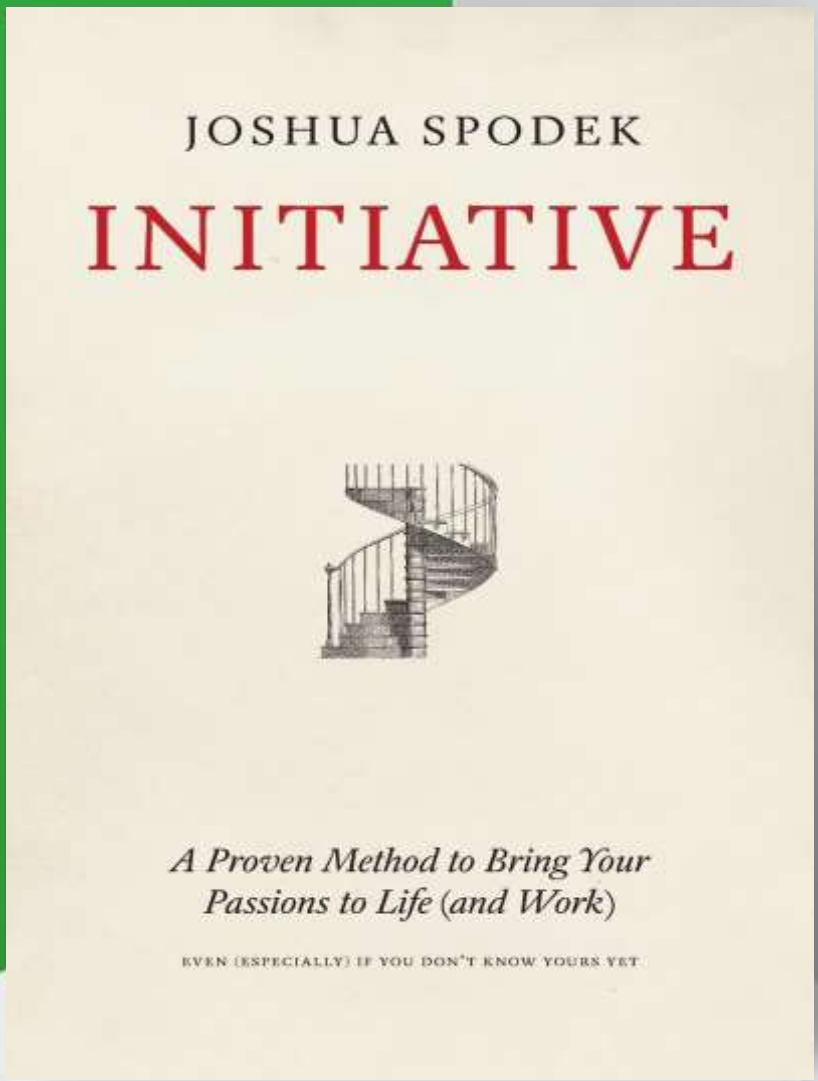
PODSUMÁRIO #46

Iniciativa

Um Método Comprovado Para Trazer Suas Paixões Para a Vida



CAFÉ BRASIL PREMIUM

PODSUMÁRIO **#46**

O Autor

Joshua Spodek

Palestrante das conferências TEDX, professor na Universidade de Nova Iorque, apresentador do premiado podcast *Leadership and the Environment*, colunista da revista Inc. e autor do livro **Liderança Passo a Passo**, Joshua possui cinco diplomas das mais renomadas universidades americanas, incluindo um doutorado em astrofísica e

um MBA pela Universidade de Colúmbia, onde estudou com um ganhador do Prêmio Nobel e ajudou a construir um satélite de observação de raios-X com a Agência Espacial Europeia e a NASA. Josh deixou o meio acadêmico para fundar uma empresa baseada em uma sua invenção, que mostrava imagens animadas para passageiros do metrô, entre as estações.

No livro Iniciativa, Joshua Spodek explica como o empreendedorismo deu errado, tornando-se mais parecido com uma exposição canina, abordagem que se alimenta de mitos sobre o empreendedorismo, que prejudicam os empreendedores ao longo do caminho – e o pior de tudo, tirando seu desejo e iniciativa de mudança.

Ao longo do livro, Josh apresenta o **Método para a Iniciativa** como a cura para a falta de iniciativa que corre solta em nossa cultura. O Método para a Iniciativa substitui o empreendedorismo do tipo exposição canina pela iniciativa e criatividade, a conformidade acadêmica com a prática das habilidades básicas e os mitos do empreendedorismo pela construção de relacionamentos e parceiros que compartilham uma visão para resolver o mesmo problema.

Meu pitaco: Uma das marcas do meu trabalho, disseminada desde 2002 a partir da minha palestra O Meu Everest, é a frase "Chega de Iniciativa, precisamos de Acabativa"

Essa frase, que não foi cunhada por mim, mas vi em trabalhos do professor Stephen Kanitz, e também atribuída a Robert Wong, traz dentro de si uma verdade que comprovei ao longo de minha carreira: o mundo é de quem faz com que as coisas aconteçam. Não é de quem tem ideias fantásticas. Por isso sempre baseei meu trabalho na AÇÃO efetiva. Fico doente quando vejo aquele bla bla bla baseado no "temos que", "precisamos disso ou daquilo", "estou esperando" e outras falas que denotam que a ação está numa terceira pessoa ou entidade ou organização.

Não. A ação tem de estar em nossas mãos, e quando me deparei com um livro que promete discutir o que há de errado atualmente com o empreendedorismo; abordar os mitos comuns que impedem as pessoas de

tomarem iniciativa; e refletir sobre como a prática e a iniciativa são as chaves para o empreendedorismo, através da construção de relacionamentos e do refinamento de suas ideias e estratégias, foi irresistível.

Além disso, o autor promete apresentar exercícios que você pode trabalhar, para iniciar seu próprio projeto. E aqui cabe uma explicação. Os exercícios são bem longos e explicados, e não vou reproduzi-los neste podsumário, ou seria uma sacanagem com o autor. Precisa comprar o livro para ter acesso aos detalhes.

O que farei é explicar no que consistem os exercícios.

INTRODUÇÃO

A nossa cultura não celebra o empreendedorismo em programas de televisão, revistas, filmes e biografias? As livrarias não enchem seções com livros sobre empreendedorismo? Por que é que nenhum destes recursos abundantes ajudam todas as pessoas? Por que é que muitos, ao decidir empreender, se sentem paralisados?

O empreendedorismo e a iniciativa não estão mais ativos do que nunca? De acordo com alguns dados, não.

O New York Times relatou que "a porcentagem de empresas mais jovens -

com menos de um ano de idade - nos Estados Unidos diminuiu quase metade durante a última geração. O declínio das startups pode desafiar as expectativas na era do Uber e Shark Tank (...) Em 1980, de acordo com os dados do Censo, cerca de uma em cada oito empresas tinha sido fundada no ano anterior. Trinta e cinco anos depois, em 2015, essa proporção tinha caído para menos de uma em cada 12. A tendência decrescente repete-se por diversas regiões e segmentos industriais e, pelo menos desde 2000, inclui até o coração pulsante do empreendedorismo americano, a alta tecnologia".

