sé si tú sabes, pero la cultura de vida de los brasilienses es terminar la Secundaria y la Facultad con el objetivo de pasar en los concursos para ser un empleado público. La competencia es enorme y las personas se someten a pasar por lo menos cinco años para conseguir una vacante.

Y el argumento de todos es siempre el mismo: "La búsqueda por la estabilidad." Aún dentro de ese contexto, la realidad de los empleos tradicionales no es diferente, con la exigencia de mano de obra altamente calificada para una remuneración que paga tu sobrevivencia, no tu vida.

A partir de ahora, voy a enumerar mis próximos pasos para ayudarte a entender cuáles actitudes me llevaron a un lugar que ni en mis mejores sueños imaginé que sería posible.



**Vamos
arriba...**



T Sé un inconfor- mado.

Este breve resumen que te mostré era una realidad predefinida de mi vida y, para donde quiera que yo mirase, no veía otras posibilidades.

La cuestión es que yo nunca logré sentirme cómodo con eso.

Nunca tuvo sentido alguno dejar mi vida en las manos de un jefe o del Gobierno. Ese destino me parecía muy vacío, sin propósito, como si yo fuese a pasar la vida sin vivir de verdad. Algun tiempo después, mis padres se tornaron funcionarios públicos, pero todavía estábamos rodeados de deudas, luchando para sobrevivir. Todos los días, yo me preguntaba: “¿Por qué tiene que ser así?”

Yo sabía que existían personas ricas y no tenía idea de lo que ellas habían hecho para tener lo que tenían. Lo que sí sabía, era que mi lugar no era donde yo estaba.



2 Descubre una pasión.

A los 16 años, la música se cruzó en mi camino. Hasta hoy, ella es una de mis mayores pasiones. Me interesé por la guitarra y comencé a aprender. En la sala de clases, encima de la mesa, encontré una copia del libro "Padre Rico, Padre Pobre", de Robert Kyiozaki y Sharon Lechter. El nombre llamó mi atención y le pregunté a mi profesor acerca de qué se trataba. Él me dijo que era un libro aburrido para adultos y que no tenía nada que pudiese interesarme.

Él, ni tenía idea que, todo lo que tuviese la palabra “rico” en la tapa me atraía,

al final, era todo lo que yo quería ser. Conseguí aquel valioso libro despreciado y me sumergí con todo en la lectura, y una otra pasión me fascinó! El autor habla en ese libro que todas las personas ricas poseen un negocio propio. Eso entró como una flecha dentro de mí y decidí convertirme en un emprendedor apasionado y sediento por un cambio de vida!



3

**Aprende que
puede no salir
bien de 1^a, de 2^a,
de 3^a...**

Quien me ve hasta donde yo llegué, no imagina todo lo que tuve que sufrir. Y mira, dolió! No existe mejor escuela que la vida. Pero uno solo pasa de "grado" si aprende las lecciones siempre que no se equivoque en las mismas cuestiones, no es cierto?

Yo había descubierto mi objetivo de vida! Sería un emprendedor exitoso y finalmente sería rico. Verdad?

Ven conmigo para la realidad!

Finalmente me torné un adulto y, enseguida que cumplí 18 años, al contrario que la mayoría de los jóvenes, no salí corriendo para sacar mi licencia de conducir, necesitaba abrir mi empresa. Entonces, tomé un computador, arreglé un lugarcito en casa y creé una empresa de publicidad, que, obviamente, salió mal, porque, al final, estamos hablando de un joven sin ninguna experiencia, recursos, mucho menos apoyo. Resultado: una linda deuda de casi 8 mil dólares y quiebra total.

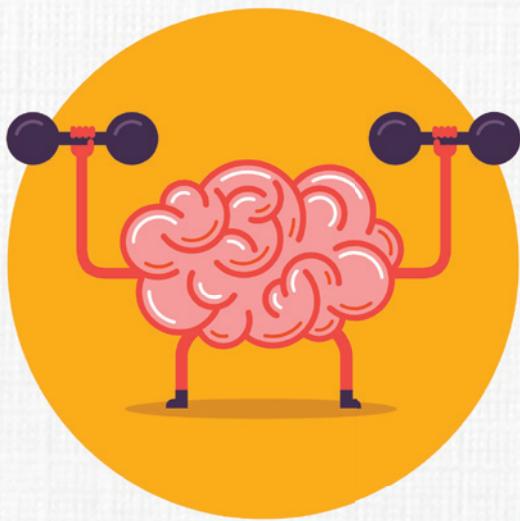
Continuando...

