

Aprenda a Dormir no Barulho

Lázaro · 56 min

Em uma frase. Quem faz dinheiro de verdade não busca conforto: aprende a operar sob pressão constante, com rotina produtiva, metas claras, obsessão pelo detalhe e responsabilidade total pelos próprios resultados.

Por que importa. A maioria trava porque quer sucesso na tranquilidade, terceiriza a culpa e depende de motivação. Este material reúne a mentalidade e as práticas de gestão que separam quem constrói riqueza de quem tem "voo de galinha", ganha uma vez e some. Serve tanto pra quem tem empresa quanto pra quem quer ter.

A ideia central: dormir no barulho

O empresário que contratou Lázaro (quando ele morava na Argentina, pra ajudar empresas em dificuldade) deu a lição que dá título à palestra: **"Quer ficar muito rico? Aprende a dormir no barulho. Porque na tranquilidade ninguém fica rico."**

Dormir no barulho é a capacidade de manter execução, decisão e sono em meio ao caos: dívida, cobrança, crítica, incerteza. Não é ausência de problema, é funcionar apesar dele. Quem exige silêncio pra performar não vai longe, porque negócio de verdade nunca é silencioso.

Aplicação: pare de esperar o cenário calmo pra agir. O barulho é o ambiente permanente, não uma fase.

Ganhar dinheiro x fazer dinheiro

Distinção que atravessa a palestra inteira:

- **Ganhar dinheiro** é evento único. "Quem ganha dinheiro é mendigo e menino." Aconteceu uma vez, por sorte ou onda.
- **Fazer dinheiro** é repetível. "Quem faz dinheiro faz sempre; quem ganha é uma vez só."

O erro clássico do digital foi o **voo de galinha**: muita gente ganhou uma vez, comprou Ferrari e Porsche parcelados, avião em cota, alugou casa cara, e depois foi despejada porque não conseguiu repetir. Ganhar sem sistema é ilusão de riqueza.

Baixar CSV

Ganha dinheiro

Evento único, sorte, onda

Gasta em status parcelado

Depende do próximo golpe

Faz dinheiro

Processo repetível

Mantém fluxo de caixa

Constrói um passo de cada vez

Aplicação: meça se o que você faz é repetível. Se só funciona uma vez, não é negócio, é acaso.

Performance começa em você

Antes de falar de empresa, a primeira performance é pessoal. **"Quem não cuida de si próprio não cuida de empresa."** Se você não é determinado na sua vida, não vai ser determinado no negócio.

O ponto de partida da performance é uma troca: **abrir mão do prazer de curto prazo pela vida que você quer.** "Não dá pra ter as duas coisas." Os amigos que ficaram parados repetindo o passado seguem "fodidos"; quem trocou saiu do lugar.

Ele reforça com a própria origem (nasceu em bairro pobre, saiu do exército contra a vontade do pai, que disse que ele não tinha competência) para ilustrar a mentalidade: **"Você não vem de uma família rica, mas uma família rica vai vir de você."**

Aplicação: identifique hoje um prazer imediato que está comprando o seu tempo e troque-o conscientemente pela meta.

Não existe geração: existe vagabundo e esforçado

Lázaro rejeita o rótulo de geração ("todo mundo fala mal da geração Z"). Para ele **só existem dois tipos de ser humano: o vagabundo e o esforçado.** E o esforçado ainda se divide em **produtivo e não produtivo.**

O critério não é idade. Ele conta que flagrou trainees jovens trabalhando 11h da noite num sábado, ajustando o preço de venda de uma empresa porque o valuation tinha subido, e fotografou pra mostrar aos sócios mais velhos e acomodados. **"Gente apaixonada pelo verbo fazer."** Idade não define; intensidade define.

Aplicação: não use "minha geração" como desculpa nem como acusação. Classifique-se pelo que você faz, não pelo ano em que nasceu.

Intensidade hoje define quem você é amanhã

Princípio: **"Tudo o que você quiser ser amanhã vai depender da intensidade que você for hoje."** O futuro é consequência direta da intensidade presente. Nada de "oba-oba"; quem não é intenso agora corre atrás pobre depois.

Aplicação: trate cada dia como matéria-prima do que você será. O acúmulo de dias intensos é o que constrói.

Os grandes atraem oposição medíocre

Em uma frase. "Os grandes sempre encontram forte oposição de mentes medíocres."

