

OS 6 ESTÁGIOS DE UM EMPREENDEDOR DE SUCESSO

RAFAEL CRUZ

Dados Internacionais de Catalogação na Fonte.

C957s Cruz, Rafael Siqueira.

Os 6 estágios do empreendedor de sucesso / Rafael Siqueira Cruz. -- 1. ed. --

Maricá: Rio de Janeiro: Clube de Autores, 2015

164 p. : il. ; 21 cm.

ISBN 978-85-920043-0-9

1. Empreendedorismo. 2. Negócio Próprio. 3. Negócio Digital. 4. Sucesso Profissional. 5. Criação de Negócios. I. Título.

CDD: 370

ARTE DA CAPA: Diego Abreu - Designer - <http://diegoabreudesign.com>

AGRADECIMENTOS

Este livro jamais existiria sem o apoio incomensurável de algumas pessoas.

E não poderia levar adiante esta obra sem fazer as devidas homenagens, em especial, aos meus pais, Célio e Valéria, ao meu irmão Felipe e a minha companheira inseparável Martinha.

Também quero agradecer aqueles que sempre estiveram presentes de alguma forma, seja por inspiração, na hora da motivação ou da dificuldade, como o Luiz Henrique Ribeiro e a Luciene Marques, o primo Paulinho e a prima Juliana, a tia Sidinéia, a madrinha Fátima e o tio Eduardo, o Diego Abreu, o Victor Damásio, o Sandro San, o Bruno Juliani, o Sérgio Ricardo Rocha, Alexandre e Selma, dona Alita e senhor Ivan, Felipe Kalman e Maria Lúcia Barros, Erico Rocha e Conrado Adolpho.

E aos sempre presentes familiares: A minha avó Valquíria, aos tios Cristina e Wilson, Milton e Danuzi, meus primos, Paulinha e Natália, Vanessa e Larissa e Renan, Daniel e Denise.

SUMÁRIO

PREFÁCIO.....	9
INTRODUÇÃO.....	12
O QUE SIGNIFICA EMPREENDER?	14
O QUE VOCÊ TEM A VER COM ISSO?.....	19
O MUNDO VIRTUAL E O EMPREENDEDORISMO.....	23
DO QUE TRATAREMOS NESTE LIVRO?	28
POR QUE LER ESTE LIVRO?	33
1- ACREDITAR.....	37
1.1 PENSAMENTO, SONHOS E AÇÃO EMPREENDEDORA	41
1.1.1 - A FORÇA DO PENSAMENTO	42
1.2.2 O QUE VOCÊ DISCORDA - PREDOMINÂNCIA DE PENSAMENTOS NEGATIVOS SOBRE ISSO.	44
1.2.3 O QUE NÃO FAZ DIFERENÇA PARA VOCÊ? PREDOMINÂNCIA DE PENSAMENTOS POSITIVOS, PORÉM SEM FOCO E INSPIRAÇÃO.....	47
1.2.4 O QUE VOCÊ DEFENDE? ALTA CARGA EMOTIVA, VISÃO CLARA, OBJETIVA E VERDADEIRA DE TUDO QUE RODEIA O TRABALHO	49
1.3 A MOTIVAÇÃO CONSTRUTIVA E O EMPREENDEDORISMO.....	52
2- APRENDER	55
2.1 O SIGNIFICADO DO APRENDIZADO PARA UM EMPREENDEDOR	59
2.2 APRENDIZAGEM E OS RESULTADOS DE UM NEGÓCIO	63
2.3 O QUE VOCÊ PRECISA APRENDER PARA EMPREENDER	67
2.4 A APRENDIZAGEM E A PRÁTICA DO NEGÓCIO	71
3- PLANO DE AÇÃO	76
3.1 OBJETIVO DA SUA MISSÃO.....	79
3.2 PRAZO FINAL PARA CONCLUIR A MISSÃO.....	82

3.3 TAREFAS	87
3.4 PRAZO PARA CADA TAREFA	88
3.5 PESSOAS ENVOLVIDAS NAS TAREFAS	90
3.6 E SE O PLANO DE AÇÃO NÃO DER CERTO?	92
4- ALIADOS	95
5- REALIZAÇÃO	114
5.0.1 - O QUE É REALIZAÇÃO PARA VOCÊ?	115
5.0.2 - REALIZAÇÃO E EMPREENDEDORISMO	116
5.0.3 - REALIZAÇÃO X COMPETÊNCIA	117
5.1 ROCKY BALBOA: UM EXEMPLO DE PERSEVERANÇA	118
5.1.1 - FORREST GUMP: A REALIZAÇÃO CONTÍNUA	119
5.2 ACEITE O PRIMEIRO FRACASSO	120
5.2.1 - MEDITANDO SOBRE O SEU FRACASSO	120
5.3 O QUE FAZ UMA PESSOA SE SENTIR REALIZADA	121
5.4 HÁBITOS DE PESSOAS REALIZADAS	122
5.4.1 - MOTIVAÇÃO É ESSENCIAL	123
5.4.2 - NÃO PARE	124
5.4.3 - VEJA O LADO POSITIVO	124
5.4.4 - AVALIE AS VARIÁVEIS, USE SUA AUDIÇÃO, ESTEJA SEMPRE PREPARADO	125
5.5 COMO TORNAR-SE REALIZADO AGORA MESMO	127
6- AVALIAÇÃO DE RESULTADOS	129
6.1 TER AUTOCRÍTICA, MAS NÃO MUITO	133
6.2 REPETIÇÃO LEVA À EXCELÊNCIA DE SEU PROJETO	137
6.3 - MENSURAR EM TERMOS PERCENTUAIS	141
6.4 - PREPARAR-SE PARA OS PRÓXIMOS DESAFIOS	143

7- CONSIDERAÇÕES FINAIS	149
7.1 - ACREDITAR	149
7.2 - APRENDER	150
7.3 - PLANO DE AÇÃO	151
7.4 - ALIADOS	152
7.5 - REALIZAÇÃO	153
7.6 - AVALIAÇÃO DO RESULTADO	154
7.7 SEJA FELIZ	154
RECOMENDAÇÕES	165
REFERÊNCIAS	166

PREFÁCIO

Minha primeira empresa foi uma distribuidora de bebidas. Um negócio nada charmoso e pouco sexy.

A não ser pelo fato de que quando a criei eu não entendia nada do mercado de distribuição de bebidas. Não tinha engradados, estoque, depósito, e nem mesmo dinheiro.

Ah! E eu ainda trabalhava o dia inteiro num banco, ou seja, nem tempo eu tinha.

Nessa época eu aprendi que qualquer pessoa é capaz de abrir um negócio, desde que existam duas condições: Uma oportunidade a ser explorada e alguém que pague por ela.

No meu caso, a oportunidade surgiu numa noite de um dia de semana qualquer. Eu havia chegado do meu trabalho no banco, depois de um dia cansativo onde havia visitado vários clientes.

