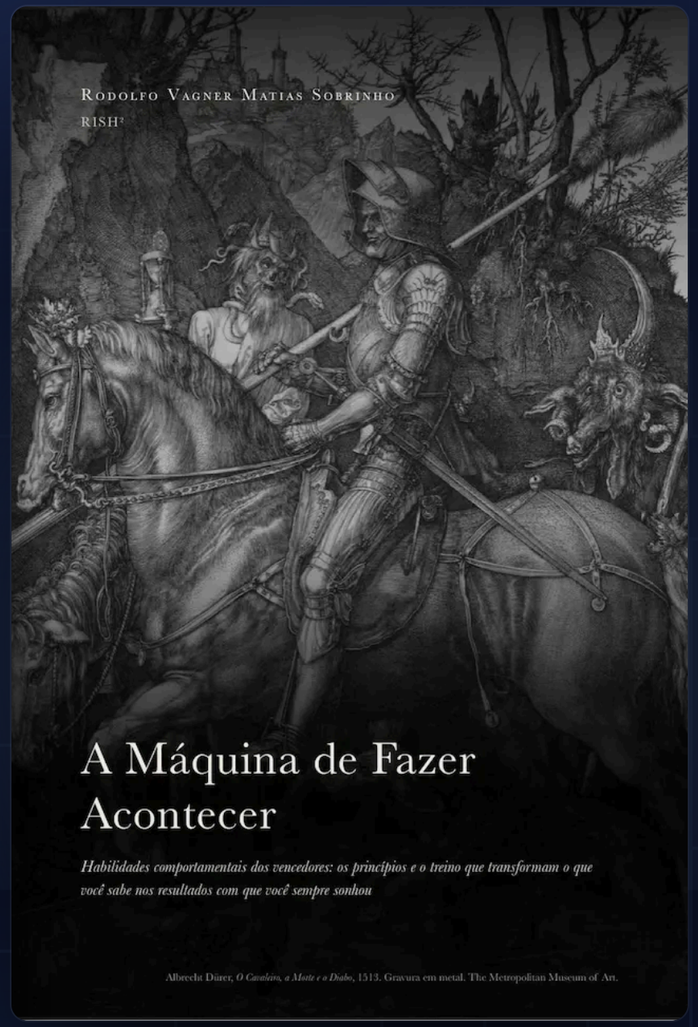
R I S H²

PALESTRA 6 · A MÁQUINA DE FAZER ACONTECER

Vencedor não é quem sente vontade. É quem opera a máquina.

— Rodolfo Vagner Matias Sobrinho



Você já sabe que deveria cobrar mais.

Já sabe que precisa pedir retorno ao cliente.

Já sabe que precisa dizer não ao projeto que não paga.

Saber não é o problema.

“

O problema é a hora em que a situação acontece e você faz outra coisa.

A MÁQUINA DE FAZER ACONTECER · PÓRTICO

PAUSA O VÍDEO AQUI. ESCREVE. EU ESPERO.

A coisa que eu sei que devo fazer e não faço:

- [ ] cobrar o que vale
- [ ] pedir retorno ao cliente
- [ ] dizer não ao projeto que não paga
- [ ] começar o conteúdo que adio
- [ ] manter a rotina sem depender do humor

Numa meta-análise com 10 estudos e quase 3.900 pessoas

46%

de quem pretendia fazer atividade física não fez

Queriam, sabiam — e não fizeram. A psicologia chama isso de "intencionados que se abstêm".

Querer mais não basta.