Se ninguém fala mal de você, se todo mundo te acha um "fofo", é sinal de que você não saiu da massa. Isso porque **seu sucesso estimula a inveja das pessoas**. Quando você sobe, "o andar de baixo tenta cuspir no andar de cima", em vez de subir também.

Média é massa, e **massa é medíocre**. Sair da média é o objetivo, e sair da média provoca crítica. Portanto, crítica é sinal de que você subiu, não de que errou.

Aplicação: quando começarem a falar mal, entenda como termômetro de que você saiu da média. Não recue pra agradar.

Motivação não; obsessão sim

Lázaro se define como empresário, não coach nem palestrante, e diz que **não acredita em motivação**. "Motivação não serve pra coisa nenhuma. O que vale é obsessão, raça."

Motivação é passageira e some no primeiro obstáculo. Obsessão é o que faz repetir a mesma coisa por décadas. Ele resume a própria trajetória (35 anos de gestão) como **obstinação**, não talento: "não precisa ser inteligente, eu só faço a mesma coisa por 35 anos".

Aplicação: não dependa de se sentir motivado pra executar. Construa obsessão pela meta e pelo processo, que resiste ao dia ruim.

Como tratar e contratar gente

O que a empresa deve ao funcionário

O justo, e só. Ele lista o que se deve oferecer:

- Respeito
- Um bom ambiente de trabalho
- Um bom plano de carreira pra crescer junto
- **Dividir riqueza** ("divide riqueza pra não reclamar de pobreza")
- Uma **remuneração devida**

"Se o cara quiser mais do que isso, tem problema psicológico." A crítica dele é à cultura de "abraçar árvore" e bajular todo mundo.

Contrate por mentalidade, não por emprego

Regra de contratação: **"Nunca contrate alguém com a mentalidade de emprego. Contrate com mentalidade de crescimento."** Se o candidato não tem o mesmo objetivo que você, não é ambicioso, não quer crescer, tire-o da frente. Sinal de alerta: quem só quer "fazer o que mandam" e nada além. **"Quem faz o que quer é criança e drogado; a gente faz o que tem que ser feito."**

Competência acima de confiança

Erro que quebra empresa: contratar por confiança em vez de competência. **"Recompense a gratidão com dinheiro, não com cargo."** O exemplo: dono de empresa de 1,2 bilhão que pôs o próprio motorista como diretor financeiro por amizade. Uma empresa desse porte exige sofisticação (dívida estruturada, valor presente, debêntures, captação lá fora, fundos, S.A.) que a confiança não entrega. Gratidão se paga com dinheiro, não com um cargo que a pessoa não sustenta.

Aplicação: separe gratidão de competência na hora de promover. Amigo leal que não cresceu junto pesa a empresa.

Pressão x Tensão: o limite é o respeito

Distinção central e repetida:

- **Pressão é boa.** É o que faz a pessoa performar. Lázaro se diz "fruto da pressão".
- **Tensão é ruim.** A diferença entre uma e outra é o **respeito**: quando entra falta de respeito, virou tensão.

"Demite, mas não falta respeito." Respeitar o ser humano é fator primordial, "o mundo dá volta, dinheiro troca de mão, e ajuda vem de onde você menos espera". Você pode ser exigente e intolerante com resultado ruim sem nunca aumentar o tom de voz nem humilhar.

Aplicação: cobre forte (pressão), mas nunca desrespeite (tensão). Exigência e respeito convivem.

Empreendedorismo corporativo: por que a empresa importa

A empresa é **"a mola mestra do social no planeta"**. Quem monta uma empresa contrata, gera um ciclo positivo de prosperidade, desenvolvimento intelectual, humano e financeiro; o dinheiro circula, volta, paga imposto e desenvolve a sociedade.

Por isso empreender tem valor além do lucro individual: é o mecanismo que muda a vida das pessoas pela geração de riqueza.

Aplicação: enxergue a empresa como gerador de riqueza coletiva, não só ganho pessoal. Isso muda como você trata quem trabalha com você.

Empreendedor x colaborador

Definição precisa dos papéis:

[Baixar CSV](#)

Coloca no negócio

Empreendedor Capacidade intelectual + tempo + **dinheiro** (assume o risco financeiro)

Coloca no negócio

Colaborador Capacidade intelectual + tempo, e a **capacidade de transformar**, de fazer as pessoas acreditarem, mas **não** o dinheiro

O que diferencia o dono é ter posto o próprio recurso financeiro em risco. Entender esse contrato evita cobranças e expectativas desalinhadas dos dois lados.