Parei num traller próximo a minha casa para tomar uma cerveja com um amigo.

Na hora de pagar a conta fiquei surpreso como preço da cerveja. Um real e cinquenta centavos a garrafa.

Talvez isso não tivesse chamado a minha atenção se não fosse o fato de, naquele mesmo dia, eu ter visitado

um supermercado que era cliente do banco e lá ter visto uma promoção de cervejas a 18 reais a caixa com 24 garrafas. Ou seja, menos de 1 real a garrafa.

Curioso, perguntei a dona do traller quanto ela pagava em cada caixa e ela me disse que pagava 24 reais a caixa e que tinha que ir buscar num depósito longe dali. Depois de ouvir com detalhes como ela fazia, perguntei:

- Se eu trazer a cerveja até aqui e cobrar os mesmos 24 reais você me pagaria?

Depois de ouvir uma resposta afirmativa, saí dali naquela mesma noite e andei alguns quilômetros fazendo a mesma pergunta a todos os donos de trallers que encontrava no caminho.

E naquela noite eu vendi 200 caixas de cerveja.

Agora só faltava arrumar um jeito de pegar as caixas vazias, levar até o supermercado onde havia visto a promoção, e entregar a cerveja a todos os clientes.

Como eu não tinha tempo, arrumei um sócio que ficaria responsável pela questão logística e ele logo tratou de fretar um caminhão que passou a nos atender.

Passamos a repetir o processo toda a semana. Arrumamos novos fornecedores e clientes e em pouco tempo tínhamos uma das maiores distribuidoras de bebidas da nossa região.

Lembrei dessa pequena história quando li, no livro do Rafael, as 7 qualidades de um empreendedor, enumeradas por ele:

1. Iniciativa;
2. Visão;
3. Coragem;
4. Firmeza;
5. Decisão;
6. Atitude de respeito humano;
7. Capacidade de organização e direção.

Creio que o Rafael foi muito feliz ao elaborar esse perfil.

O empreendedor é um ser realmente diferente.

E só existem dois tipos de pessoas capazes de verem coisas que ninguém mais vê: Um empreendedor e um esquizofrênico.

Talvez por isso que tanta gente nos chamem de loucos.

Boa leitura.

Sandro San

INTRODUÇÃO

Olá! Primeiramente, obrigado por estar lendo este livro. Isso demonstra que você se preocupa com seu crescimento profissional! Neste material, você terá dicas valiosas para o desenvolvimento de sua carreira como empreendedor.

Seja você sócio, desenvolvedor de projetos ou dono do seu próprio negócio, independentemente da classe, você irá se valer dos conselhos tratados aqui. Afinal, o êxito é o desejo de todos.

Você já deve ter reparado que o foco do mundo dos negócios, hoje, é o empreendedorismo digital; mas tendo este material em mãos, você poderá empreender em qualquer ramo, seja dentro ou fora da web. Então, para aquecermos, segue um conceito de Napolleon Hill, um dos maiores pesquisadores do sucesso e desenvolvimento humano:

“Se você pensa que é um derrotado, você será derrotado. Se não pensar quero a qualquer custo, Não conseguirá nada. Mesmo que você queira vencer, mas pensa que não vai conseguir, a vitória não sorrirá para você”.

Deu para perceber o quanto de decisão está envolvido nessa filosofia? Atitude vencedora, pensar na vitória antes, predeterminar o êxito... Cabe a você acreditar que irá vencer!

Então, está mais motivado? Podemos continuar?

Independentemente de você já ter saído da estaca zero ou não, vamos tratá-lo como empreendedor de sucesso, OK? Não como forma vazia de incentivo, mas como uma maneira sincera de decretar seu êxito. Afinal, isso só depende de você!

Não podemos garantir que você chegará a seus objetivos, mas uma coisa é certa: se você ler este livro até o final e colocar em prática os conceitos expostos nos 6 estágios de sucesso, terá muito mais chances de atingir os objetivos desejados.

Acredite e continue lendo!

O QUE SIGNIFICA EMPREENDER?

De acordo com o dicionário inFormal, empreender significa 'criar opções de melhor desempenho, ganho ou lucro'. Ou quer dizer melhorar rotinas de trabalho para gerar mais produtividade, ideias inovadoras e desafiadoras. Ou mesmo capacidade de ver além do cotidiano, solucionar problemas habilidosa e criativamente.

Parece muita coisa para um termo só. De fato, ser empreendedor exige que se tenha multi-habilidades e um *feeling* ímpar a respeito do mercado e de suas oportunidades. Por isso mesmo, é difícil conceituar de maneira simples.

Mas, se tivéssemos que resumir, de acordo com nosso foco, poderíamos dizer que empreender é criar ideias inovadoras que indivíduos tenham sucesso e, automaticamente, gerem lucro. Indo mais fundo, empreender é um estilo de vida voltado à criação de ideias e à resolução de problemas.

Certamente, não podemos atribuir estes termos somente a quem tem o próprio negócio, pois até um assalariado que inova a cada dia em seu setor de trabalho, de certa forma, é um empreendedor.

FATOR HISTÓRICO

O termo empreendedor (*entrepreneur*) se constituiu na Europa, mais precisamente na França, por volta dos séculos XVII e XVIII, e tinha o objetivo de designar as pessoas ousadas, que tendiam a estimular o progresso econômico, diante de novas e melhores formas de ação no mercado e na sociedade.

SÉCULO XVII

Embora só viesse a ser admitido anos à frente, os primeiros indícios de relação entre o termo riscos e empreendedorismo ocorreram nesse período. Acontece que, à época, o empreendedor tinha de estabelecer um acordo contratual com o governo para executar algum serviço ou vender produtos.

SÉCULO XVIII

Neste século, o capitalista e o empreendedor passaram a ser vistos de modo diferente, provavelmente por conta do crescimento da industrialização, através da Revolução Industrial.

SÉCULO XIX E XX

No fim do século XIX e início do século XX, passou-se a confundir os empreendedores com os administradores (assim como acontece hoje), sendo examinados somente do ponto de vista econômico, como pessoas que organizam a empresa, pagam funcionários, planejam, dirigem e controlam as ações desenvolvidas na organização, mas sempre servindo ao empreendedor capitalista.

ORIGEM DO CONCEITO MODERNO (1945/1985/ATUALMENTE)

O conceito mais próximo de "Empreendedorismo" se popularizou por volta de 1945 pelo economista Joseph Schumpeter. O termo foi exposto em sua "Teoria da Destruição Criativa". Segundo ele, o empreendedor se resume a alguém versátil, habilidoso, que utiliza técnicas para produzir, reúne recursos financeiros, administra as operações internas e realiza as vendas da organização.

Mais a frente, em 1967, Kenneth E. Knight introduziu a palavra risco à definição. Na década de 1970, o grande Peter Drucker também adotou o termo. Gifford Pinchot, em 1985, usou pela primeira vez a concepção de intraempreendedor, que significa uma pessoa empreendedora que empreende dentro de uma empresa.