O efeito é no mundo todo.

Meu pitaco. Tentei encontrar esse número para o Brasil. O saldo entre empresas criadas e encerradas no país foi negativo, em 2018, de acordo com o estudo Demografia das Empresas e Estatísticas de Empreendedorismo, divulgado pelo IBGE. Em 2018, enquanto 697,1 mil empresas começaram o negócio, 762,9 mil encerraram suas atividades, gerando saldo de menos 65,9 mil empresas. Entre 2013 e 2018, o país perdeu 382,2 mil empresas.

Já em relação às Startups, empresas de base tecnológica que têm crescimento rápido e escalável com aumento de ganhos sem inflar os custos, o Brasil tem 12.700, segundo a Associação Brasileira de Startups (Abstartups). O crescimento é de 27%

em relação a 2018, quando eram 10 mil empresas. E 20 vezes mais do que em 2011, ano de fundação da Abstartups, que contabilizou 600 negócios à época.

O autor então faz uma provocação: e se Uber e Shark Tank, ao contrário do que parece, estiverem estimulando o declínio do empreendedorismo? Como é que o espírito empresarial que é a base do capitalismo se tornou um espetáculo midiático? Como é que a resolução de problemas e o início de projetos se tornaram tão institucionalizados? O que aconteceu à simples e velha iniciativa? Porque é que a nossa sociedade prejudica tantas pessoas que poderiam tomar a iniciativa?

Os problemas negligenciados e as pessoas são a ponta do iceberg.

Criamos o mito de que é preciso paixão para começar, ou, pelo contrário, que só fazendo algo grande surgirá a paixão.

O que atrasa a iniciativa não é a falta de oportunidades, mas sim de experiência e habilidade. E a falta de capacidade de ver e agir sobre as oportunidades já existentes. Os principiantes veem em preto e branco – é tudo ou nada. Os mestres veem nuances e indicações sutis de problemas não resolvidos que outros os recompensarão por resolver. O que funciona - o que desenvolve a paixão e faz com que o trabalho seja feito - é mais fácil, mais divertido e mais gratificante.

Meu pitaco. Há muito tempo, no final dos anos 90, li um livro que abriu minha mente. O nome é "Fad Surfing In The Boardroom", de Eleen Shapiro. Nele, a autora mostra como os problemas de gestão são muito mais complexos do que as frases de efeito dos consultores e gurus de gestão fazem parecer. Aquele livro trouxe um olhar espirituoso sobre as armadilhas dos modismos, sendo um guia inteligente de quais ferramentas de gerenciamento podem funcionar, quais não podem e por quê. Ali percebi como é preciso tirar o poder da próxima grande definição da moda e o colocar de volta na empresa, focando nas ferramentas mais eficazes do mundo dos negócios: perspectiva, bom senso e poder de gestão.

No início do livro sumarizado neste podsumário senti a mesma pegada: tem gente demais criando modinhas e tendências, dando nomes novos a pensamentos e processos antigos e, com isso, contribuindo para que tudo pareça ou simples demais ou complexo demais, depende se você é o comprador ou o vendedor das ideias. Já se passaram quase 25 anos desde que li aquele livro e, pelo jeito, nada mudou.

Existe um problema entre funcionários que se deparam com desafios no trabalho. Muitos querem arrumar um emprego em uma nova empresa em vez de tomar a iniciativa de iniciar seu próprio projeto. Algo que os interesse e solucione

um problema comum. Eles têm poucas habilidades sociais e emocionais para construir relacionamentos e agir de acordo. Falta-lhes experiência, habilidade e fé para ver e agir de acordo com as oportunidades - para tomar iniciativa.

O Problema

O problema básico é que nossa cultura transformou a iniciativa e o empreendedorismo em uma exposição canina.

O autor explica esse conceito, usando como exemplo uma conhecida exposição na qual cerca de três mil cães e seus

donos competem para escolher qual o mais bonito, imponente, puro e gracioso cachorro.

A final começa com o anúncio dos vencedores da categoria Melhor da Raça, que correm por uma rampa com seus tratadores, diante de milhares de fãs aplaudindo. O concurso principal está prestes a começar. Os tratadores e seus cães aguardam obedientemente. Um juiz dirige-se para o centro e felicita-os por terem chegado a esta etapa. O juiz aproxima-se de cada cão, inspecionando um a uma com as mãos e os olhos. Os fãs alternam entre os murmúrios de antecipação e os aplausos entusiasmados.

Após uma cuidadosa avaliação, o juiz anuncia o vencedor do terceiro lugar... o

segundo... E o primeiro colocado! A multidão enlouquece. O vencedor torna-se uma celebridade de quatro patas. Seis, se contar as do tratador.

O nome técnico para aquele evento é um concurso de conformidade, que avalia o grau de conformidade dos cães para com as normas do evento. As exposições de conformidade não julgam se um cão de caça pode caçar. Elas julgam o quanto o cão se parece com a definição de como deve ser um cão de caça.

Meu pitaco. Este momento é crucial para a compreensão do ponto de vista do autor, que tem a ver com a necessidade que a sociedade nos exige, de estarmos dentro das normas vigentes. Interessa menos seu

resultado do que se você está agindo dentro das normas. E isso é tão maluco que fica irresistível fazer duas comparações, usando o conceito de Justiça.

A primeira tem a ver com as eleições nos Estados Unidos, quando Donald Trump perdeu para Joe Biden. Trump imediatamente recorreu à justiça, apresentando diversas situações que comprovavam algum tipo de burla no processo eleitoral. Todos os processos, no entanto, foram recusados sem que seu mérito fosse avaliado pelas cortes. A razão? Os processos não cumpriam os trâmites legais.

No Brasil, não foi diferente. O Supremo Tribunal Federal decidiu que os quatro

processos criminais da Operação Lava Jato que tramitaram contra o ex-presidente Luiz Inácio Lula da Silva na 13ª Vara Federal de Curitiba terão que ser refeitos. Com isso, duas condenações contra Lula, nos casos do Triplex do Guarujá e do Sítio de Atibaia, foram anuladas. Não porque o crime não existiu, mas porque o ministro Edson Fachin considerou a Justiça Federal do Paraná incompetente para julgar as ações.

Entendeu? Em ambos os casos, foram questões técnicas, não o crime efetivo, que determinaram o resultado dos julgamentos.

Não interessa se o cão de caça sabe caçar. Interessa que ele se pareça com um cão de caça que sabe caçar.

O lucro daquela exposição canina apresentada pelo autor, provem de ingressos e patrocínios. Os organizadores não ganham dinheiro com o que os cães fazem, mas com como eles se parecem.