Empresa é dinheiro e fluxo de caixa. Ela nasce pra gerar caixa, pagar imposto e desenvolver a sociedade, e se sustenta um passo de cada vez.

Metas claras e vida intencional

Se Lázaro apontasse pra qualquer pessoa da plateia, ela deveria saber responder na hora **onde quer estar em 2 e em 5 anos, e qual é a meta mensal e anual.** "Se não souber, tem um problema."

Princípio: **"Na vida a gente tem que ser a carruagem, não o cavalo."** A vida tem que ser **intencional.** "Tudo que sai da minha boca é intencional." O empresário não age sem querer; sabe o que faz e por quê. Ele até pede desculpa por educação, mas o que fez, fez de propósito.

Aplicação: escreva sua meta mensal e anual e o destino de 2 e 5 anos. Se você não consegue dizê-los de imediato, esse é o primeiro problema a resolver.

Cabeça aberta, coração fechado

Regra de decisão no mundo empresarial: **"Fazer negócio de cabeça aberta e coração fechado."** Quem toma decisão na empresa é o cérebro (a razão, "seu servo"), não a emoção. **"Se você tomar decisão emocionada, vai errar."**

Toda empresa grande que chega com problema é porque o dono cometeu erros, e a maioria deles é emocional: manteve o amigo, adiou a demissão, decidiu pelo coração.

Aplicação: nas decisões de consequência real, separe o que você sente do que os números dizem. Decida pela razão e depois, se for o caso, cuide da relação com respeito.

A culpa é sempre do dono

Em uma frase. "80% dos fatores críticos de sucesso estão nas nossas mãos."

Lázaro não aceita terceirização de culpa. Diretor comercial ruim? "Quem contratou? Eu. Quem não demitiu? Eu." O mesmo pro financeiro. **"O dono sempre é ruim. A culpa sempre é do dono."**

Duas frases-chave:

- **"Cada um vai ter o medíocre que contrata e o incompetente que tolera."**
- Se todo mundo do seu mercado quebrou, a culpa pode ser do mercado. **"Se só você quebrou, ruim é você."**

Os 20% restantes são fatores externos (governo, economia). Mas 80% está na sua mão, então a alavanca está em você.

Aplicação: antes de culpar mercado, governo ou funcionário, pergunte o que você contratou, tolerou ou deixou de corrigir.

Foco

Foco aparece repetido "o tempo inteiro". Ser **100% focado** é raro, e ele desafia: olharia o analytics do celular pra ver quanto tempo a pessoa ficou distraída. O teste que ele propõe é banal e revelador: **sentar no vaso sem o celular na mão**. Quase ninguém consegue; o corpo interrompe o que está fazendo pra pegar o celular. Se não consegue nem isso, não é 100% focado.

Foco é o que gera produtividade, independentemente de idade.

Aplicação: meça sua própria distração. Comece removendo o celular dos momentos de foco, inclusive os triviais.

Rotina produtiva e reunião semanal

O que diferencia o empresário de sucesso do de fracasso, segundo ele, é "**o tamanho do cacaço**": coragem de fazer, sem medo, com rotina planejada. Sem planejamento, as coisas não dão certo.

Rotina produtiva = transformar dias ocupados em dias produtivos. Ocupado não é produtivo. A rotina é "tudo o que eu tenho que fazer todo dia pra chegar no dinheiro que eu quero ter".

Princípio: "**Fato novo, dinheiro novo.**" Repetir a mesma coisa por dez anos não gera resultado novo; é preciso mudar o que se faz.

A reunião semanal (consigo e com o time)

Toda semana, uma reunião com cada colaborador e **consigo mesmo**, com duas perguntas:

1. O que eu fiz na semana passada que deu certo?
2. O que eu vou fazer na próxima?

Isso dá **entre 48 e 52 chances por ano de corrigir um erro**. Quem não faz, não tem essas chances, chega no fim do ano e não realizou de novo.

Aplicação: institua a reunião semanal com você mesmo (revisão + plano) e com cada pessoa que você lidera. É o mecanismo concreto de correção de rota.

Inovação está no detalhe

Inovar **não é inventar a roda**. É "**fazer um pouco melhor do que os outros, fazer hoje melhor do que ontem**". A inovação mora no detalhe e na rotina, não numa grande sacada genial.