O PERFIL EMPREENDEDOR

Estudos na área indicam que as características do empreendedor ou do espírito empreendedor não se definem em um traço de personalidade. Os especialistas Meredith, Nelson e Neck afirmam:

"Empreendedores geralmente são indivíduos que têm a habilidade de ver e avaliar oportunidades de negócios; prover recursos necessários para pô-los em vantagens; e iniciar ação apropriada para assegurar o sucesso. São orientadas para a ação, altamente motivados; assumem riscos para atingirem seus objetivos".

Buscando cada vez mais a eficácia no ramo, começaram a surgir os grandes pensadores aliados a interesses dos empresários, em cenários com novas

visões e estratégias. Os termos marketing e relações humanas estão diretamente associados ao empreendedorismo. Vale ressaltar também que o empreendedorismo é um dos pilares da ciência de Desenvolvimento Pessoal.

Atualmente, fala-se muito do “Capital Intelectual”, que se resume em três pontos principais: conhecimento, experiência e especialização. Esses são instrumentos usados para se ter sucesso e ser competitivo. Partindo desse princípio, o perfil empreendedor deixa de ser mão de obra, passando a ser cabeça de obra. Isso inclui o conhecimento e a capacidade de gerar novas ideias.

O foco disso está nos indivíduos. Assim, a descrição do profissional de sucesso que lidera suas concepções, além de suas atitudes, engloba pessoas que conseguem harmonizar os esforços individuais ou coletivos e que criam algo novo e dinâmico.

Em 2000, Emanuel Leite dividiu as qualidades pessoais de um empreendedor em 7 pilares:

1. Iniciativa;
2. Visão;
3. Coragem;
4. Firmeza;
5. Decisão;
6. Atitude de respeito humano;
7. Capacidade de organização e direção.

Concepção de metas, atualização de conhecimentos, busca de inteligência emocional, conhecimento de

teorias de administração, noção avançada de qualidade e gestão são algumas das áreas envolvidas nesses 7 pilares.

Importante ressaltar também que o empreendedor precisa focalizar o aprendizado nas quatro colunas da educação:

1. Aprender a conhecer;
2. Aprender a fazer;
3. Aprender a conviver
4. Aprender a ser.

A partir disso, o indivíduo deve ser capaz de tomar decisões corretas diante da concorrência existente.

O QUE VOCÊ TEM A VER COM ISSO?

Tudo! Claro, se você fizer jus ao que expomos anteriormente quando citamos a frase do grande Napoleon Hill. Lembra que a escolha é sua? Portanto, se você escolheu se desenvolver como empreendedor e ter sucesso em seus projetos, você tem a ver com tudo o que está sendo tratado aqui.

Para você ter ciência, o Brasil é o terceiro maior país em número de empreendedores, ficando atrás apenas da China e dos Estados Unidos.

São aproximadamente 27 milhões de pessoas envolvidas em processos de criação de negócios próprios. Quem revela estes dados são as pesquisas da Global Entrepreneurship Monitor 2011 (GEM), em parceria com o Sebrae e com o Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP).

É bem provável que você esteja nesse grupo, “lado a lado” com pessoas que se cansaram de trabalhar para os outros ou que, apesar de estarem em um bom emprego, decidiram fazer mais pelo mundo e por eles mesmos.

Ou, talvez, mesmo lendo este material, você não tenha se decidido ainda. De repente, bata aquela dúvida

cruel: "Será que devo largar meu emprego e abrir meu próprio negócio?" ou "Não é muito arriscado investir num projeto sem ter certeza de que irá vingar?"

Sabemos que é assim que acontece. Se você deve ou não largar seu emprego, é escolha sua. Muitos começam um negócio sem deixar a renda fixa de lado, mas outros preferem se dedicar integralmente ao novo empreendimento (é o mais aconselhável). Porém, independentemente disso, uma coisa é certa: empreender exige grandes decisões!

Quanto à incerteza, se o projeto irá ou não vingar, empreendedores de sucesso não alimentam o lado negativo. Apesar de serem realistas, é imprescindível começar com a visão de que o negócio irá, sim, dar certo. Considerar a falha ou a falência é uma coisa; agora, iniciar um negócio elevando o pensamento negativo é, de certa maneira, adiantar a derrota.

EMPREENDER É ALGO DISTANTE PARA VOCÊ?

Mais uma vez, afirmamos: depende de você! Se em sua cabeça estiver latente o pensamento de que criar novas ideias, executar um plano de negócios e viver "correndo riscos" é coisa para poucos, infelizmente isso será verdade.

Mas se, em seu *mindset* (configuração de mente), existir a certeza de que o Sol nasceu para todos, e, portanto, empreender é uma questão de escolha e atitude, você será um empreendedor.

Entendeu o segredo? Se você optar pela dúvida, viverá junto à incerteza; se optar pela negatividade, estará próximo ao não; mas, se desejar ter o sim e fizer tudo correto, não há por que não tê-lo.

Parece algo óbvio e, na verdade, é mesmo. No entanto, muitas vezes não damos conta dessa lei simples do universo: eu colho o que planto!

Então, antes de prosseguirmos, aqui vai a pergunta novamente: o que você tem a ver com o empreendedorismo? Responda para si mesmo!

DEFINIÇÃO DE PROPÓSITO

Quando o já citado Napoleon Hill estudava os hábitos de homens bem-sucedidos, percebeu que muitos se utilizavam de anotações, espécies de documentos que resumiam os objetivos pessoais e profissionais de cada um. Ou seja, redigiam um resumo daquilo que desejavam alcançar.

As anotações nos impulsionam a escrever mais claramente aquilo que desejamos. Segundo Hill, ao usarmos esse método, desenvolvemos a autoconfiança, a iniciativa pessoal, a imaginação, bem como o entusiasmo, a autodisciplina e a concentração de esforços.

E esses são pré-requisitos para a conquista do sucesso material.

No livro *A Lei do Triunfo*, Hill afirma que grandes nomes da história, como Henry Ford e Andrew Carnegie, usavam este método a fim de atingir seus objetivos. Não precisamos dizer que funcionou para eles, não é mesmo?

Então, caro leitor, é aconselhável que você defina seu objetivo de vida e inclua seu empreendimento nesse plano. Napoleon aconselha deixar o documento à vista, para que se visualize pelo menos uma vez por dia. Explica que o efeito psicológico da visualização influencia

diretamente o subconsciente, de maneira que o ser aceita o propósito como um lema.

PLANEJAMENTO

Você deve estar se perguntando o motivo de falarmos desse tal propósito definido. Explicamos: Muitas pessoas dizem querer mudar de vida, mas não conseguem definir como e por quê. Ao definir um plano, tudo ficará mais perceptível, tanto a si mesmo quanto ao universo. Se desejar, leia o plano em voz alta para que sua mente associe melhor as informações escritas.