Aún era muy pronto para desistir. Junté un dinero y abrí una tienda de perfumería en un shopping de mi ciudad. Además de trabajar de lunes a lunes y feriados, tenía costos muy altos, ganancia muy baja y, para variar, nuevamente estaba con saldo negativo y quebrado. Durante muchos años, seguí intentando. Ser emprendedor en Brasil nunca fue tarea fácil para nadie. Pero eso nunca fue motivo para desanimar. Yo abrí varios otros negocios y fallé en muchos otros! Algunos me dieron resultados medianos, pero nada que se aproximara a lo que siempre había soñado.

Yo podría haber desistido de una vez,

aceptado lo que el universo estaba conspirando contra mí y seguido la vida que estaba disponible para mí. Pero no! Yo todavía estaba inconformado y ahora tenía un poco más de experiencia. Aprendí a mirar para los errores y retener madurez y aprendizaje. Si yo hubiese quebrado 30 empresas, yo hubiera aprendido 30 maneras de no hacer algo! Aprendería 30 nuevos caminos diferentes del que ya había seguido. Soy parte del grupo del “vaso medio lleno”. La vida no estaba de diversión conmigo, pero yo ya estaba aprendiendo a jugar!

Pero yo ya estaba aprendiendo a jugar ese juego!



4 Sé abierto a lo que es nuevo.

Necesito confesar que yo estaba al borde del desánimo. Mismo para alguien muy determinado, una secuencia tan grande de derrotas lo deja a uno frágil.

Fue entonces que el Marketing Multinivel literalmente llamó a mi puerta.

Un amigo de mi padre fue para presentarle una propuesta de negocio de una empresa, pero solo estaba yo en casa, no tuve para dónde correr. Yo no me cerré a la idea. Escuché atentamente cada palabra que fue dicha en aquella presentación! Una propuesta totalmente diferente de todo lo que yo ya había intentado, sin riesgo de que me vaya mal y de perder la cantidad de dinero que ya había perdido. Claro que me sumergí de cabeza.

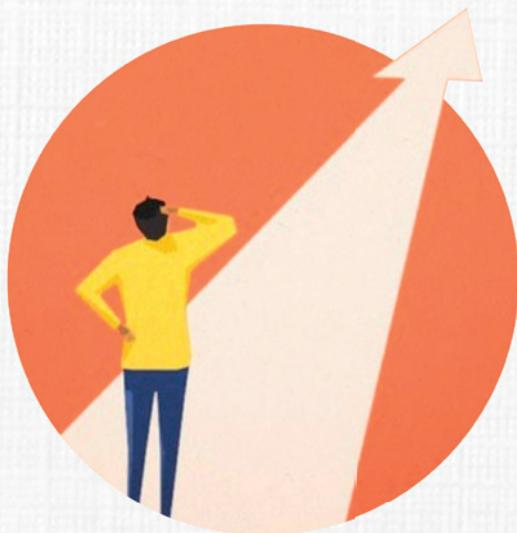
Y, siguiendo a lógica de nuestro asunto 3, obviamente no salió bien de primera.

No tercerice la responsabilidad de su éxito!

Trabajé de sol a sol para una compañía americana. Mi mayor dificultad era el alto costo del producto y la poca aceptación de compra. Si era difícil vender, imagina prospectar? Pero como yo nunca quise tercerizar la responsabilidad de mi éxito, yo di lo mejor de mí en esa empresa durante cuatro años y gané, en total, 10 mil dólares en todo ese período, lo que serían aproximadamente unos U\$S 208/mes.

**“Fueron 4 años
ganando menos
que un salario
mínimo por mes.
Tú aguantarías?**





5

**Ten un
propósito
mayor que
tú mismo.**

Yo recibí la noticia que cambió completamente quien yo era y me llevó a un nuevo lugar de conciencia. Iba a ser papá! Mi motivo siempre fue ser alguien muy exitoso y, a partir de aquel momento, eso se tornó secundario. Ya no tenía más vidas para gastar, mis posibilidades de error estaban en cero. Mismo haciendo lo que amaba, mi trabajo era arduo y mis resultados, mínimos. Y si en estas pocas palabras, tú lograste conocerme un poco, sabes que no fue por falta de trabajo. Mi hija ahora era mi principal motivo y yo no podía continuar fallando.

Yo estaba prácticamente quebrado financieramente, sobreviviendo sin dignidad, viviendo en la casa de mis padres y con una hija por nacer.

Mis deseos de ser rico nunca fue meramente para vivir uma vida de lujos.

Desde niño, yo quería ayudar a mi familia. Ser emprendedor para construir algo grande e involucrar más personas en eso, generar renta, cambiar la mentalidad de quien pasaba por mi vida. El lugar en el que yo me encontraba aún no me permitía construir eso.

Creo que dinero por dinero nunca es uma motivación completa. Yo hice todo lo que hice pensando en mi hija que estaba por venir. Mi propósito era y es construir un “mundo” en el que ella no pasase por las mismas dificultades por las que yo pasé. Quería poder construir un futuro digno para ella y sabía que eso solo dependía de mí y de mi trabajo. Existe una frase famosa que dice que “Locura es continuar haciendo siempre la misma cosa y esperar resultados diferentes”.