A MÁQUINA DE FAZER ACONTECER · PÓRTICO

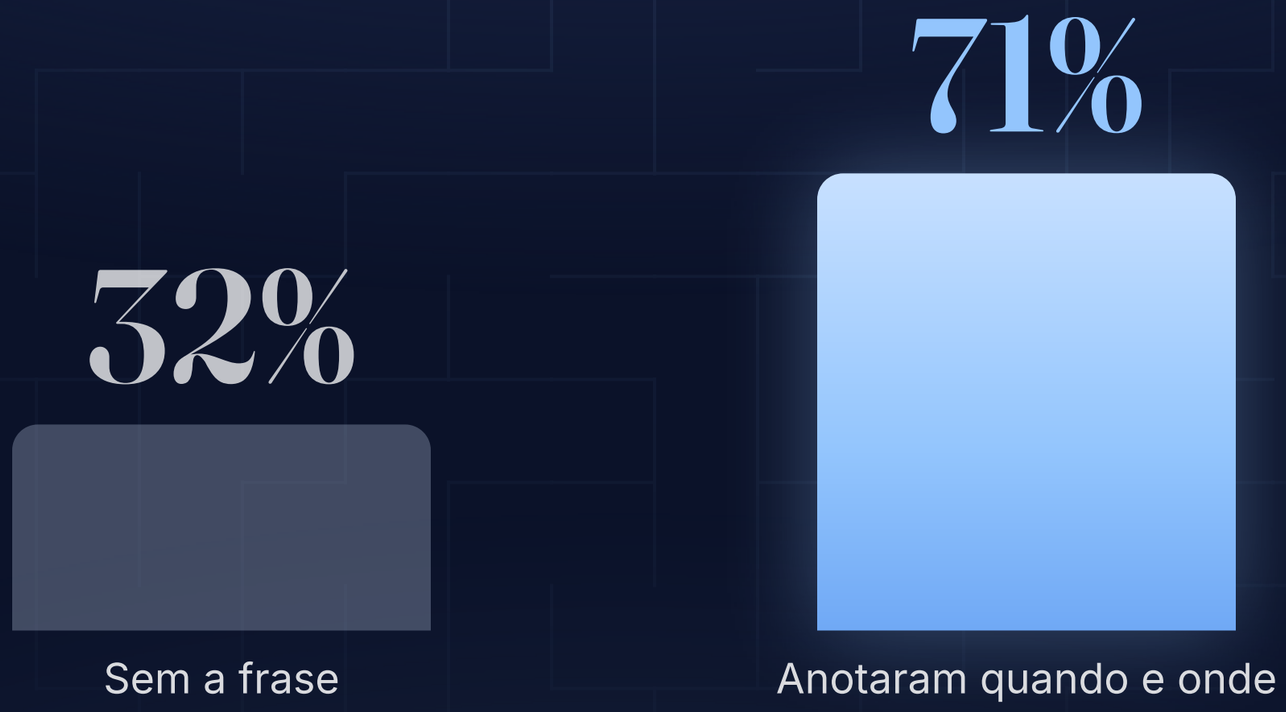
1

Antes de eu dizer:

Uma semana antes do Natal, numa universidade alemã, dois psicólogos pediram a estudantes que escrevessem, nos dois dias depois da véspera, como tinham passado a noite — e mandassem pelo correio. Todos concordaram. Metade, sorteada, teve de anotar quando e onde escreveria. A outra metade, não. Qual grupo cumpriu mais o prazo, e por quanto? Chuta. Escreva.

Ninguém ganhou tempo, talento ou vontade. Os dois grupos queriam a mesma coisa e sabiam fazer a mesma coisa. A diferença era uma frase.

ESCREVERAM DENTRO DO PRAZO



GOLLWITZER & BRANDSTÄTTER, 1997 · PÓRTICO, "UMA FRASE NO PAPEL"

Por que uma frase mudou o resultado

A situação fica mais fácil de perceber

A mente passa a procurá-la.