Muitos não têm o costume de planejar, mas planejamento é um conceito que não pode faltar na vida de um empreendedor. Assim como o arquiteto precisa traçar muitos riscos no papel antes do início de uma construção, um empreendedor precisa aprender a planejar suas estratégias antes de executar seus projetos.

O planejamento é uma ferramenta administrativa que permite perceber a realidade, simular um referencial futuro, estabelecer um trâmite adequado e, quando preciso, reavaliar todo o processo. Como muitos especialistas dizem, planejamento é o lado racional da ação.

Vamos em frente!

O MUNDO VIRTUAL E O EMPREENDEDORISMO

Se fôssemos falar da história do empreendedorismo digital, em nível global, nos faltaria espaço. Além do mais, definir um ponto inicial para ideias e empresas inovadoras na web é um tanto difícil. Não há uma data definida. O que se sabe é que, desde que a internet conquistou o mundo, muitos visionários têm criado inúmeras formas de negócios virtuais.

Também, o uso desenfreado da rede através da internet banda larga influencia a criação de novos modelos de negócios, que atendam à demanda criada por usuários da web.

CONCEITO DE EMPREENDEDORISMO DIGITAL

Empreender no mundo virtual é desenvolver modelos de negócios para oferecer um produto ou serviço (ou vários) diferenciados através de um meio digital e, a partir daí, obter lucro. Há inúmeras formas de realizar isso hoje em dia, mas, como ficaria inviável falar de todas, vamos focar em apenas algumas:

- **E-COMMERCE**

O conhecido comércio eletrônico está no mercado há décadas, mais precisamente desde a década de 1970, quando foi permitido que empresas enviassem documentos comerciais como ordem de compras e contas, eletronicamente. Já na década de 1980, com o crescimento e a aceitação de cartões de crédito, caixas eletrônicos, e serviços de atendimento ao cliente (SAC), eram tidos como comércio eletrônico.

Em 1994, a internet se popularizou, e, alguns anos depois, a introdução dos protocolos de segurança e a tecnologia permitiram uma conexão contínua com a internet. O e-commerce surgiu no Brasil em 1995, em formato B2C (empresa para cliente). As vendas online foram iniciadas pelas pioneiras Livraria Cultura, Grupo Pão de Açúcar, Lojas Americanas, Magazine Luiza e Booknet (atual Submarino).

Estima-se que, só este ano de 2014, as lojas virtuais no Brasil chegaram a 45 mil. Isso representa um bom número de empreendedores, que investem tempo e dinheiro em construir lojas online. Os ramos são os mais diversos, de roupas a antiguidades, de CDs a carros, e os modelos podem ser os mais variados: loja propriamente dita, franquia ou microfranquia online, sistema *drop shipping* etc.

- **INFOPRODUÇÃO**

Além das tradicionais lojas virtuais, existe a possibilidade de você criar, desenvolver e vender um produto próprio. Geralmente isso é feito com base em algum conhecimento que você já tenha. Neste caso, os

canais podem ser por um site, blog, ou através de publicidade paga (os conhecidos links patrocinados).

As ações no empreendedorismo infoprodutor se valem de inúmeras estratégias, como o e-mail marketing, marketing de conteúdo, comunicação em mídias sociais etc. Para o sucesso na infoprodução, o empreendedor precisa dominar vários assuntos, como planejamento, administração, produtividade, foco, entre outros, bem como os temas ligados à sua área de atuação.

Logicamente, os produtos a serem desenvolvidos precisam, de fato, ser bons e atender às necessidades dos compradores, pois, caso contrário, sua reputação será desacreditada, e sua imagem como empreendedor digital será “queimada”.

- **AFILIAÇÃO**

Outra possibilidade de empreender na web é vendendo os produtos de terceiros. Nesse caso, você se torna parceiro ou afiliado de produtos produzidos por outros.

O esquema é simples: após escolher o produto que melhor se encaixa em seu nicho, você se cadastra com afiliado, e o produtor libera alguns materiais (banners, links etc.) para você promover em site, blog, lista de e-mails, entre outros.

Não são poucos os que já ficaram ricos através desse programa. A cada dia, novos materiais, cursos e seminários são lançados a respeito. A afiliação oferece uma oportunidade única aos que desejam se tornar empreendedores, mas que não tem *feeling* para criar novos produtos.

O Hotmart é uma plataforma voltada para os dois tipos de empreendedores, os que produzem e os afiliados. O Google AdSense disponibiliza uma das formas mais tradicionais de afiliação, por meio de anúncios espalhados em vários sites de diversos segmentos.

POUCO INVESTIMENTO E MUITO LUCRO?

O empreendedorismo no meio virtual é, muitas vezes, potencializado pela diminuição considerável na oferta de empregos no mercado formal de trabalho. Tal ofício via web representa uma nova oportunidade de crescimento pessoal e financeiro de quem resolve embarcar nesse universo.

Um estudo recente feito pela Associação Comercial de São Paulo e seu Fórum de Jovens Empresários revela que nada menos do que 8 em cada 10 estudantes pensa em ser dono do próprio negócio. Prova disso também é o fato de que a faixa etária dominante entre empreendedores na web é de 18 a 35 anos.

Além do mais, na internet é possível começar um negócio com pouco investimento e alcançar um resultado satisfatório no quesito lucro. Alguns já iniciaram do zero, fazendo uso de plataformas gratuitas, vindo a defender ótimos ganhos.

Mas isso é exceção e não regra. Não abra um negócio com a mentalidade de que não vai pagar nada e ainda vai acabar ficando rico. Isso é uma armadilha que muita gente cai e termina frustrada.

Outros começam com alguns reais apenas, comprando um domínio de site, criando um produto interessante e conseguindo algo em torno dos seis

dígitos anuais. Há também os que, com um pouco de técnica e criatividade, conseguem ter algo em torno dos 100 mil em sua conta com um único lançamento.

Seria sorte? Acredito que não, pelo menos na maioria dos casos. Isso tudo se torna possível quando há determinação, coragem e conhecimento especializado. Um marceneiro consegue fazer ótimos móveis com os instrumentos certos. Da mesma maneira, o empreendedor pode fazer fortuna se usar as ferramentas corretas!

Acredite!

O QUE TRATAREMOS NESTE LIVRO?

Existem muitos que querem vencer, mas que desanimam diante das dificuldades. Esse desânimo surge após a dedicação de esforços empregados na busca de um sucesso, que aparenta ainda estar longe de ser alcançado.

Em muitos casos, a partir da visão de comemoração de alguém que atingiu ótimos resultados, pensamos: "Ah... bom pra ele. Mas, ainda estou aqui, parado. Faço o mesmo que ele, mas nunca saio do lugar..."

Seria este o seu caso, prezado leitor?

Se for, então este livro foi escrito justamente para você. O foco é conduzi-lo com ao esclarecimento de certos pontos que não ficam presentes para todos: são os 6 estágios dos empreendedores de sucesso.