É esquisito. Concentram-se num tipo de relação: obediência - do cão ao tratador, do tratador ao dono, e todos ao juiz. Os tratadores não correm e brincam com os cães, eles trotam, também alegremente. O piso é um tapete verde, não é um gramado natural. As exposições de conformidade levam à consanguinidade, com os cães tendo uma ascendência comum, mesmos pais e mães, aumentando a susceptibilidade de algumas raças a doenças. Alguns animais

apresentam até mesmo dificuldades de respirar e dar à luz.

E o autor afirma: *“Se as exposições de conformidade fossem a única forma de possuir um cão, suspeito que poucos os possuiriam, o que seria triste, porque há tantas formas de amar os cães como há cães e donos.”*

O que é que tudo isto tem a ver com iniciativa e empreendedorismo? As pessoas que participaram em competições de planos de negócios os descrevem de forma semelhante às exposições caninas:

"Do ponto de vista do empreendedor, agora temos de se ser um macaco

dançarino, o que nos motiva a aprender a dançar mais do que a gerir um negócio".

O Shark Tank, concursos de planos de negócios, publicidade midiática e vários intervenientes se beneficiam mais de promover um espetáculo sobre empreendedorismo do que da prática bem sucedida do empreendedorismo, muitas vezes ignorando projetos que não seguem suas fórmulas e padrões.

Eles não ganham dinheiro com o que os empreendedores fazem, mas com como eles se parecem.

Eles induzem os fundadores e gestores a competir pela simpatia dos juízes em vez

de se concentrarem nos clientes, empregados e operações.

O autor chama isso de “empreendedorismo de exposição canina”, que envolve na maior parte das vezes uma empresa de alta tecnologia, de crescimento rápido, apoiada por investidores, com fundadores na casa dos 20 anos de idade, emergindo de um ambiente semelhante ao Vale do Silício. O Shark Tank, a mídia e os capitalistas de risco lideram o caminho nessa direção.

O Shark Tank se descreve como um “programa com tema de negócios que se tornou uma série culturalmente definidora e inspira uma nação a sonhar maior” e que “revigorou o empreendedorismo”.

No Brasil estreou em 2016 no Canal de TV a cabo Sony, e teve a participação de nomes conhecidos entre empresários brasileiros, como Cristiana Arcangeli, Robinson Shiba, Caito Maia, Luiza Trajano e Carlos Wizard.

O programa e seus pares são bem-sucedidos por meio do drama que envolve as seleções de projetos, não necessariamente por meio do sucesso empresarial de seus concorrentes. A audiência vem do drama, não por ajudar aspirantes a empreendedores. Programas como esse afirmam que estão promovendo o empreendedorismo, mas apresentam aquilo que atrai os espectadores - drama e entretenimento, mesmo que ineficazes quanto ao resultado dos negócios. Eles não apresentam resultados finais. A revista

Forbes falou com 237 dos 319 empreendedores que foram escolhidos pelos jurados para fazer negócios em sete anos do programa, e descobriu que 73% deles não conseguiram o negócio exato que propuseram na televisão.

A visibilidade que as pessoas obtiveram ao participar do programa é que realmente valeu a pena. No entanto, milhares de outras pessoas gastaram tempo e recursos que deveriam ter aplicado em seus negócios, clientes, funcionários e operações, e não conseguiram aparecer no programa nem ganharam nada pelo tempo e esforços dispendidos.

Se você deseja a atenção da mídia, obterá mais ao construir seu projeto e, a seguir, descobrir quais jornalistas e

públicos irão aprecia-lo. Se você puder mostrar que aumentará seu público, avaliações ou vendas, poderá abordar os membros da mídia com confiança.

Infelizmente esse tipo de empreendedorismo representado pelo Shark Tank é o que se preocupa mais com o dinheiro do que com o empreendedor.

Meu pitaco. Em 2016, um artigo do empreendedor Ícaro de Carvalho viralizou, abrindo uma imensa discussão. O título do artigo é Por que a indústria do empreendedorismo de palco irá destruir você.

No artigo, Ícaro diz assim: "Se, antigamente, os livros, enormes e com suas setecentas páginas, cuspiam

fórmulas, equações e cálculos que te ensinavam a lidar com o fluxo de caixa da sua empresa, hoje eles dizem: 'Você irá chegar lá! Acredite, você irá vencer!'. A atividade empresarial foi reduzida à pura e pobre política do incentivo. E o motivo é simples: as pessoas compram o que elas querem ouvir. Geralmente, odiamos a verdade; principalmente quando ela diz que teremos que trabalhar duro e que as chances de vitória são mínimas."

E ele continua: "E esse é um movimento, ao que me parece, sem volta. Até mesmo as maiores revistas de negócios do país adotaram esse estilo de empreendedorismo compromissado mais com o entretenimento do que com os resultados. Essa massa de gente que

chegou até aqui atrás de autoafirmação, ignorando o trabalho duro e as verdades que você só aprende atrás de um balcão de loja de materiais para construção, acaba moldando a maneira com que as revistas e jornais da área se comunicam. O resultado? Todo tipo de bizarrice."

"Desses 'aprendedores', boa parte terá, ao longo de dois ou três anos, memorizado todas essas palavras de incentivo, lido os livros e feito os treinamentos e, sem que tenha feito qualquer negócio, acabará se tornando mais um empreendedor de palco. Faturará com os seus treinamentos milagrosos, que servirão ao seu professor para que diga aos outros: 'Estão vendo? Ele venceu! E venceu

aqui dentro! Viu como falta muito pouco para que vocês cheguem no topo?!' E a histeria se instaura."

Não teve como não lembrar desse artigo do Ícaro ao ler os primeiros capítulos deste livro.

O artigo do Ícaro tem cinco anos. O que mudou de lá para cá? Só uma coisa: o Ícaro ficou rico.

A mídia em geral também é movida por audiência, cliques, comentários, drama, premiações, celebridades e vendas de ingressos, não por necessidade, educação eficaz, satisfação de clientes ou seu crescimento. Apesar de afirmar que promove o empreendedorismo, a mídia costuma retratar os empreendedores bem sucedidos como estrelas do rock. Eles

sugerem que a tecnologia e a inovação criarão um futuro mais brilhante e nos salvarão do desastre. Parece ótimo, mas... siga o dinheiro.

Eles não são motivados principalmente para ajudar você a se desenvolver como pessoa, empreendedor ou iniciador, nem para atender seus clientes ou operar seus negócios. Como disse o cofundador do Facebook, o brasileiro Eduardo Saverin sobre o filme The Social Network:

"O filme foi claramente destinado a ser entretenimento e não um documentário baseado em fatos". E um dos primeiros funcionários da Apple, Bill Atkinson, disse sobre o filme Steve Jobs:

"Nem um pouco verdadeiro. Esse não era o personagem dele, e os eventos não aconteceram."

O que vale é o entretenimento.