Quando a meta não é atingida no prazo, você **recalcula a rota**: analisa à noite onde errou e ajusta. "Deus e Diabo moram no detalhe; você escolhe quem quer encontrar."

Aplicação: persiga melhora incremental diária no detalhe, não a ideia revolucionária. Recalcule a rota quando não bater a meta, em vez de repetir cego.

Só invista no que você domina

Erro caro do dinheiro novo: ganhou 10, 20, 40 milhões e espalhou em "empresinhas" que não domina, e perdeu tudo. A sequência clássica de quebra: **comprar uma casa cara, financiar, depois investir num monte de startups que não entende**. Muitos terminaram só com dívida.

"Só bota dinheiro naquilo que você domina." O melhor lugar pra investir é o negócio que você já sabe tocar. Ele reforça: primeiro coloque no negócio que te sustenta, depois pense em investir fora.

O critério do próprio grupo de Lázaro: **só investe em empresa geradora de caixa operacional**. Quanto mais dívida (desde que haja faturamento e geração de caixa), melhor, porque compra barato e sabe "tirar a dor". Ele trabalha com empresa estressada, é a praia dele. E não busca empresa ruim pra tornar boa, busca **empresa boa pra tornar melhor**.

Aplicação: antes de diversificar, pergunte se você domina aquilo. Reforce o que você já sabe fazer antes de apostar no que não conhece.

Modelagem: modele o certo

Admirar não é modelar. Numa entrevista, um candidato disse que seu modelo era Elon Musk. Lázaro perguntou: você vai lançar carro elétrico? Foguete? Não? Então não está modelando Elon Musk.

Modelar é "fazer hoje o que alguém que está lá em cima fez no passado pra chegar onde está". Modele o **plano** de alguém que está fazendo exatamente o que você quer fazer, não uma celebridade de outro jogo.

Aplicação: escolha como referência quem já percorreu o seu caminho específico e copie o processo dele, não a fama de alguém distante do seu negócio.

Educação e profundidade (hard skill)

História do início: aos 23 anos, com 8 meses de multinacional, Lázaro deu uma aula sobre um medicamento e o presidente da empresa perguntou o que ele queria ser. Ele respondeu: presidente de empresa. O presidente disse: **"A partir de agora, sua educação é nossa."** Na segunda-feira ele estava matriculado, fez formações no Brasil e no exterior, e subiu de cargo a cada seis meses até virar, aos 28, head de toda a força de vendas.

O que sustentou a ascensão não foi só a oportunidade: foi ter **trocado os prazeres de curto prazo pela vida que ele queria**, obstinadamente, por sete anos.

Princípios sobre conhecimento:

- **O topo da pirâmide é "gente que move gente" e gente culturalmente preparada.** O número 1 lidera pela razão e pelo conhecimento; os números 2 e 3 são técnicos.
- **"Pra liderar, você tem que saber. Se você não sabe, não lidera."**
- **Hard skill e profundidade** valem mais que atalho. Ele critica o discurso de "virar a chave, abrir a mente"; o que dá certo é gastar a sola do sapato e adquirir conhecimento de verdade.
- **Foca no que dá retorno.** Ele estudou muito porque o cargo exigia (idiomas, formações), mas o princípio é estudar o que gera retorno.

Aplicação: invista em conhecimento profundo da sua área. Quem quer liderar precisa saber mais, não delegar o saber.

Pensar grande

"Pensar grande" é ter a meta na parede antes de ter o tamanho. Lázaro comprou uma rede de clínicas odontológicas (várias unidades por estados diferentes) cuja placa diz **"Meta: 10 mil funcionários"**, embora tenha 800 hoje. Cada clínica nova contrata cerca de 20 pessoas; abrindo 10, são 200 a mais. "Uma hora chega."

A placa não é vaidade: é referência de destino pra todo mundo que entra. Pensar pequeno limita a construção antes dela começar.

Aplicação: defina uma meta grande e explícita, visível pra você e pro time, e quebre-a em passos que somam até ela.

Miopia empresarial: ego e vaidade

Em uma frase. "Miopia é o que mais quebra empresa no mundo, e sucesso do passado não garante futuro."

A miopia empresarial nasce de **ego e vaidade**. O dono ganha dinheiro, constrói o negócio, passa a se achar melhor que todos e **para de pedir ajuda e de aprender**. "Se você parar de pedir ajuda, se parar de aprender, você morre."