- 1. ACREDITAR**
- 2. APRENDER**
- 3. TRAÇAR UM PLANO DE AÇÃO**
- 4. BUSCAR ALIADOS**
- 5. A REALIZAÇÃO**
- 6. AVALIAÇÃO DO RESULTADO**

Todos que obtiveram êxito passaram por eles, sem exceção. E, se seu negócio digital ainda está “travado” e você tem buscado respostas para questões como: “Por que eu faço o mesmo que esse cara faz e não consigo os mesmos resultados?”, talvez você desconheça ou esteja negligenciando um dos 6 estágios citados.

Então, é disso que trataremos neste livro. A proposta é expor detalhadamente cada estágio, a fim de deixar você mais apto a alcançar o êxito que tanto busca! Confira agora um pouco do que vamos falar:

ESTÁGIO #1 - ACREDITAR

O mundo é movido pela fé. Se você não acredita em algo, você tem apenas a metade da força necessária para realização. E isso não tem nada a ver com religião, Ok?! Mesmo que você desacredite em qualquer sobrenatural, saiba que a fé é um recurso extremamente intrincado ao empreendedorismo de êxito.

“Ih, não gostei desse papo.” você deve estar pensando. Fique calmo, a fé que eu cito é a que transcende dogmas religiosos, se tratando diretamente daquilo que você verdadeiramente acredita. Ou seja, vale tanto para divindades, quanto para os valores, causas, cura, sucesso profissional, no potencial pessoal, no produto que você vende, nas suas as próprias habilidades etc.

ESTÁGIO #2 - APRENDER OU APRENDIZADO

Quando nascemos, nosso *mindset* vem praticamente zerado e formatado. Não sabemos de “nada”. O processo de aprendizado vai acontecendo em nossa vivência

direta com o mundo e com as pessoas. É um aspecto natural humano aprender para sobreviver.

Esse aprendizado nos proporciona conhecimento para fazermos o que é necessário, minimizando os riscos de um fracasso.

Percebeu que usei a palavra minimizando e não exterminando? Explicando genericamente, esse conhecimento básico é somente para a sobrevivência.

Quer dizer que, se desejarmos mesmo obter altos resultados em algumas áreas, manter-se nesse saber mínimo não adiantará de nada. Talvez você já tenha captado a essência do que estou falando... Isso será sabido mais à frente!

ESTÁGIO #3 - PLANO DE AÇÃO

Aqui entram dois tipos de empreendedores: o que tem horror a qualquer coisa que necessite de planejamento e o que se planeja tanto que não tem tempo pra agir. No primeiro caso, o indivíduo sai fazendo tudo de qualquer jeito. Ou seja, o cara aprende algo novo e já quer colocar a mão na massa, sem antes fazer um mínimo planejamento. Lembra que falei de planejamento ao citar a definição de propósito?

O segundo caso é justamente o extremo oposto do primeiro. O sujeito fica tão preocupado em planejar tudo nos mínimos detalhes, que, no fim, não há execução.

Nada nunca é finalizado. Afinal, sempre falta alguma coisa. O que vamos tratar neste estágio é a criação de um plano exemplar, sem preciosismo, algo que sirva como um mapa, como guia para executar as ideias.

ESTÁGIO #4 - ALIADOS

“Então, já é!” Agora que você já acreditou, aprendeu e se organizou, deve conhecer o quarto e não menos importante estágio do sucesso: a busca de aliados. Isto é uma espécie de trunfo valioso que você jamais pode desprezar.

Como costumo dizer: um trunfo é o que separa os meninos dos homens, os CDFs dos nerds, os amadores dos profissionais. Seu sucesso depende disso!

O trunfo, a carta na manga que você deve ter, é achar aliados, ou parceiros, como alguns preferem chamar. Eu prefiro dizer aliado, porque o termo parceiro carrega um sentido de compromisso comercial, já aliado conota mais liberdade e cumplicidade.

Esteja atento a este estágio quando tratarmos dele no livro.

ESTÁGIO #5 - REALIZAÇÃO

É neste estágio onde tudo acontece. É a hora de você colocar seu time em campo! O quinto estágio é onde você executa seu plano de ação e decide colocar em prática tudo o que aprendeu.

Vou ser bem franco, é bem possível que você erre uma, duas ou mais vezes. Mas, fique tranquilo, pois isso faz parte do processo!

Considere isso, para não cometer a falha de sair murmurando, quando ocorrer a falha. Se você não se controlar e se tornar um reclamão, só irá garantir dores de cabeça, estresse e gastrite.

Controle seu estado de espírito e comemore, caso sua primeira venda seja de 1 Real. Pois isso é uma prova de

que seu plano é palpável e de que tudo o que você idealizou tem potencial.

ESTÁGIO #6 - AVALIAÇÃO DO RESULTADO

Por fim, o sexto estágio. Este eu chamo de "estágio bipolar". É aqui que você pode ficar triste ou com bastante empolgação em questão de minutos.

O nome já é autoexplicativo. Você vai avaliar o resultado do seu plano de ação. Vai contar quanta grana recebeu, quantos itens foram vendidos, quantos contratos foram fechados, enfim, vai analisar qualquer resultado que possa ser medido.

Existem duas avaliações possíveis nesse estágio: positiva e negativa. Se o resultado for positivo na maioria do que você mediu, então está constatando que o plano de ação certamente funcionou. Mas, se for negativo, saiba que é hora de buscar soluções e aplicar correções no projeto!

Então, acredito que você esteja muito interessado em saber mais sobre cada estágio falado aqui. A meu ver, este livro será bem didático para você e seu negócio, colaborando para seu sucesso como empreendedor. Por isso, continue lendo e garanta grandes resultados para seu projeto!

POR QUE LER ESTE LIVRO?

As respostas podem ser as mais diversas, mas, se pudermos resumir em uma frase, seria "pela vantagem estratégica de você, empreendedor, aprender o caminho do sucesso". Muita gente pensa que o sucesso ocorre por acaso.

Não estou negando a importância/ocorrência da sorte (apesar de eu não acreditar em acasos...), mas geralmente a sorte escolhe os que estão mais bem preparados.

O que nos faz acreditar que em pleno século XXI, com a ciência extremamente evoluída, não haja respaldo científico para a obtenção de sucesso?

Vejamos o quanto a psicologia progrediu nos últimos 100 anos! Muitos homens têm dedicado seus estudos no conhecimento da mente humana, da espiritualidade e da realização.

Há, sim, um caminho para o sucesso, e não é mera especulação ou charlatanismo. Trata-se de uma série de fatores que influenciam o indivíduo e suas duas consciências de tal modo que seu ser é impulsionado a vencer.

Obviamente, a pessoa que resolve atingir um estágio de sucesso deve saber que há uma relatividade quanto ao conceito de êxito.

Alguns podem achar que sucesso é ganhar 100 mil por mês, outros acreditam que é aparecer na capa de uma revista, outros definem sucesso como se libertar de um emprego indesejado e viver daquilo que gosta. São inúmeras as definições para sucesso.