A Exposição Canina e a Cultura

Mesmo que você não participe das “exposições caninas”, elas impactam enormemente na cultura.

Elas nos ensinam a pensar que o empreendedorismo requer elementos das exposições caninas, como crescimento rápido, eventos de pitch, apoio de capital de risco, retornos rápidos e indústrias em transformação. Esquecemos que as habilidades de empreendedorismo e iniciativa podem nos permitir iniciar projetos dentro de empresas que podem

nos render responsabilidades, promoções, aumentos, independência e paixão.

Elas nos ensinam a pensar que o empreendedorismo requer coisas que não podemos obter, que os empreendedores nascem com habilidades ou talentos especiais, que precisam de condições certas para estarem certos, que eles precisam de investidores, etc. Se pensarmos que o empreendedorismo só acontece se tiver tecnologia, investimento ou um processo especial para começar, que oportunidades podemos estar perdendo?

Elas nos ensinam a pensar que os riscos são muito altos, e assim nos desencorajam de começar nossos

projetos. Elas nos distanciam de nossas paixões.

Pessoas com habilidades, experiência e crenças para resolver problemas, por mais indesejados que sejam, veem as crises como oportunidades. Nossa sociedade, infelizmente, está desenvolvendo menos os tipos de pessoas que têm iniciativa. Mas mudar as crenças e objetivos de um sistema ou cultura pode mudá-lo. Então, há esperança.

Meu pitaco. Isso é algo notável. Parece que esse mundo das startups e do empreendedorismo que está sob os holofotes, é um mundo à parte, uma patota fechada, que tem um idioma próprio e uma receita a ser seguida.

Quem não está dentro dessa bolha, e não fala essa língua e segue seus costumes, não consegue obter sucesso.

Há um mundo do empreendedorismo muito vivo e atuante fora dessas regras. E eu já conversei com dezenas de seus representantes no LíderCast.

A Solução, Parte 1: Iniciativa

Por que não criamos relações mais produtivas com os tomadores de decisão que podem nos promover ou apoiar? Como podemos deixar de dar desculpas para abraçar os desafios?

As desculpas mais populares são a falta de uma boa ideia, falta de recursos, falta de paixão, medo de se arrepender de fazer a escolha errada, ou ainda a procrastinação. Mas todas essas desculpas têm histórias que as deslegitimam. Sem trabalho, sem resultados. Sem prática, sem resultados.

A resposta para escapar dessas desculpas é a iniciativa. Em vez de trabalhar para seus chefes, trabalhe **com** eles. Tome iniciativa, conecte-se com as pessoas e resolva os problemas delas tão bem que elas vão recompensar você por isso.

A paixão aumentará ao longo de sua vida, à medida que você aprende a sentir seus

interesses e emoções, bem como os das pessoas ao seu redor. Você encontrará e criará mais significado, valor, importância e propósito em seus relacionamentos e no que faz. Assumirá a responsabilidade de melhorar a sua situação e de prestar contas.

Continuam a surgir aqueles que têm iniciativa e os e empreendedores de sucesso que não foram à escola. Muitos especificamente deixam a escola em troca de mais sucesso do que aqueles que terminaram.

Os interesses das universidades entram em conflito com os dos alunos que desejam ter sucesso por meio de iniciativa prática e responsabilidade. Elas são

instituições acadêmicas. As informações acadêmicas que as escolas ensinam são boas, mas o comportamento que ensinam é a conformidade - não o desenvolvimento social e emocional que permite que você crie significado, valor, importância, propósito e paixão em você mesmo e nos outros.

Nosso sistema educacional leva seus alunos mais bem-sucedidos a escolher rotas seguras e previsíveis, estudando assuntos seguros e previsíveis, perdendo o contato com suas paixões, descartando a ambição e substituindo a pergunta "O que eu amo?" por "O que o professor quer e como posso dar a ele?"

Nas escolas de negócios, muitos dizem que querem abrir empresas e frequentar

aulas de empreendedorismo, mas poucos estão efetivamente começando empresas. Parece que as aulas de empreendedorismo não funcionam para eles. Muitos dos mais instruídos são os que se sentem mais presos e desamparados.

Essa contradição inspira lições:

1. *Seguir o caminho da moda geralmente leva a um desgaste.*
2. *A iniciativa oferece uma saída, criando opções de vida viáveis.*
3. *Nenhum recurso existente ensina como fazer isso.*
4. *Algumas pessoas aprendem como fazer.*
5. *Se eles podem, eu posso, e se posso, qualquer um pode.*

6. *As pessoas acreditam que não podem, quando na verdade, podem.*

Meu pitaco. Bem interessante o capítulo em que o autor descreve as escolas de negócios como locais onde somos infectados pela normose, aquele "conjunto de normas, conceitos, valores, estereótipos, hábitos de pensar ou agir, que são estabelecidos por consenso ou por maioria em uma sociedade fornecida e que provocam sofrimento, doença e morte."

As escolas são excelentes para nos expor a fontes de conhecimento, indicar livros e referências, proporcionar o encontro com outras pessoas interessadas em empreender,

mas elas não nos inoculam o vírus do empreendedorismo. Não tratam de promover a paixão que nos leva a correr riscos. As escolas aparam tudo aquilo que julgam que está fora das normas, eliminando assim aqueles que correm por fora das regras. Quanta gente eu entrevistei no LíderCast, que afirmou que começou seus negócios sem planos, sem regras, sem orientação, apenas com a vontade e persistência inerentes ao verdadeiro empreendedor. Aquelas pessoas seriam reprovadas nas escolas...

Há uma frase do ex-presidente dos Estados Unidos, Calvin Coolidge, que ilustra muito bem essa questão:

"Nada no mundo se compara à persistência. Nem o talento; não há nada mais comum do que homens malsucedidos e com talento. Nem a genialidade; a existência de gênios não recompensados é quase um provérbio. Nem a educação; o mundo está cheio de negligenciados educados. A persistência e determinação são, por si sós, onipotentes."

A palestra TED mais vista é sobre as falhas de nosso sistema educacional: "As escolas matam a criatividade?" por Ken Robinson, com mais de 70 milhões de visualizações. Presidentes e autoridades eleitas de todos os países priorizam a educação, mas o triste resultado é que nosso sistema educacional

provavelmente falhou em ensinar como tomar iniciativa.

A Solução, Parte 2: O Método para Iniciativa

O Método para Iniciativa diz respeito à prática, é como tocar um piano.