“spoiler”

**Algo muy bueno
finalmente, estaba
próximo a suceder.**



6

Cuando la oportunidad pasa, tómala!

Recibí una llamada de mi amigo Elton Oshiro, que me invitó para conocer la oportunidad de la empresa Hinode. Fue una invitación con mucho entusiasmo y entendí que, después de todo lo que había pasado, ese sería el lugar en donde yo iba a ultrapasar todos mis límites y hacer historia. Mi sed de crecimiento, aliada a la visión de la empresa, hizo con que mis resultados llegaran en cuestión de poco tiempo.

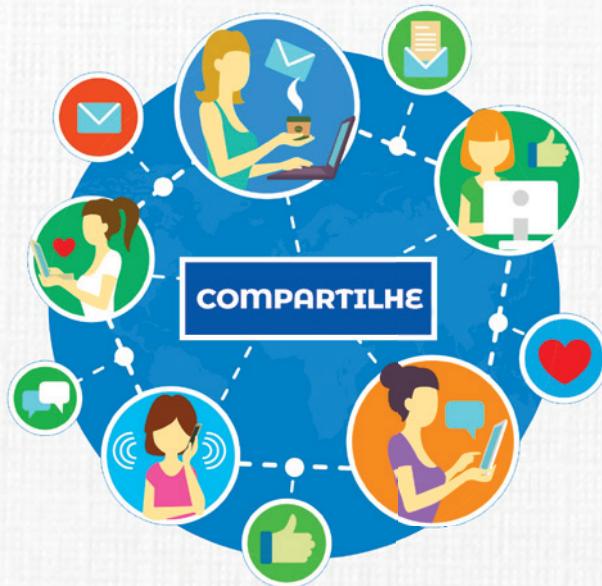
Yo me considero una persona obstinada. Hay quienes dicen que soy una persona fuera de lo habitual, y estoy de acuerdo que, cuando decido conseguir algo, probablemente voy a hacer mucho más de lo que cualquier otro haría para llegar a donde yo quiero.

Gracias a la seriedad de mi nueva empresa, mucho sudor y trabajo, conseguí ganar mucho dinero.

“Tudo que você foca, expande”.

Yo siempre confié en aquello en que nos focalizamos es en lo que nos tornamos, y todo comenzó con el sueño de ser millonario. Hoy, con 34 años y un nivel financiero inimaginable para muchos con mi edad, lidero una red con más de 500 mil distribuidores, formé más de 150 millonarios en Brasil y todavía construí el cheque más grande en la industria del Marketing de Red en América Latina, que ya suma más de U\$S 7.500.000 en solamente seis años!

“ Yo decidí
hacer todos
los días lo que
la mayoría de
las personas
hacen algunas
veces. ”



Comparte para multiplicar.

Después de haber pasado por todo tipo de situaciones, yo persistí, independientemente de las personas que no creían que iba a salir todo bien. Fui encarando todo con foco y seriedad hasta alcanzar mis objetivos. Ayudé muchas, muchas personas! Éste es mi foco: personas.

Me torné el mayor especialista en hacer millonarios por todo Brasil en el Multinivel y fui preparado para ser quien yo soy.

Si haz llegado hasta aquí, es porque eres diferente de la mayoría de las personas.

Quise compartir mi historia para que tú entiendas que yo no soy mejor que nadie.

Pero, por supuesto, esas siete actitudes que he compartido contigo me trajeron hasta donde estoy. Mi principal motivo aún es mi hija! Quiero que ella me mire y se enorgullezca del padre que ella tiene. Quiero que otras familias puedan compartir ese mismo sentimiento.

Que tú puedas volver a soñar, que tengas fuerzas para continuar! Jamás te conformes con los momentos malos de la vida, apásionate por la vida y lucha por ella, aprende a crecer con las derrotas, siempre encuéntrate abierto a aprender y escuchar, no dejes que las oportunidades pasen,

TEN UN MOTIVO, comparte y ayuda siempre!

Cuenta conmigo.

“ Solamente los que arriesgan llegar demasiado lejos son los que descubren hasta dónde pueden llegar ”

T. S. Eliot

SOBRE EL AUTOR

EVANDRO VIANA



Evandro Viana es el mayor representante del Marketing Multinivel de América Latina.

Con números indiscutibles y resultados sorprendentes, él se convirtió mundialmente en uno de los nombres más famosos del Multinivel.

Ya facturó más de 8 Millones de dólares, formó más de 150 millonarios y lidera una red con más de 500 mil personas.

Evandro ama transformar la vida de las personas. Su objetivo es compartir conocimiento para construir una generación de profesionales completos y exitosos, revolucionando, así, la industria del Multinivel de Brasil y del mundo!