Falando de maneira genérica, alcançar o sucesso como empreendedor é criar uma ideia, desenvolvê-la e implantá-la num sistema que lhe dê o resultado desejado.

O sucesso de um empreendedor pode ser repetir por várias vezes a essência da mesma fórmula em aspectos distintos e sempre chegar a um resultado satisfatório.

Sabe o melhor de tudo isso, prezado leitor? É saber que você pode definir seu próprio conceito de sucesso. Isso não é maravilhoso?!

A PROVA DE QUE SUCESSO É UMA CIÊNCIA

Na América do século XX, alguns homens deram início a uma missão que estava bastante além da luta por terras ou poder. Decidiram se dedicar a estudar a mente humana e a descobrir porque alguns alcançam êxito e outros não.

Esses se tornaram os maiores nomes do desenvolvimento pessoal da história, e é válido dizer que a semente plantada por eles resultou até mesmo neste material que você está lendo.

Não foi um nem dois esses aos quais me refiro, mas posso destacar desses, o já citado Napoleon Hill e

também Dale Carnegie. Os dois americanos empregaram esforços para chegar ao seu próprio sucesso, cada um de sua maneira, e para descobrir como funcionava o processo do êxito em outros. Eles deixaram para nós um verdadeiro legado!

Napolleon Hill talvez tenha sido a pessoa mais influente na área de realização pessoal de todos os tempos. Para se ter uma ideia, foi assessor de Woodrow Wilson e Franklin Delano Roosevelt, dois presidentes dos Estados Unidos. Uma de suas filosofias exalta bem o que tratamos aqui:

“O que a mente do homem pode conceber e acreditar, pode ser alcançado”.

Em 1908, após entrevistar o empresário Andrew Carnegie (o homem mais rico na época e o segundo de todos os tempos), Hill recebeu uma informação valiosa.

Carnegie, na ocasião com 73 anos, decidiu revelar-lhe a crença de que seria possível, por meio de extenso trabalho de pesquisa, identificar em homens de triunfo características que poderiam ser desenvolvidas nas pessoas.

Esta era a ciência pela qual tinha prosperado e se tornado um homem tão importante, uma espécie de fórmula para o êxito. Uma seleção de qualidades humanas, que, se combinadas em uma personalidade, garantiam o completo sucesso de tal indivíduo. O milionário propôs bancar um projeto em que Napolleon estudasse mais homens ricos.

Até o fim de sua vida, Hill havia entrevistado mais de 16.000 pessoas, entre elas os 500 milionários mais importantes da época, que revelaram a ele a fonte de

suas riquezas. Isso durou 20 anos. Podemos conferir o resultado disso em seus livros.

Dale Carnegie (outro Carnegie, sem relação com o primeiro) não teve uma história parecida com a de Napoleão, mas acreditamos ser interessante citá-lo, pois sua forma de lidar com o sucesso era incrível.

Foi um dos escritores e oradores mais notáveis de todos os tempos. Seus livros sobre comportamento e oratória continuam vendendo absurdamente, mesmo 60 anos após sua morte.

Também chegou a ser conselheiro de líderes mundiais. Sua obra *Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas* (que é um dos meus livros prediletos) é citada por diversas personalidades como livro de cabeceira, atribuindo a ele o êxito de suas carreiras. Só este, vendeu cerca de 50 milhões em todo o mundo. Para você ficar animado, vamos expor duas de suas mais célebres frases:

“A melhor maneira de nos prepararmos para o futuro é concentrar toda a imaginação e entusiasmo na execução perfeita do trabalho de hoje”.

“Muitas das coisas mais importantes do mundo foram conseguidas por pessoas que continuaram tentando, quando parecia não haver mais nenhuma esperança de sucesso”.

Por que você deve ler este livro? Porque o sucesso também é uma ciência, e os 6 estágios do sucesso estarão expostos aqui, de maneira clara e elucidativa!

Vamos, empreendedor!

1- ACREDITAR

A fé espiritual todos nós sabemos qual é, mas e a fé em algo ou em alguém? As duas 'fés' se confundem? Ou cada uma delas tem seu próprio significado?

Basicamente, ambos os sentimentos são parecidos, ou seja, no sentido de acreditar com todas as suas forças em alguma coisa. Apesar de tal semelhança, o que reina entre as duas orientações são as diferenças.

A fé é algo intangível e incomensurável. É algo que se sente e vivencia. É um sentimento que traz poder de realização e segurança.

A fé é algo que parte de dentro das pessoas. Se você for espiritualista, você vai agregar a esta fé uma força extra, de algo maior que você (Deus, energia cósmica, Alá, Buda etc). Se você não for espiritualista, isso não significa que você não tenha fé. Você tem, mas em coisas e pessoas (incluindo fé em você mesmo).

No entanto, e infelizmente, a tendência é de que a fé seja fraca, pois as pessoas costumam se agarrar às experiências ruins que tiveram na vida e deixam de acreditar em sua própria força. Isso não deveria acontecer, visto que cada um tem seu potencial interior.

E a motivação é o motor que deve reger a vida, e já explico o porquê.

Dentro do conceito de motivação, existem inúmeros outros conceitos, que a constroem em conjunto. Basicamente, esses se resumem em amor, liderança, trabalho em equipe, gentileza, gratidão, fé, família, coragem, força, e muitas outras potências positivas.

Juntas, esses e outros tipos de pensamentos construtivos ajudam você a seguir em frente e crescer na vida. Você pode estar se perguntando, o que o amor e a família têm a ver com a motivação pessoal e profissional?

A maioria dos livros os quais tratam de motivação falam que o amor e a família são fundamentais para a felicidade e sucesso de alguém. Não se trata apenas de saber ser um líder, ter ideias inovadoras, ser criativo e correr atrás dos seus sonhos.

Acreditar é preciso, mas ninguém é à prova de balas e em algum momento você se sentirá frágil. O amor e a família funcionam como uma fonte de energia que recarrega suas forças e não deixa nada te abalar. Por isso são tão importantes.

Para manter sua fé em si mesmo e no que deseja realizar na vida, mantenha também acesa a chama da motivação. Invista em melhorar como pessoa, não só como profissional. Crescer profissionalmente significa nunca se acomodar, continuar estudando técnicas novas e manter o interesse na própria profissão.

Mas além de ser um bom estudante e trabalhador, a motivação vai além; é uma característica que ensina: ter sucesso na vida não é só ganhar dinheiro e ser o melhor

no que você faz. A motivação também ensina gentileza, gratidão, trabalho em equipe, construir um legado.

Todas essas questões levam em conta sua personalidade, a pessoa que você realmente é e como você pode agir para melhorar a convivência consigo e com outros. Uma pessoa de sucesso é aquela que se sente feliz no trabalho, com a família, mas, sobretudo, satisfeita com o que tem feito com seu próprio tempo.

