

**como transformar**

**sonhos em realidade**



**Nerivaldo Alves Lira**

**como transformar**

**sonhos em realidade**

Descubra como realizar tudo o que você sempre quis, mas não sabia por onde começar



THOMAS NELSON BRASIL

Rio de Janeiro  
2008

*Como transformar sonhos em realidade*  
Copyright © 2008 por Nerivaldo Lira Alves

Editor responsável  
*Nataniel dos Santos Gomes*  
Supervisão Editorial  
*Clarisse de Athayde Costa Cintra*  
Produtora Editorial  
*Bárbara Coutinho*  
Capa  
*Válter Botosso Jr*  
Revisão  
*Margarida Seltmann*  
*Cristina Loureiro de Sá Neves Motta*  
*Joanna Barão Ferreira*  
Diagramação e projeto gráfico  
*Julio Fado*

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO NA FONTE  
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

---

A481c

Alves, Nerivaldo Lira

Como transformar sonhos em realidade/Nerivaldo Lira Alves. – Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil, 2008.

Inclui bibliografia  
ISBN 978-85-6030-335-9

1. Alves, Nerivaldo Lira. 2. Conduta. 3. Auto-realização. 4. Sucesso.  
I. Título.

08-2657.

CDD: 158.1

CDU: 159.947.24

---

Todos os direitos reservados à Thomas Nelson Brasil  
Rua Nova Jerusalém, 345 – Bonsucesso  
Rio de Janeiro – RJ – CEP 21402-325  
Tel.: (21) 3882-8200 – Fax: (21) 3882-8212 / 3882-8313  
[www.thomasnelson.com.br](http://www.thomasnelson.com.br)

# Sumário

Capítulo 1	
<i>Felipe, o engraxate vip</i>	7
Capítulo 2	
<i>Nasce um sonhador</i>	15
Capítulo 3	
<i>Sonhar focado no futuro</i>	23
Capítulo 4	
<i>Idéias e sonhos compartilhados</i>	27
Capítulo 5	
<i>O sucesso está dentro de nós</i>	37
Capítulo 6	
<i>Olhos que brilham</i>	55
Capítulo 7	
<i>Sonhos saudáveis</i>	75
Capítulo 8	
<i>Talhado para o sucesso</i>	87
Capítulo 9	
<i>Verdade, um argumento imbatível</i>	97

Capítulo 10	
<i>Escrevendo a sua própria história</i>	111
Capítulo 11	
<i>Pequenos gestos, grandes resultados</i>	127
Capítulo 12	
<i>Quatro regras para transformar sonhos em realidade</i>	137
Epílogo	149

## CAPÍTULO 1

# Felipe, o engraxate vip

Não basta ensinar ao homem uma especialidade, porque se tornará assim uma máquina utilizável e não uma personalidade. É necessário que adquira um sentimento, senso prático daquilo que vale a pena ser empreendido, daquilo que é belo, do que é moralmente correto.

ALBERT EINSTEIN

OS PONTEIROS DO RELÓGIO marcavam 14h. Era uma tarde de segunda-feira, dia 22 de junho de 2005. Eu acabara de almoçar e, antes de regressar para meu escritório, na Lira Alves Advogados, fui engraxar os sapatos, como de costume.

Na calçada, havia um menino maltrapilho, com cabelos grandes e despenteados, de olhar triste. Segurava uma caixa de engraxate e estava observando o trabalho de um senhor, engraxate como ele.

Aproximei-me e perguntei:

— Ei, menino, você quer ficar rico?

Indiferente à multidão de pessoas que por ali passavam naquele horário, ele fixou seu olhar de criança sobre mim. Sem me levar muito a sério, respondeu, em tom irônico:

— Claro, moço, quem não quer ficar rico?

Enquanto o engraxate fazia seu trabalho, olhei aquele menino que permanecia em pé, quase imóvel, próximo de onde eu estava. Parecia desmotivado, meio distante do mundo, sem nenhuma disposição de lutar por seus sonhos de criança. Não contive a minha curiosidade. Chamei o menino e perguntei o seu nome:

— Felipe — respondeu.

— Quantos anos você tem?

— Onze.

Resolvi vender-lhe um sonho. Falei que ele poderia ganhar muito dinheiro e se tornar rico sem deixar de engraxar sapatos. Ao me despedir, dei-lhe meu cartão de visitas e acrescentei:

— Peça à sua mãe que compre para você uma camisa de manga comprida branca, uma gravata, uma calça social e um par de sapatos. Depois vá ao meu escritório, vamos conversar.

Felipe não acreditou no que eu lhe dissera. Para ele, tudo não passava de brincadeira. Os seus pais, desempregados, quase não tinham dinheiro para sustentar a família... Como poderiam então comprar-lhe roupas tão caras?