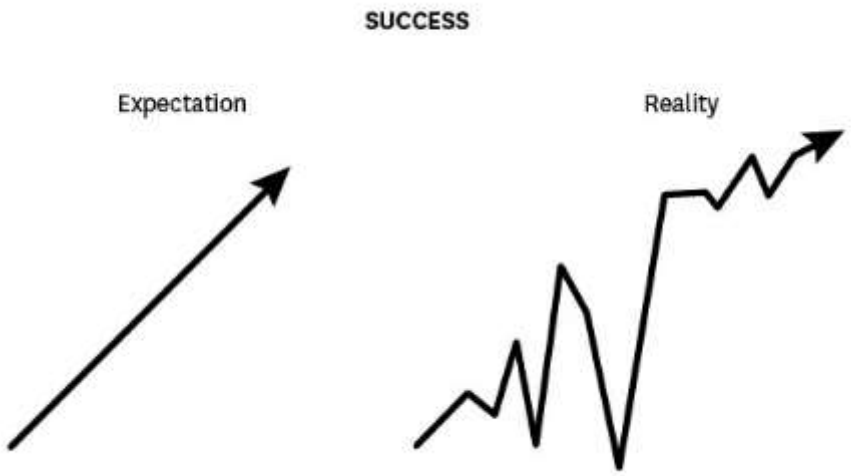
Imagine se todos os professores de piano ensinassem teoria musical em salas de aula por horas a fio durante anos, atribuindo trabalhos e estudos de caso e dando testes de teoria musical. Só depois de anos os alunos colocariam os dedos no teclado de um piano. Poucas pessoas teriam paciência, certo?

Para tocar piano, você começa com o básico e avança. Você se torna fluente na linguagem do seu ofício. Aprender piano e o Método para Iniciativa são ambos ativos, sociais, emocionais, expressivos e baseados em desempenho.

O autor chama o que este livro ensina, de Método para Iniciativa, com uma aplicação específica sendo o Método Empreendedorismo, que ele ensinou pessoalmente e online a centenas de pessoas, incorporando exercícios que são equivalentes às escalas e ao treinamento básico do piano.

Básico não significa trivial ou apenas para iniciantes: os mestres também praticam o

básico. O craque do basquete LeBron James pratica milhares de vezes os mesmos arremessos antes das finais da NBA. A tenista campeã Serena Williams pratica os mesmos lances que um novato faz, antes de Wimbledon. Você nunca supera o básico. Ao contrário, a prática do básico conduz à maestria, e os maiores mestres são os que mais praticam.



O caminho à direita se aplica à maioria dos projetos, mas não ao seu crescimento pessoal. Você pode se sentir como se estivesse em uma montanha-russa

emocional e terá muitos altos, baixos e voltas inesperadas, mas os passos que você dá para o seu crescimento pessoal seguem em linha reta.

É por isso que todos nós começamos a aprender piano com escalas e a dançar com o movimento dos pés. O teatro de improvisação, por exemplo, é espontâneo e imprevisível, mas os exercícios são bem estabelecidos, assim como a ordem de realizá-los.

O processo para ensinar liderança militar, por exemplo, é metódico, testado e verdadeiro. Os exercícios mudam de campo para campo e são aprimorados com o tempo, mas os passos simples são praticar, praticar, praticar. Se você mantiver essa disciplina, se desenvolverá o quanto quiser.

Meu pitaco. Rararararara... lembrei do LíderCast com o Aquiles Priester, quando ele conta que passava o dia praticando bateria com suas baquetas, onde quer que estivesse. Ele disse: "Depois de 11 horas por dia praticando por anos você vira um monstro".

Gostei demais deste ponto, que tem a ver com meu método de trabalho, que chamo de Oportunismo Disciplinado. As informações vêm chegando de forma caótica, da mesma forma que a vida da gente acontece. Foi assim que elaborei o Café Brasil Premium. A ideia é expor as pessoas a informações diversificadas, sobre assuntos distintos, de forma aleatória. Não importa o alinhamento dessas informações, mas o processo. No final de algum tempo, você percebe que

esses temas aparentemente aleatórios compõem um todo de aprendizado, que motiva um crescimento estável e constante. Entendeu? Os estímulos são aleatórios e caóticos, mas a resultante, o seu crescimento, é constante e estável. O importante é não parar de se submeter às provocações, conteúdos e experiências.

Os Mitos

O que separa as pessoas que aprendem a tomar iniciativa de todas as outras, são alguns mitos. Pessoas que não aprendem, acreditam neles. A experiência muda suas crenças.

Os seus maiores obstáculos não são externos. Os maiores desafios da maioria das pessoas são internos, geralmente crenças que justificam por que elas não agiram. Muitas pessoas acreditam e perpetuam as mesmas crenças, que se tornam mitos. O autor lista alguns dos maiores mitos:

O Mito da Grande Ideia: *As pessoas sentem que, para tomar a iniciativa, precisam primeiro de uma grande ideia. Quanto mais você olha para qualquer projeto, mais você descobre que ele começou não com certeza e confiança, mas com pessoas persistindo - não cegamente ou obstinadamente, mas por meio de técnicas simples, como ensina o Método para a Iniciativa.*

Melhor do que uma ótima ideia é uma ideia boa com feedback de mercado e repetições.

O Mito do Grande Currículo: *As pessoas pensam que precisam primeiro construir seu currículo. Mas ninguém compra um produto ou serviço exclusivamente por causa do currículo do vendedor. Eles*

compram ou apoiam sua causa porque você oferece algo que melhorará suas vidas, por um custo atrativo.

A distinção é entre qualquer experiência e experiência relevante. Você sabe que tipo de experiência o ajuda a ter sucesso na tomada de iniciativa? Tomar iniciativa!

O Mito do Empreendedor/Líder/ Vendedor Nato: *Ninguém nasceu vendendo ou liderando. Nem mesmo falando. Cada comportamento de sucesso que você vê foi aprendido através da prática. O que os outros podem aprender, você também pode. Se ainda não o fez, isso não significa que não pode. Todo mundo aprende com a prática. Comece onde você estiver e com o que tiver.*

É possível que ser o melhor do mundo em alguma coisa requeira algum acidente de nascimento. Você provavelmente não se tornará o melhor jogador de basquete se tiver um metro e meio de altura ou 50 anos de idade. Mas o sucesso na tomada de iniciativa não requer ser o melhor do mundo. O que você pode fazer? Que problemas você pode resolver? Você não está restrito a uma área de atuação.

O Mito da Grande Persuasão: *O autor fala do famoso "elevator pitch", o breve discurso que descreve perfeitamente uma ideia para um produto, serviço ou projeto.*

O conceito de "elevator pitches" surge e reforça um sentimento de escassez, e costuma exigir uma quantidade excessiva de tempo, que poderia ser gasto no

desenvolvimento de projetos. Muitas pessoas com ótimos argumentos de venda não obtêm apoio, já que focam na prática do argumento de venda, distraindo a atenção do básico.

Não sacrifique o desenvolvimento pela simples persuasão. Construa relacionamentos, pratique a comunicação de suas ideias com frequência e refaça e reformule sua visão à medida que avança.