Ninguém é feliz o tempo todo. Ninguém é perfeito, mas motivar-se é o primeiro passo que damos rumo a uma vida melhor. Pense no seguinte: deixar para amanhã uma atitude que poderia ser tomada hoje é assinar um contrato de nunca realizá-la.

O amanhã nunca chegará. Faça hoje. Faça agora. Acredite em si mesmo. Semeie hoje e amanhã você vai poder colher. Não vamos mentir, óbvio, não é uma relação lógica e direta, mas sim depende de trabalho duro e disciplina.

A fé é a força motriz que mantém a motivação, e a sua força é o que mantém a fé. Ter força não significa ter músculos, mas sim a vontade que existe dentro de você para alcançar os objetivos.

Muitas dicas motivacionais dizem que a força é como uma chama, fraca porém constante que existe dentro de nós, e não pode apagar por nada. Então em momentos de desespero, quando estiver prestes a desistir, olhe ao seu redor e procure por motivos para não desistir. Medite sobre isso.

Saiba que o maior obstáculo que você vai enfrentar são suas próprias limitações. Seu maior inimigo é você. Só você pode se deter. Vença suas fraquezas e continue acreditando, eventualmente, você vai chegar lá.

A fé individual não necessariamente precisa ser somente em você mesmo. A motivação também ensina que para melhorarmos como pessoas, devemos ajudar os outros a crescer também.

Tenha fé no sucesso de seus aliados e deixe-os saber disso. Deixe as pessoas saberem que existe alguém contando com ela. Em momentos difíceis em que elas quiserem desistir, vão lembrar que não podem decepcionar você e seguirão em frente.

Ter fé em outras pessoas é o melhor modo de trabalhar em equipe. Ter fé na equipe significa deixar de lado os seus objetivos e preocupar-se com um grupo.

Um time que dá certo é um time no qual todos os membros estão preocupados exclusivamente com o interesse do grupo. Assim, você cobre a retaguarda do colega e o colega cobre a sua. O time não fica vulnerável.

A fé se divide em vários momentos, e se faz necessária nos momentos difíceis. Quando a sua própria fé não for o bastante, conte com os amigos, família, com quem você ama.

Mais uma vez as relações pessoais aparecem como base forte de suas estruturas. Conte com essas pessoas para manter a sua fé. Não necessariamente serão amigáveis; às vezes precisamos de puxões de orelha quando estamos seguindo um caminho tortuoso.

Mas pode ter certeza: cultivar suas relações e investir em quem você ama garante os recursos para continuar em frente nos momentos de desespero. Ter uma família significa nunca estar sozinho e nunca deixar quem se ama sozinho.

A fé na humanidade aumenta quando você doa. Fazer doações em dinheiro, ou de seu tempo fazem você

repensar sobre o que realmente importa na vida. Principalmente ajudar com trabalho voluntário, pois assim você enxerga, com seus olhos, o que as outras pessoas, que vivem no mesmo mundo que você, têm passado.

Isso ajuda você a perceber quanta sorte tem na vida, além de crescer como pessoa e te incentivar a parar de reclamar tanto. Pode não parecer, mas inconscientemente reclamamos dos nossos infortúnios – e isso é como um hábito, para algumas pessoas.

1.1 PENSAMENTO, SONHOS E AÇÃO EMPREENDEDORA

São três tópicos que funcionam e se potencializam juntos. Para sonhar com um novo tipo de negócio você precisa pensar bastante. E antes de agir, investir e tomar qualquer outra atitude, a razão também tem que entrar em jogo.

O empreendedorismo não é só investir em um negócio próprio, mas pode ser traduzido como inovação nos negócios. Você pode ter um comércio como qualquer outro, uma floricultura ou uma padaria, por exemplo. O que classifica a ação empreendedora são as suas ações as quais se diferenciam das outras floriculturas e padarias.

Uma padaria delivery, por exemplo, que entrega o pão quentinho na sua casa todos os dias. Não vemos muito disso e é um serviço empreendedor, capaz de fidelizar os clientes. Então empreender é criar novos conceitos e até novos tipos de comércio, de aplicativos, enfim, usar a criatividade em prol de melhorar as vendas e servir melhor a clientes.

1.1.1 - A FORÇA DO PENSAMENTO

O pensamento se mostra poderoso sempre, então é melhor que você tente deslocar sua energia mental para o espectro positivo. Pensar positivo sempre ajuda a passar pelas dificuldades que você vai encontrar no caminho.

Ser pessimista não ajuda a andar para a frente. Lembre-se que há uma diferença importante entre ser realista e ser pessimista.

O pessimista nunca acredita que algo pode dar certo. Só avalia as variáveis negativas e já acha que vai dar tudo errado. Acha que os pontos negativos superam os positivos.

O realista contrabalança tudo, e ao final dá sua opinião baseando-se em todos os prós e contras. Ser realista enquanto empreende é importantíssimo. Seja realista e otimista – isso não deixa de ser fé, também.

Siga seus sonhos, por mais malucos que sejam. Enquanto todo mundo diz que vai dar errado, continue acreditando que vá dar certo. Mas saiba que só acreditar não basta.

Prepare-se para os problemas, estude bem o mercado antes de lançar uma ideia nova, avalie a quantidade de dinheiro que será necessária para alcançar as metas. Peça ajuda, não tenha vergonha de considerar a opinião de quem já está mais adiantado que você.

Para vencer os obstáculos e os inimigos, saiba tudo sobre eles, aprenda tudo. Uma pessoa que sabe onde caminha não torce o pé. A motivação precisa estar

tinindo na sua vida, até porque a jornada do empreendedorismo não é fácil.

Ideias novas e muito diferentes do que já existe não costumam ser vistas com bons olhos por investidores e mercado consumidor, por isso o seu trabalho é encontrar ideias que sejam úteis e até mesmo indispensáveis para os consumidores.

Se suas ideias não se encaixam nesse perfil, faça o máximo para adaptá-las. Use sua criatividade ou então você corre o risco de que ninguém vá investir em seu potencial.

Se estiver 'pesado' para continuar o trabalho sozinho, não conte apenas com a sua força. Faça aliados. Chame amigos para continuar o projeto, firme compromissos com eles. Encontre outros 'malucos' como você que estejam dispostos a investir seus tempos e ideias na sua iniciativa.

Além de aliados, mantenha o ritmo. Não faça pausas, não tire férias até alcançar seus objetivos. Enquanto você descansa, outros trabalham dobrado.

Infelizmente, o que mais existe nesse mundo é muita gente concorrendo por um mesmo posto, ou então pelas preferências de investidores em potencial.

Trabalhar duro é a única garantia de resultado, então mantenha as ideias e o tempo fluindo. Depois, os resultados que você vai colher valerão muito a pena. Lembre-se que não importa qual seja sua área de atuação ou qual seja sua ideia.

Uma ideia sempre é importante. Basta descobrir onde ela se encaixa e se vai facilitar a vida de um bom número de pessoas.

Basicamente, é isso. Aprenda a se manter motivado, se precisar peça ajuda a outras pessoas e não tenha vergonha disso. Ninguém chega a lugar algum sozinho.