---

Vendi-lhe o sonho de que poderia ganhar muito dinheiro sem deixar de engraxar sapatos. Só precisaria mudar sua aparência, melhorar seu comportamento e adotar outra atitude diante de seus desafios.

---

Mais de um mês se passou. Achei que não fosse mais encontrar aquele menino. Um dia, voltando ao mesmo local onde costumava engraxar os sapatos, lá estava Felipe trabalhando. Tinha o mesmo aspecto descuidado e vestia as mesmas roupas sujas e rasgadas.

— Felipe, venha comigo até o meu escritório. Vou fazer com que você mude de vida.

O menino me acompanhou. Na entrada do prédio, o porteiro quis impedir sua entrada.

— Fique tranqüilo. Ele está comigo — eu disse.

Antes de subirmos, perguntei:

— Sabe por que o porteiro quis proibi-lo de entrar neste prédio?

Ele encolheu os ombros.

— Porque você é igual às outras de centenas de meninos engraxates que lutam para ganhar a vida nesta cidade. A partir do momento em que fizer a diferença, poderá alcançar o sucesso desejado. Se você cuidar de sua higiene pessoal, cortar os cabelos e mudar a sua postura e aparência, as portas se abrirão e você passará a ser bem aceito, engraxando sapatos de diretores e executivos de grandes empresas e de pessoas influentes.

Ao chegarmos à empresa, chamei minha funcionária encarregada dos serviços administrativos e a orientei:

— Vá a uma loja e compre para ele paletó, gravata, camisa social de manga comprida, sapatos e uma pasta tipo 007. Vamos fazer desse garoto um profissional de verdade.

Felipe observava tudo em silêncio e muito surpreso.

Naquela noite, ao verem Felipe chegar com toda aquela roupa, seus pais ficaram preocupados. Acharam que o filho se envolvera com alguma coisa errada. No dia seguinte, seu pai o acompanhou até o meu escritório. Disse que queria conhecer-me.

— O que o senhor quer com o meu filho? — perguntou o homem, em tom muito zangado, como que querendo adivinhar minhas intenções.

Convidei-o a sentar-se, e em poucas palavras expliquei:

— Estou ensinando seu filho a ser um engraxate diferente dos outros, a ganhar muito dinheiro e melhorar de vida. Só isso! — resumi.

Após conversarmos por algum tempo, aquele homem se acalmou e saiu mais tranqüilo, pois percebera que seu filho estava em boas mãos.

Àquela altura, Felipe já havia comprado o sonho de ter uma carreira promissora como engraxate vip. Na manhã da segunda-feira seguinte, fez exatamente o que havíamos combinado. Tomou banho, perfumou-se, passou gel nos cabelos, vestiu a camisa de manga comprida e a calça social, colocou a gravata, ajeitou o paletó e calçou os sapatos. Saiu de casa vestido a rigor. Os moradores da favela em que morava, no bairro de Bonsucesso, no Rio de Janeiro, debruçaram-se nas janelas das casas para vê-lo passar. Felipe não era mais aquele menino maltrapilho, vestido com roupas sujas, que diariamente passava por ali — transformara-se em um trabalhador movido pelo sonho de alcançar o sucesso.

O relógio marcava 9 horas em ponto quando ele chegou ao escritório.

— E então, Felipe? Pronto para começar? — perguntei.

— Sim, doutor.

Eu havia mandado confeccionar um cartão de visitas com a seguinte identificação: “Felipe, Engraxate Vip.” Dei-lhe um celular e o orientei:

— Você irá engraxar os sapatos dos advogados de nosso escritório e estipular um valor por seu trabalho. Irá também a outros escritórios deste mesmo prédio e se apresentará às recepcionistas como Felipe, o engraxate vip. Diga-lhes que gostaria muito de engraxar os sapatos dos executivos da empresa.

Se eles ainda não tiverem chegado, deixe o cartão com as secretárias e peça para elas ligarem assim que eles chegarem.

Felipe fez tudo conforme o combinado. Até as 11h30 min, havia engraxado quase duas dezenas de sapatos, serviço que lhe rendeu R\$ 65 naquela manhã! Nada mau para quem antes faturava dez reais nos melhores dias. Como não poderia trabalhar na parte da tarde, pois precisava ir à escola, veio despedir-se de mim. Entrou em meu escritório sem falar com a recepcionista.

— Aqui está o dinheiro, doutor — disse, pondo as notas e as moedas sobre a mesa.

— Viu só? Eu não disse que você ficaria rico?

Incentivei-o e o cumprimentei pelo resultado. Concluí que Felipe precisava ser educado para enfrentar os desafios em seu novo modo de vida. Aquele menino era um belo diamante de valor inestimável, pronto para ser lapidado. Ensinei outra vez como ele deveria agir diante das pessoas de nível social elevado, e finalizei:

— Você poderá faturar muito mais se mudar seu comportamento, se melhorar seu modo de agir. Procure ser educado e atencioso com as pessoas. Retome os seus trabalhos amanhã e repita tudo quanto eu lhe ensinei. Tudo bem? Ele abaixou a cabeça e respondeu:

— Sim, senhor.