Ego e vaidade fazem a pessoa não aceitar sentar num lugar pra ouvir, porque "acha que sabe mais que todo mundo". É o começo da queda. Ele cita o próprio grupo consertando empresas: quase sempre há um dono nesse estado.

Aplicação: trate o sucesso passado como zero garantia de futuro. Continue pedindo ajuda e aprendendo, especialmente depois de acertar.

Os dois medos que mantêm você acordado

Lázaro diz ter, deliberadamente, **dois medos**:

1. **Medo de ficar pobre.** "Você não é franciscano, não fez voto de pobreza." Ter esse medo mantém a fome.

2. **Medo de ficar burro.** "Não deixa o cérebro parado." Por isso, aos 57 anos, faz mestrado em filosofia: não pra ganhar mais, mas pra ampliar a cabeça e não estagnar.

Quando não há dinheiro, **o que monetiza é o capital intelectual**. Com dinheiro, tudo fica um pouco mais fácil, mas o capital intelectual é o motor quando falta o resto.

Aplicação: use esses dois medos como combustível. Nunca pare de aprender só porque já chegou a algum lugar.

Liderança de alta performance

O que se espera de quem lidera com performance:

- **Ser crítico do próprio trabalho** (critique você mesmo antes de criticar os outros).
- **Cobrar apoio.**
- **Estimular a diversidade.**
- **Fazer a coisa certa.**
- **"Não existe a tarde":** não deixe pra depois. Não perca a tarde, não empurre.
- **Liderar pelo exemplo:** enquanto não tinha estrutura, era o primeiro a chegar e o último a sair. A internet vendeu a mentira da liberdade geográfica sem trabalho; planejamento e execução exigem dedicação, frequência e consistência, mesmo de outro país.
- **Nada é fácil, tudo é "suave" (trabalhoso).** Ele desafia quem promete dinheiro fácil: "me ensina, porque eu não aprendi".

Aplicação: lidere fazendo, não mandando. Comece a autocrítica por você e não adie o que é da tarde de hoje.

Sorte é função de quantas vezes você joga a moeda

Ele acredita em sorte, com uma condição: **ela depende de quantas vezes você joga a moeda**. Se jogar duas mil vezes, talvez ela caia a seu favor; se jogar uma só, não cai. "Mas eu tenho que jogar a moeda."

Ou seja, sorte favorece o volume de tentativas e a consistência, não a aposta única.

Aplicação: aumente o número de tentativas qualificadas. Sorte é subproduto de frequência, não de sorte.

Sociedade e a relação de trabalho

Relação de trabalho, na definição dele: "Me gera valor que eu te dou dinheiro." Simples assim. Por isso, ao chegar numa empresa, a primeira coisa que faz é perguntar pelos indicadores e pela meta do mês; o "bom dia" vem depois. Ele nunca precisou aumentar o tom de voz, mas não é tolerante com quem não gera valor.

Sobre sociedade: "Sociedade é pior que casamento. Casamento, beijo e trança; sócio não." Ele tem 19 sócios e não "tranca" nenhum. O que decide não é a amizade, é o **critério** de escolha. Se o sócio não performa, ele sai.

Aplicação: ancore toda relação de trabalho e sociedade em geração de valor e critério, não em afeto. Isso protege a relação e a empresa.

Os "12 passos" e o que eles realmente são

Lázaro é direto: **fórmula de "12 passos pro sucesso" é mentira** no sentido de receita mágica. O que existe é uma **pesquisa** (feita nos EUA nos anos 2000, e também no Brasil, ouvindo os maiores empresários) que **compilou características comuns** de quem teve muito sucesso. São coincidências observadas, não um passo a passo que, copiado, garante resultado. "Às vezes você copia e não dá certo, porque cada um é diferente."

As características que ele enumera ao longo da fala:

- **Seja inconformado** (sempre inconformado, nunca conformado). Ligado à teoria da pressão: querer sempre algo novo, nunca se acomodar.
- **Se comprometa.**
- **Arrisque.**
- **Apaixone-se** (pelo que faz).
- **Assuma o comando da sua vida.**
- **Seja intencional** (pare com o papo do emocional, do "não estou a fim").
- **Otimismo sempre.**
- **Seja feliz.**
- **Tecnologia** (usar a favor).
- **Foco**, que gera produtividade independentemente de idade.