O Mito da Necessidade de Recursos: *Muitas pessoas pensam que precisam de dinheiro, tempo livre ou outros recursos para iniciar um projeto de sucesso. Poucos problemas sociais são resolvidos por uma única pessoa. As soluções vêm de equipes, com diferentes membros contribuindo. Trabalhe para desenvolver*

as habilidades sociais e emocionais para abordar e criar relacionamentos com pessoas que têm acesso aos recursos que você precisa.

O Mito de Precisar de Uma Paixão: *Se você não acredita que se preocupa com alguma coisa, então não pode tentar correr o risco de falhar. Muitos de nós escondemos nossas preocupações e paixões por tanto tempo que esquecemos que as estamos escondendo.*

As paixões se tornam óbvias quando você as encontra, muitas vezes com sentimentos de epifania quando você vê que elas estão lá há muito tempo.

O que funciona para encontrar paixões é agir em cima daquilo a que você tem acesso, por mais morno que possa

parecer, forçando-se a escolher entre opções e valores concorrentes e a desenvolver habilidades, experiências e crenças de tomar iniciativas. Quanto mais você os desenvolver, maior será a expectativa de sucesso em empreendimentos futuros. Quanto mais você espera ter sucesso, mais sensível você se tornará a outras paixões latentes.

É a ação que leva à paixão.

O Mito das Muitas de Paixões (também chamado de Medo de Perder, ou Medo do Arrependimento): *Muitas pessoas sentem que têm muitas paixões e não conseguem escolher entre elas. Têm medo de que escolher o errado as desvie de sua verdadeira paixão, que elas perderão e acabarão se arrependendo.*

Você tem que dizer não a muitas coisas boas para ter uma boa vida

Muitas vezes, mudar de projeto ensina você a sentir diferentes níveis de paixão. E a desenvolver outras paixões com mais significado. Aprendemos com a experiência. Ignorar novas experiências nos priva de aprender como descobrir nossas paixões.

Aja em cima de um interesse que você sente que tem potencial, desenvolva as habilidades necessárias e aplique-as no próximo interesse.

Esses mitos se alimentam de nossa necessidade de proteger a nós mesmos e vêm da ignorância, vulnerabilidade, medo do julgamento e insegurança.

Aprender seus valores e agir de acordo com eles pode revelar grandes discrepâncias entre o que você gosta e como você age, ou seja, entre seus valores e seu comportamento.

Muitas pessoas optam pelo conforto e comodidade, apesar de dizerem valorizar a inovação e o desafio do crescimento. Alguns vivem a vida inteira sem nunca se dar conta da diferença, muito menos como resolvê-la.

7 Princípios

O autor fala ao longo de todo o livro dos sete princípios que servem como marcos que orientam uma jornada, mostrando que você está no caminho, o quão longe você chegou e para onde ir a seguir.

Eles ajudam a determinar se você está desenvolvendo as habilidades, experiências e crenças para efetivamente tomar iniciativa.

Aqui vão eles:

1. **A personalidade é menos importante do que as habilidades que você pode aprender.** *Esse é o*

mito desencorajador e desmotivante de que líderes e empreendedores bem-sucedidos nasceram com algo especial que só eles têm. Projetos dão certo não por causa das qualidades com as quais você nasceu, mas pelas habilidades que desenvolve ao longo da jornada.

2. **A ideia de uma vida inteira surge uma vez por mês.** *Pessoas que não sabem que grandes ideias surgem de um processo, não de uma musa, do alinhamento de estrelas ou uma fonte externa, veem as grandes ideias dos outros e pensam: "Ah, se eu tivesse a mesma sorte, começaria alguma coisa também."*
   Acreditar que uma grande ideia é rara leva as pessoas a segurá-las

com firmeza e temer mudá-las ou perdê-las. Elas agem por escassez, insegurança e desespero.

3. **Melhor do que uma ótima ideia é uma boa ideia mais feedback do mercado, flexibilidade e repetição.** *Quanto mais você desenvolver suas habilidades para criar ideias modestas e transformá-las em ideias eficazes, mais sensível você se tornará aos problemas com o potencial para grandes sucessos. Portanto, você terá muitas ideias que podem se tornar o projeto de sua vida. A medida mais útil da qualidade de uma ideia é quantas vezes você a refinou com base em conselhos do mercado.*

4. **Comece onde você está, com o que você tem.** *Se você tem muitas ideias e tem medo de se arrepender de uma escolha, aprenderá primeiro a eliminar as ideias que você não quer. Depois, aprenderá que se escolher qualquer uma das ideias que ficarem - não duas ou mais, mas uma só, acabará por amá-la. Ou então a tornará o mais eficaz caminho para encontrar outra ideia que você ame mais.*

5. **Apresente sua ideia e eles a julgarão. Peça conselhos e eles ajudarão.**
   Pessoas que acreditam que as ideias são o núcleo da iniciativa querem que os outros vejam a grandeza de suas ideias. Elas as

contam para os outros sem perceber que ao fazer isso, levam a outra pessoa a julgá-las - uma dinâmica que tende à separação, e não à cooperação. O processo da Exposição de Cães adora quando os competidores fazem seus pitches. É quando o candidato a empreendedor trota alegremente pela passarela, em busca das notas dos juízes, o que lhes deixa dependentes. Os juízes podem escolher seus favoritos. Eles podem apoiar o projeto, mas não você.

6. **O problema leva à solução.** *O autor usa o exemplo da resposta que Albert Einstein deu quando foi perguntado: "Se você tivesse uma hora para salvar o mundo, como*

gastaria esse tempo?". Einstein respondeu: "Eu gastaria 55 minutos definindo o problema e depois cinco minutos resolvendo-o. A formulação de um problema é muitas vezes mais essencial do que sua solução, que pode ser apenas uma questão de habilidades matemáticas ou experimentais."

Os aspirantes a iniciadores e empreendedores geralmente tentam melhorar seus projetos focando na solução. Frequentemente, quanto mais inteligente, esperto e astuto for o iniciador, mais profunda é a aflição e mais e mais ele trabalha na solução, tentando martelar pinos quadrados em buracos redondos.

Focar em entender o problema levará à solução de forma mais eficiente.

7. **Quase nada inspira mais do que ajudar os outros a ponto de ser recompensado por isso.** *"Recompensa" nem sempre significa dinheiro, embora ele seja importante para a maioria dos projetos. Mas a inspiração para servir ao próximo pode durar a vida toda. Projetos que se alinham com seus valores e servem aos outros criam esse tipo de inspiração: "Servir é viver".*

Iniciativa, Ação e Paixão

O autor cita uma história contada por Seth Godin sobre como Isaac Asimov conseguiu escrever mais de 400 livros:

"Asimov acordava todas as manhãs, sentava-se diante de sua máquina de escrever manual e digitava. Esse era o seu trabalho, digitar. As histórias foram o bônus que veio junto com a jornada de escrever. Ele digitava quando não estava inspirado. A digitação se transformava em escrita e ele se inspirava. Não escrevemos porque temos vontade. Temos vontade porque escrevemos. Você

não precisa de mais boas ideias. Você precisa de uma quantidade maior de más ideias."