Minha insistência em fazer de Felipe um engraxate vip deu certo. O menino montou sua carteira de clientes com nomes de executivos, advogados, empresários e profissionais liberais. Não precisava mais ficar trabalhando nas ruas, à espera de quem o notasse. Em pouco tempo, começou a receber chamadas pelo celular. Agora eram pessoas influentes que solicitavam seus serviços. Felipe passou a freqüentar es-

paços requintados, como o prédio da Academia Brasileira de Letras — onde engraxava os sapatos de famosos escritores —, o Edifício Empresarial Botafogo e o RB1, importante centro empresarial do Rio.

Ele tornou-se o centro das atenções no colégio. Os comentários entre professores e alunos giravam em torno de um só assunto: Felipe dera uma guinada em sua vida. Seus hábitos mudaram radicalmente. Aluno aplicado, freqüentava as aulas sempre vestido de paletó e gravata. Usava até perfumes franceses. Com apenas 12 anos de idade, tornara-se um profissional dedicado, bem-sucedido e cheio de expectativas. Quando lhe perguntamos o que pretendia ser quando se tornasse adulto, ele respondeu com firmeza:

— Estudo inglês e informática. Quando me tornar adulto, pretendo ser advogado, como o doutor Nerivaldo — comentou Felipe com alegria, acrescentando que outros engraxates também resolveram usar paletó e gravata, imitando-o.

## Conhecendo o mundo da fama

Desde que Felipe comprou o sonho de se tornar um profissional de sucesso, tornou-se uma estrela. Certo dia, enquanto engraxava os sapatos de um de seus clientes, foi abordado por um repórter. Felipe virou personagem de uma bela matéria, com chamada na primeira página de um grande jornal, com foto e tudo.

A partir daquele momento, o dedicado adolescente passou a experimentar um lado da vida que desconhecia: o da fama. Uma equipe de TV disse que iria levá-lo para fazer uma entrevista especial em São Paulo. Antes de viajar, ele ligou para mim.

— Alô! Doutor Waldo, recebi um convite para dar uma entrevista em São Paulo. Eu gostaria que o senhor me desse alguma orientação — disse.

— Acho que isso vai ser muito bom para você — comemorei. — Aproveite bem o momento e conte sua história para todo o Brasil ouvir. Sugiro que vá acompanhado pelo seu pai.

Felipe partiu para o aeroporto acompanhado da equipe de televisão e do pai. Para quem nunca havia entrado em um avião, aqueles foram 40 minutos inesquecíveis. Felipe jamais imaginara que o Rio de Janeiro fosse tão bonito visto de cima. Teve a sensação de que o mundo estava aos seus pés.

A emissora montou um cenário em plena Avenida Paulista, no centro comercial de São Paulo. Foram gravadas cenas em que Felipe engraxava sapatos de executivos. Depois o conduziram ao estúdio para entrevistá-lo. Os repórteres quiseram saber tudo — quem era sua família, como eram suas condições de moradia e quanto ele passou a ganhar depois de se tornar engraxate vip. Felipe disse que dormia no chão, junto com a irmã mais nova. Seus pais, desempregados, sustentavam a família com muita dificuldade. Mas ele contou que a situação mudara depois que ele começou a ganhar, em média, 50 reais por dia.

Depois que a entrevista foi ao ar, aconteceu algo impressionante. Diversos empresários telefonaram para o programa e ofereceram a Felipe muitos presentes, como ternos e material de engraxar sapatos. Ele ganhou graxa e escovas suficientes para um ano inteirinho de trabalho. Além disso, ganhou bolsas para ele e sua irmã estudarem inglês e empregos para seus pais.

Quando regressou ao Rio de Janeiro, outros jornais e emissoras de televisão o procuraram. Até a produção do Programa do Jô, da Rede Globo — uma espécie de termômetro da fama —, o procurou para agendar uma entrevista com o famoso apresentador.

---

Felipe hoje é uma pessoa rica em entusiasmo, sonhos e felicidade. Um exemplo de ousadia.

---

Felipe é hoje uma pessoa rica em entusiasmo, sonhos e felicidade. Exemplo de ousadia, ele alcançou o sucesso porque simplesmente comprou um sonho e acreditou que poderia ganhar muito dinheiro engraxando sapatos de maneira criativa. Hoje, ele trabalha apenas três horas por dia. Investe o restante do tempo no estudo e planeja com inteligência seu futuro. Fez amizade com muitos profissionais das mais diversas áreas, os quais estão sempre solicitando os seus serviços. Possui uma rede de clientes e amigos de dar inveja, usa perfume importado, ganha bem e é vice-campeão de jiu-jitsu. É um sonhador!