Complementam a mesma mentalidade valores que ele repete: **não quero herdeiro, quero sucessor** (os filhos herdam dinheiro, mas não podem trabalhar nas empresas, porque há sócios e "família não entra"); e a régua final de tamanho: **"Você vai ser do tamanho da ambição, do planejamento e da persistência que você tiver."**

Aplicação: use a lista como espelho de diagnóstico, não como receita. Veja quais características você já tem e quais faltam, e trabalhe as que faltam à sua maneira.

A teoria da pressão (o fechamento)

Em uma frase. Você foi feito sob pressão desde o primeiro segundo de vida, então exigir uma vida sem pressão é negar a própria natureza.

A sequência que Lázaro narra pra provar que pressão é o estado natural do ser humano:

1. Na barriga da mãe: quentinho, confortável, alimentado pelo cordão, crescendo sem fazer nada.
2. Aos nove meses, alguém te puxa pela cabeça por um buraco apertado.
3. Cortam o cordão, sua única fonte de alimento.
4. Furam seu pé, te dão um tapa na bunda.
5. Você quase se afoga tentando respirar, algo que nunca fez.
6. Te colocam numa bandeja gelada pra medir.
7. Você tem fome e não sabe comer, tem que chorar muito pra conseguir.
8. Aos 3 anos, o sistema imunológico começa a sofrer a pressão do ambiente: vírus, bactérias, vacinas.
9. Aos 14, 15: escola, namoro, o primeiro "chifre", vestibular, primeiro emprego, sustentar a família.

E aí, no fim dessa vida inteira de pressão, alguém chega aos 30 e diz "**não me pressione**". Para Lázaro, isso é uma incoerência: "Eu nasci com pressão, sou fruto dela." **Tensão (com desrespeito) é ruim; pressão é boa e é o que te formou.**

A prova de mentalidade que ele mais valoriza é a **referência produtiva**: ele conta ter reclamado de fazer uma palestra num sábado e ter encontrado Flávio Augusto, que no dia do próprio aniversário já tinha feito e ainda faria várias palestras. A vergonha virou lição: quem está no topo trabalha mais, não menos. E cita ter mais passado que futuro como motivo pra **acelerar agora**, não pra aposentar. "Querer se aposentar aos 50 é mentalidade medíocre."

Aplicação: pare de tratar pressão como injustiça. Reencaixe-a como o ambiente natural em que você sempre viveu e no qual deve performar. Exija respeito (sem tensão), mas não exija ausência de pressão.

Como aplicar

1. **Aceite o barulho como padrão.** Pare de esperar tranquilidade pra decidir e executar. O caos é o cenário permanente.

2. **Cheque se o que você faz é repetível.** Se só funciona uma vez, é sorte, não negócio. Construa sistema pra "fazer dinheiro", não "ganhar dinheiro".
3. **Troque um prazer de curto prazo hoje** pela meta de médio prazo. Escolha um concreto e corte.
4. **Escreva suas metas** mensal, anual, e o destino de 2 e 5 anos. Saiba dizê-las de cor.
5. **Institua a reunião semanal** com você mesmo e com cada liderado: o que deu certo na semana, o que farei na próxima. São até 52 correções por ano.
6. **Decida de cabeça aberta e coração fechado.** Nas decisões de consequência, siga os números, não a emoção; cuide da relação com respeito.
7. **Assuma 80% da culpa.** Antes de culpar mercado ou funcionário, veja o que você contratou, tolerou ou deixou de corrigir.
8. **Contrate por mentalidade e competência,** nunca por confiança pura. Recompense gratidão com dinheiro, não com cargo.
9. **Cobre com pressão, nunca com tensão.** Exigência sem desrespeito.
10. **Meça e corte sua distração.** Comece tirando o celular dos momentos de foco.
11. **Inove no detalhe todo dia,** e recalcule a rota quando não bater a meta.
12. **Invista só no que você domina.** Reforce o negócio que te sustenta antes de diversificar.
13. **Modele o plano de quem faz o que você quer fazer,** não a fama de quem está em outro jogo.
14. **Mantenha os dois medos vivos** (pobreza e burrice): nunca pare de aprender, principalmente depois de acertar.
15. **Pense grande e deixe a meta visível.** Defina o destino antes de ter o tamanho e quebre-o em passos.