Isaac tinha paixão pelo que fazia. As paixões nos inspiram, dando-nos uma energia sem limites. O que funciona para nos focar é o que o autor chama de ciclo ***Iniciativa-Ação-Paixão***.

A iniciativa leva você a ter mais paixão, que leva a ter mais iniciativa, que leva a agir mais, o que aumenta a sua paixão.

Meu pitaco. Uma vez, conversando com o Ricardo Jordão Magalhães, sobre como ele conseguia produzir um vídeo diário, ele disse que gravava o vídeo todo dia, na mesma hora, no mesmo local, mesmo cenário,

transformando aquilo num hábito. Assim, treinava o cérebro para, quando chegasse a hora, simplesmente executar a tarefa. Que vai melhorando com a pratica.

É o que implementei em meu ambiente de trabalho. Hoje, quarta é dia de gravar os dois cafezinhos. Tenho o modelo de texto pronto, o lugar preparado, o processo de edição e publicação todo azeitado. É apertar um botão e... voilá! Eu que sempre tive problemas com produzir meu conteúdo em vídeo, senti imediatamente a influência da Iniciativa-Ação-Paixão.

A iniciativa leva você a ter mais paixão, que leva a ter mais iniciativa, que leva a agir mais, o que aumenta a sua paixão.

Método para a Iniciativa:
Os Exercícios

O Método para a Iniciativa é uma sequência de exercícios que leva você a dominar as habilidades sociais e emocionais, experiências e crenças para tomar iniciativa para ajudar os outros, de forma que o recompensem por isso. No processo, você criará uma comunidade solidária, incluindo pessoas valiosas em sua área.

Para aprender a tocar piano, você deve considerar começar com uma aula de teoria musical. Você aprenderá sobre Bach, Beethoven e Duke Ellington, um

pouco de teoria musical e tal, o que é muito útil. Mas se você quer tocar de verdade, terá de colocar os dedos nas teclas. A teoria não fará você tocar, se não colocar as mãos à obra.

A maioria dos livros, cursos, palestras TED e outros recursos sobre iniciativa ou empreendedorismo é sobre teoria. É bom aprender os princípios, mas se você quiser desenvolver habilidades, deve praticar o básico. Iniciativa e empreendedorismo são atributos desenvolvidos na prática.

Observe os alunos do ensino fundamental correndo 100 metros durante as aulas de educação física. Você verá muitos movimentos estranhos. Suas expressões mostram que eles estão se esforçando,

mas seus corpos extenuados mostram que estão desperdiçando energia. O desejo de correr não é suficiente.

Agora observe os atletas olímpicos correndo 100 metros. Seus rostos estão focados. Seus corpos não mostram nenhum movimento estranho. Cada parte de seus corpos está se movendo em direção à linha de chegada ou na direção contrária, para impulsionar o resto para a frente.

A maestria vem da prática disciplinada e do ensaio. Seja atlético ou qualquer outro desempenho, os mestres trabalharam em cada elemento de seu ofício por meio da prática de exercícios.

Planeje:

1) fazer o exercício;

2) refletir sobre ele e escrever suas reflexões;

3) fazer o exercício seguinte. Repita até o último exercício ou, se esgotar um interesse, reinicie e repita o ciclo com um novo. Recomendo refletir sobre os sete princípios após cada exercício. Eles assumirão um novo significado e importância com a prática.

Os sete exercícios

Meu pitaco. Os exercícios que o autor apresenta no livro são longos e vou apenas resumi-los aqui no Podsumário. Basicamente tratam-se de exercícios de reflexão sobre seus objetivos e conversas com três tipos de pessoas que poderão dar-lhe conselhos valiosos sobre os projetos de seu interesse. Os exercícios não levam propriamente a um resultado, mas proporcionam um processo de reflexão sobre suas forças e fraquezas, certezas e incertezas, objetivos e recursos.

Aqui vai um resumo do que os exercícios proporcionam.

Unidade 1: Você e um problema que lhe interessa

- Defina um ponto de partida: escreva um ensaio pessoal que defina quem você é, o que busca, quais valores são importantes para você.
- Comece com o problema: descreva 5 problemas não resolvidos, que podem representar um projeto que você gostaria de fazer.
- Comece envolvendo outras pessoas: converse com 5 Contatos próximos a você, pessoas que o apoiarão e provavelmente não o julgarão, falando sobre os cinco possíveis problemas a resolver e consiga um

conselho de cada um. Melhore a descrição de seus projetos com base nesses conselhos.

Unidade 2: Criando comunidade

- Obtendo conselhos e construindo comunidade: liste 10 amigos e familiares que provavelmente apoiarão você, sem julgamentos. Peça três conselhos de cada um. Melhore a descrição.
- Entenda o problema visceralmente: converse com 5 pessoas que sentem os problemas que você quer abordar. Escreva o problema nas palavras delas.
- Construindo a comunidade em seu campo: escolha 10 pessoas mais próximas do campo de atuação onde acontecem os problemas. Fale sobre

seus projetos e peça cinco conselhos de cada uma.

Unidade 3: Refinando sua solução

- Como sua organização funciona: Crie um modelo visual, listando as pessoas e grupos com os quais sua organização interagirá, assim como as responsabilidades de cada um na operação de seu projeto.
- Mostre viabilidade: explore os detalhes, a sustentabilidade e as finanças, montando uma planilha de receitas e custos de seu projeto, que cubra 24 meses. Ajuste os números até que o projeto não perca dinheiro.

Unidade 4: Criando Relacionamentos Profissionais com Pessoas Valiosas

- Segundo ensaio pessoal: com tudo que aprendeu, escreva um segundo

ensaio, considerando os sete princípios e os conselhos recebidos.

- Construa uma comunidade de alto valor, obtenha ofertas de emprego: escolha 10 pessoas valiosas para seu projeto e peça cinco conselhos. Nesta etapa, você pode descobrir que tem pessoas influentes e engenhosas que estão dispostas não apenas a ajudá-lo, mas até mesmo a empregá-lo ou patrocinar o seu projeto.
- Refletir, revisar e planejar.

Meu pitaco. Bem, dei uma resumida gigantesca nos exercícios, como avisei que faria. Pode-se ver que os exercícios estão centrados na busca por cooperação de outras pessoas, incluindo diferentes visões dos

problemas e dos negócios. Quanto mais ricos forem os conselhos, mais refinado seu projeto se torna. Trata-se de um gigantesco exercício de reflexão, que tem como objetivo eliminar os vieses, a cegueira das paixões e a tomada de decisões baseada na ignorância de aspectos importantes que você deixou passar simplesmente por não ter a experiência necessária. O processo é centrado na cooperação e o autor traz diversos depoimentos de seus estudantes, sobre o impacto que a realização desses exercícios teve sobre suas visões dos negócios e do mundo.