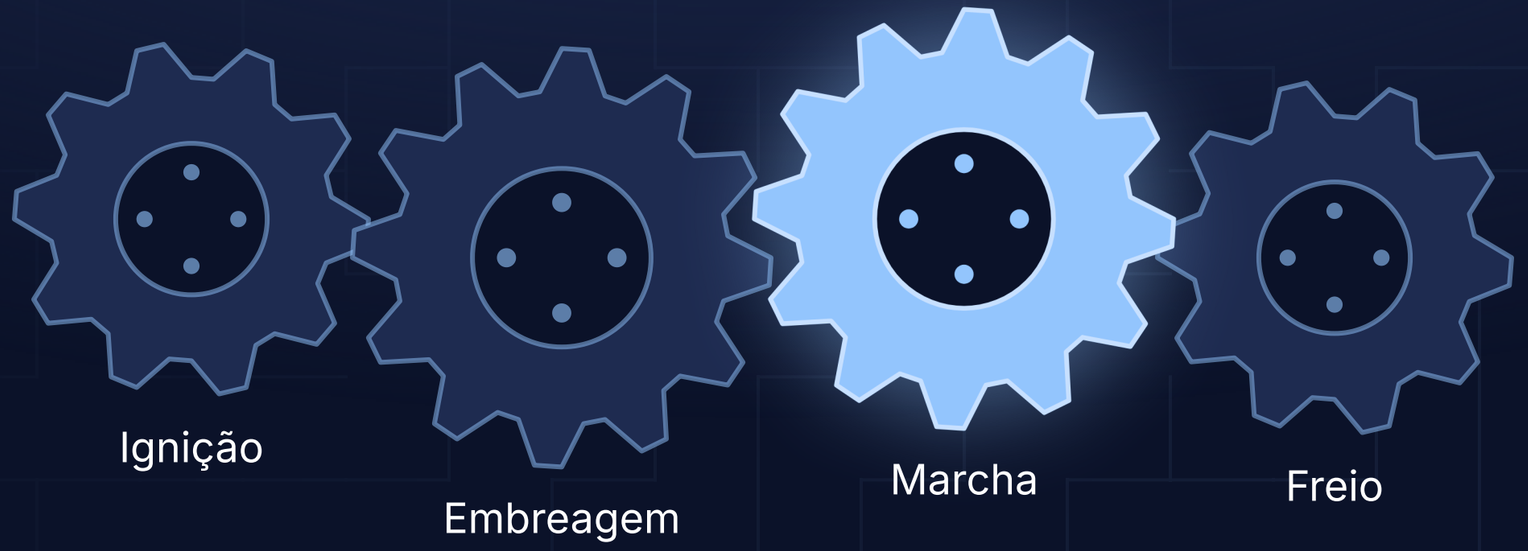
A resposta fica mais automática

Menos deliberação na hora.

A decisão foi tomada antes

Quando a hora chega, a situação puxa o ato.

Entre saber e fazer existe uma máquina



E ela tem leis. Quem conhece as leis decide, começa, sustenta, fala, negocia e se levanta melhor. Quem não as conhece se esforça muito, se culpa e desiste.

Vencedor não é quem sente vontade. É quem opera a máquina.

A FRASE-ÂNCORA · PÓRTICO

As duas promessas de Victor Hugo

NOVEMBRO DE 1828 · COM O EDITOR GOSSELIN

— Um romance histórico: Notre-Dame de Paris.

— Entrega: abril de 1829.

A data chegou. O livro não existia.

JUNHO DE 1830 · O NOVO CONTRATO

✓ Entrega: 1º de fevereiro de 1831.

✓ Mil francos de multa a cada oito dias de atraso.

✓ Um editor furioso, cobrando.

✓ As próprias roupas trancadas, para não sair.

15 de janeiro de 1831: pronto, duas semanas antes.

A primeira tinha data. A segunda tinha data, alguém cobrando, um custo para voltar atrás e um plano contra a falha que ele já conhecia.

“

Você não controla a vontade de amanhã. Controla a frase que escreve hoje.

MÓDULO 8 · O PRINCÍPIO

A frase de hoje, em três cortes

1 · Pega a caixa que você marcou

A coisa adiada. Uma só.