A princípio, parece ser um processo complexo e demorado, mas se você considerar que ele está centrado na construção de um negócio que pode

ser seu futuro, o tempo e esforço dedicados a ele, valem muito a pena.

Conclusão

A mídia e os acadêmicos preveem que os empregos de hoje não existirão amanhã, tentando nos assustar e fazer que pensemos que não estamos preparados para o futuro. E, pior, que não podemos nos preparar. Eles sugerem que a inteligência artificial e os robôs tornarão nossos trabalhos obsoletos. Dizem que estamos cada vez mais isolados. Você já leu artigos sobre isso.

O Método para a Iniciativa sugere o contrário. Esses pessimistas baseiam suas opiniões em uma visão desatualizada do trabalho, dos empregos e dos relacionamentos. Infelizmente, eles

levam as pessoas a continuar buscando renda, enviando currículos e esperando encontrar empregos em vez de criá-los. Procurar um trabalho dessa maneira significa: “por favor, pague-me, farei tudo o que você pedir”. O resultado não é particularmente digno, nem provavelmente resultará em um trabalho que faça sentido para você. Se você não criar as oportunidades, o que pode fazer a não ser aceitar o que o empregador oferece?

Você não tem que aceitar esse modelo.

Considere que

1. Existe você.
2. Há o que você precisa e quer viver - comida, água, abrigo, dinheiro, móveis, eletrodomésticos, conexões

com a Internet, amor, apoio e assim por diante.

3. Entre você e esses recursos estão pessoas que controlam o acesso a eles.
4. Se você se comportar e se comunicar de maneiras que motivem essas pessoas a retribuir e recompensá-lo, elas o farão.

Você pode escolher quais comunidades deseja trabalhar e quais problemas resolver. Menos trabalho braçal significa mais interação social, onde as habilidades do Método brilham. A automação permite que você baseie seus projetos na conexão humana.

A maneira como o Método para a Iniciativa reúne pessoas para cooperar e colaborar em torno de suas paixões,

torna-se uma nova abordagem para a vida. **Substitui o isolamento e a alienação, pelo apoio e compreensão.** Viver de acordo com os princípios do Método, cria vida nas pessoas – empatia, compaixão, dedicação, ação, ouvir, compreensão, fazer com que os outros se sintam compreendidos e assim por diante.

Capacidade, o desejo e as habilidades de servir aos outros enquanto aproveitam a vida, criando significado, valor, importância, propósito e paixão, não é isso que queremos para nós mesmos e nossos filhos ?

Só é preciso prática.

Muito bem, e com isso termino mais um Podsumário. Olha, eu me senti um pouco frustrado quando mergulhei nos sete exercícios. Não que sejam ruins ou não sirvam, pelo contrário. O autor coloca exemplos diversos, inclusive de alunos de seus cursos, mostrando o impacto dos exercícios em seus projetos.

É que fiquei com uma sensação de algo que já pratiquei. O mérito do autor é apresentar algo estruturado e que, se você dedicar tempo e energia, pode, sim, trazer luz para seus empreendimentos.

Talvez eu esperasse que fosse uma abordagem mais filosófica da questão da iniciativa e acabativa, o que é sempre um problema meu: focar mais nas estratégias que nas táticas, mais no por que do que no como. De qualquer forma, o livro é excelente para uma reflexão ampla sobre

nossos objetivos e a forma como estamos entrando na conversa dos empreendedores do show business.

Por que “podsumário”? Porque este conteúdo é mais que um sumário. Foi criado a partir da experiência dos Podbooks, audiolivros que trazem, além do conteúdo original do livro, comentários do autor. No caso dos podsumários, que os assinantes do Café Brasil Premium recebem nas versões em PDF e em áudio, os comentários são meus, apresentados sempre que eu anunciar o “meu pitaco”.

A intenção deste podsumário é tratar de temas relacionados ao exercício da liderança e do empreendedorismo. Os

livros que aqui abordo, quando lançamos este podsumário, normalmente ainda não foram publicados em português. A ideia é antecipar para você conceitos inovadores que uma hora destas chegarão por aqui.

Este sumário não tem nenhuma associação nem é endossado pela editora ou pelo(s) autor(es) do livro original, nem tem a intenção de ocupar o lugar do livro. Este podsumário é apenas um guia com reflexões de Luciano Pires sobre o conteúdo original. Inclui citações e ideias originais do livro em tradução livre, com a intenção de educar e informar sobre temas diversos em discussão na sociedade.

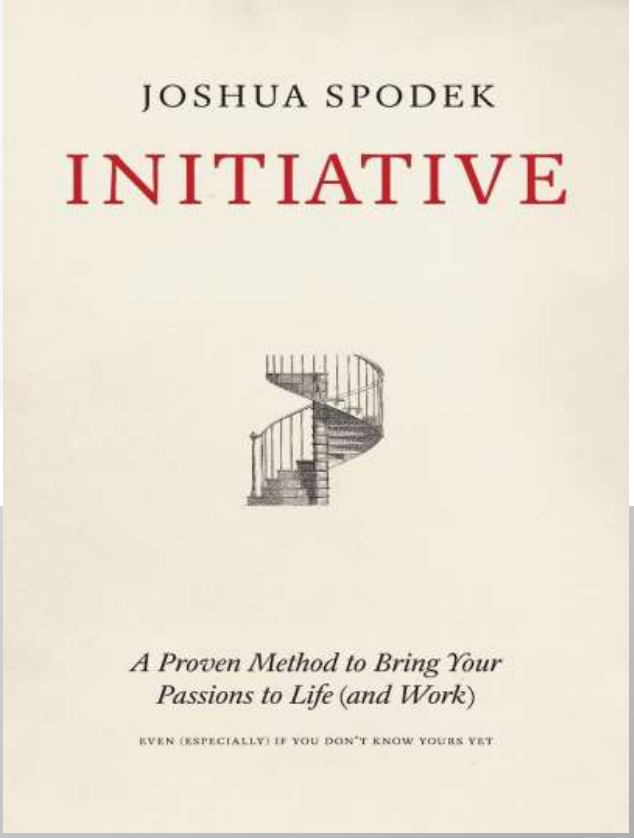
Só lembrando: você pagou para ter acesso a este conteúdo por acreditar que existe valor nele. Este podsumário é seu,

faça o que quiser com ele, mas lembre-se: se você o enviar a outras pessoas, não estará remunerando quem trabalhou para que este conteúdo valioso chegue até você.

O livro sumarizado neste Podsumário tem 260 páginas e é vendido por R$ 24,99 na versão e-book, e R$ 260,94 na versão impressa.

Como sempre, recomendo a você intensamente que compre o livro, pois isto é só um sumário, que deixa de fora muitas coisas importantes.

Compre-o aqui:
https://amzn.to/3EG2UCP

Você recebeu este podsumário por fazer parte do Café Brasil Premium. De onde

veio este, tem muito mais. Acesse
www.cafebrasilpremium.com.br