2 · Corta até o ridículo

Qual é a menor ação real que move isso? "Mandar a proposta" vira "abrir o arquivo e escrever o nome do cliente". Se a versão mínima não valer como cumprida, ela vira truque — e o cérebro percebe.

3 · Dá hora e lugar

Quando [hora e lugar, ou um acontecimento que você vê], então [a ação curta].

Quando X, então Y

Quando
eu sentar à mesa com o primeiro café, amanhã às 8h,
então abro a proposta e escrevo o nome do cliente.

✕ Sem hora e lugar, não há gatilho.

✕ Não detalhe o como nem o por quanto tempo.

✕ Um plano por meta — não cinco.

A segunda frase: a da falha

Se eu não cumprir até a hora marcada

então faço a versão mínima nas 24 horas seguintes e aviso quem me cobra.

Por que ela importa

Troca "por que eu sou assim?" por "qual é o próximo passo já combinado?".

Alguém pergunta

Manda a frase a uma pessoa real: a ação e a data, não quem você quer virar. Combina o dia em que ela pergunta: "mandou?". Sim ou não, com o número.



PAUSA O VÍDEO AQUI. ESCREVE. EU ESPERO.

Agora a sua.

1. Quando _____, então _____.
2. Se eu não cumprir, versão mínima em 24 h e aviso _____.
3. Diz em voz alta uma vez. Põe na agenda do celular, agora, com o peso de uma reunião com cliente.

❷ Vira a folha. Sem olhar:

?

a forma do plano

?

o que não vai no plano

?

a frase da falha

?

o que separou 71 de 32

Desvira e confere o que faltou.

Sem olhar a folha

3

No experimento do Natal, o que separava os dois grupos — e quanto mudou?

Hugo

O que mudou entre a primeira e a segunda promessa?

O cobrador

Para quem você conta o plano — e o que você conta?

Ensaio · 90 s · a hora marcada chega



1. O gatilho aparece: o café na mesa, o cliente perguntando o preço, a reunião terminando.
2. Você não decide nada. A decisão já foi tomada.
3. Faz a versão mínima. Só ela.
4. À noite, uma linha no caderno: o gatilho apareceu? a ação saiu?
5. Amanhã, de novo. Em dias diferentes.

Seu compromisso para as próximas 48 horas

Quando chegar _____, às _____, em _____, então _____. Se eu não cumprir, faço a versão mínima em 24 horas e aviso _____.

Vencedor não é quem sente vontade. É quem opera a máquina.

Quatro Partes, 28 módulos

Antes de tudo, um teste

Diagnóstico em sete frentes — decisão, iniciativa, palavra, mesa, queda, constância, estado — para você medir antes e depois.

Parte I · A Dissolução

Como uma ação nasce, os mitos que precisam morrer, o medo, a pausa, a conversa interna e o exame do dia.

Parte II · A Clareza

Os princípios da máquina em movimento: a palavra dada, decidir, começar, atenção, estado e constância.

Parte III · A Iluminação

As habilidades com os outros: falar, ouvir, crítica, dizer não, negociar, influência, conflito, presença.

Parte IV · A Integração

A queda e o retorno, liderar a si, modelar quem chegou, o que as escolas de alto risco treinam e o plano de 90 dias.

No fim, a Academia de Campo

Jogos e exercícios em quatro salas. E um selo de evidência — A, B, C ou D — em cada afirmação: quando a ciência não sustenta, o livro diz.

O que o livro não promete

Renda, clientes ou prazos

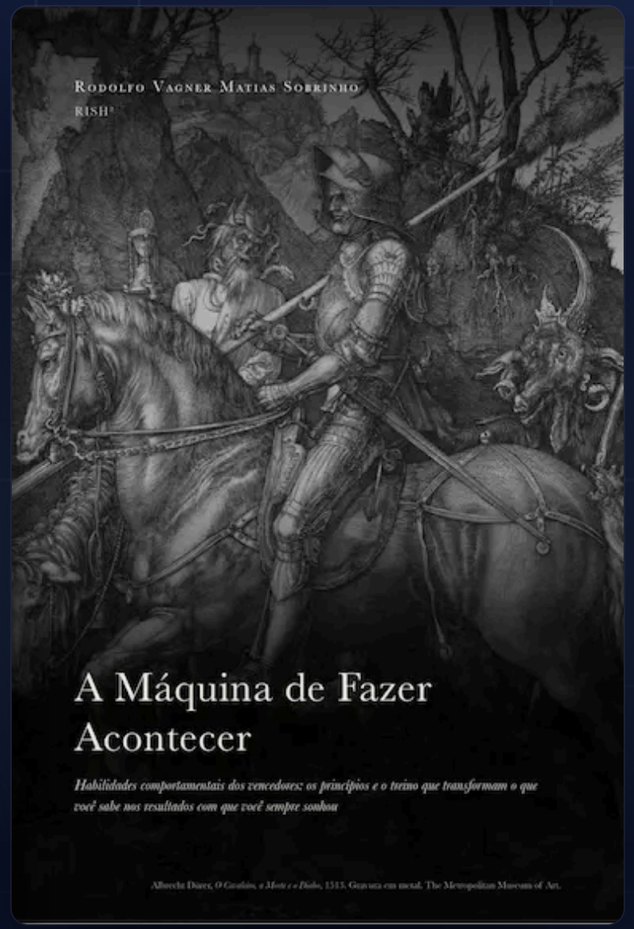
Os resultados dependem do mercado, dos clientes e da sorte. O comportamento que leva até eles, não — é isso que o livro treina.

Mudar a sua personalidade num fim de semana

Nem "reprogramar a mente".

Acabar com o medo

O medo não acaba. Ele deixa de dirigir.



A Máquina de Fazer Acontecer

- Você acabou de usar dois dos 28 módulos: o oitavo, a palavra dada, e o décimo, começar.
- O livro não promete resultado. Promete comportamento que você mesmo pode verificar — e o primeiro você acabou de pôr na agenda.
- Edição completa, em PDF. A segunda pedra do pilar H, de Rodolfo Vagner Matias Sobrinho.

Em breve · R$ 72

metodorish2.com.br/maquina-de-fazer-acontecer

o livro em PDF, com a chave da compra · 7 dias para desistir (compra online)

RISH² Business: para não fazer sozinho

O que inclui

Uma reunião ao vivo da turma, toda semana.
A sua operação construída junto.
A plataforma inteira.
Os livros da Série Método RISH² — e os dois irmãos do pilar H.

Condições

R$ 988 por mês.
Cancele quando quiser.
14 dias de garantia incondicional.
metodorish2.com.br

Para quem não é

Quem procura atalho, fórmula pronta ou promessa de faturamento.

Três perguntas que sempre aparecem

Isso é terapia?

Não. O livro diz na primeira página: ele treina comportamento em situações do dia a dia e não diagnostica nem trata ansiedade, depressão ou trauma. Se uma situação traz sofrimento intenso, o caminho é um profissional de saúde mental — e o livro repete isso sempre que o assunto encosta nessa fronteira.

Eu não tenho disciplina. Sou assim.

A ideia de que a força de vontade é um tanque que esgota foi testada em 2016 por 23 laboratórios, com 2.141 participantes: o efeito foi praticamente zero. Quem parece ter muito autocontrole decide antes e se apoia em hábitos. É o que você fez hoje.

Já li A Máquina de Aprender. Preciso deste?

São as duas leituras do pilar H do RISH², e elas não fazem média: Técnica 4 com Comportamental 0 não anda. Se você trava para aprender, comece pelo irmão. Se sabe e não faz, comece por este.

R I S H²

A máquina você já tem. Agora, em movimento.

Na série, você construiu, deu direção e governou. Por baixo das três, duas habilidades: aprender e fazer. A primeira pedra você conhece. Esta é a segunda.
Vencedor não é quem sente vontade. É quem opera a máquina.