Depois de ler este livro procure pensar na sua própria vida. Se ela vem dando certo, se você não precisa fazer nada para melhorar como pessoa, se está reclamando demais... Você cumprimenta o porteiro do seu prédio? Você é grato pelas suas conquistas?

Agradece às pessoas pela ajuda que elas dão? Passa tempo suficiente com a sua família? Há quanto tempo não sai com os amigos? Já chamou aquela mulher linda do escritório para jantar? Faça a si mesmo essas perguntas e avalie em que ponto está sua vida. E comece a mudar agora!

1.2.2 O QUE VOCÊ DISCORDA - PREDOMINÂNCIA DE PENSAMENTOS NEGATIVOS SOBRE ISSO.

Pensar positivo nunca foi comprovado cientificamente como garantia de que qualquer objetivo seja alcançado na sua vida. Porém, vale ressaltar que o pensamento positivo serve como "lubrificante" das engrenagens da sua vontade de alcançar suas conquistas.

Explico: um relógio, para funcionar, precisa ter todas as peças trabalhando e desempenhando seus respectivos papéis com perfeição. O mesmo acontece com a nossa vida.

Nós precisamos fazer o que for preciso quando for preciso para tudo dar certo. De vez em quando precisamos de uma graxinha nas nossas peças para garantir a manutenção delas.

Deixar de lubrificar suas peças - ou deixar de pensar positivo - não vai danificar seus engenhos em curto prazo, mas conforme o tempo passa, isso começa a se tornar uma prática necessária. Então, o pensamento positivo ajuda a manter tudo vivo, operante e sem desanimar.

Muitos pensamentos motivacionais dizem que você pode fazer qualquer coisa. Que querer é poder. Entre outros dizeres bem clichês.

Deixando de lado esse preconceito com as coisas clichês, analise de perto: uma pessoa que pesa 200 quilos que consegue emagrecer 130 apenas com sua força de vontade, exercícios físicos e alimentação saudável, sem remédios e sem cirurgias, não quis e pôde?

O maior obstáculo a ser vencido é a sua própria autocrítica e desconsideração em si mesmo.

Quem deve começar a acreditar é você. O que você quer? Ser presidente? Comprar sua casa própria? Comprar um carro zero? Conseguir aquele emprego que sempre quis? Morar o seu próprio negócio? Então, deixar seu bumbum descansando no sofá enquanto navega no Facebook o dia todo não vai te ajudar a chegar lá!

Para ter sucesso, como para qualquer outra tarefa, é preciso se empenhar, se esforçar. Pensar de forma negativa enquanto se esforça para atingir um objetivo é como tentar empurrar um bloco de concreto com uma pessoa igual a você empurrando o bloco para o lado contrário.

No que essa ação resulta? Se você conseguir empurrar algum centímetro do bloco, será com o dobro do esforço

e o sucesso vai demorar duas vezes mais para chegar. Se chegar.

Um bom exercício para evitar tal fadiga mental é sempre procurar o lado bom de cada situação. Em algumas situações, será mais fácil, pois a vida está recheada de bons momentos. Em outras situações, vai parecer que não existe um lado bom, de tão péssimo esse instante da vida.

Mas são nos maus momentos que percebemos o quanto somos fortes. Quando você estiver passando por uma situação difícil, lembre-se das coisas boas que têm na sua vida: sua família, a pessoa que você ama, o seu emprego, seus estudos.

Lembre-se que você é uma pessoa útil, que faz algo para mudar o mundo, e só em se lembrar disso já se sentirá melhor, e também estará começando a aprender a pensar positivo.

Em seguida, estreite o campo da visualização para esse instante da sua vida. Procure nele o que fará bem a você ou a alguém que esteja envolvido. Se não encontrar em curto prazo, faça uma projeção para daqui a uma semana, um mês, um ano, se puder. Avalie todas as variáveis, até encontrar um bom resultado. Você com certeza vai achar algo que valha a pena o sofrimento de agora.

Sua fé espiritual e princípios também ajudam a encontrar uma luz no fim do túnel. A vida não é só razão, é também emoção e, por isso, agarrar-se ao que você acredita ajuda a continuar trilhando seu próprio caminho.

Apoie-se no que te faz feliz, na sua própria motivação, e siga em frente. acredite!

1.2.3 O QUE NÃO FAZ DIFERENÇA PARA VOCÊ? PREDOMINÂNCIA DE PENSAMENTOS POSITIVOS, PORÉM SEM FOCO E INSPIRAÇÃO

E quando a pessoa pensa muito positivo, mas não faz nada para chegar onde quer? Esperar que caia do céu – o grande mal que atinge a maioria das pessoas – e a frustração inevitável ao perceber que o sucesso não chega nunca.

Imagine um homem de meia idade que trabalha em uma empresa há 10 anos na mesma função. Ele é feliz, se sente realizado e julga não ter para onde crescer mais.

Faz o que tem que fazer, mas nada que exceda suas funções na carteira de trabalho. Está casado, tem filhos, vive com modéstia, mas é feliz do jeito que as coisas estão e acha que está tudo bem. Sua esposa é professora e dá aulas para crianças de quarto ano.

Um rapaz de vinte e poucos anos entra na empresa e está com todo o gás. Começa a trabalhar no mesmo setor do primeiro homem. O rapaz namora sério com uma moça que faz faculdade pública, que acabou incentivando-o a cursar o ensino superior. Depois de algum tempo trabalhando na empresa, resolveu cursar Logística.

O garoto parecia um raio: carregava e descarregava caminhões, trabalhava na montagem das máquinas - é uma empresa de equipamentos fitness - ajudava os colegas quando já tinha acabado seu serviço, e por toda essa iniciativa começou a se destacar dos outros funcionários. Um dia, o encarregado do setor precisou se ausentar do serviço e deixou o garoto - que trabalhava há apenas seis meses - no comando.

As ausências do encarregado sempre eram supridas por esse garoto, e o primeiro homem, que se julgava feliz e realizado, passou a se incomodar com tamanho sucesso do novato. Um belo dia, o encarregado anunciou que iria tirar suas merecidas férias e que o jovem ficaria no seu lugar. O homem, num surto de falta de noção, soltou o seguinte:

- Eu não aceito ordem desse sujeitinho!

Os ânimos acabaram sendo acalmados e o garoto continuou subindo na empresa. Por causa da logística, foi transferido de setor e deixou de carregar e descarregar caminhões para trabalhar no escritório, administrando o sistema interno da empresa.

O pobre e 'ex-feliz' homem continuou no mesmo lugar.

O garoto, mesmo em sua pouca idade e falta de experiência, apesar de não ter muito tempo de casa, acabou subindo de cargo, aumentando seu salário e melhorando sua qualidade de vida. O homem, há dez anos no mesmo lugar, acomodado e pensando positivo constantemente, se viu deixado de lado por muito tempo, numa frustração incomparável.

Qual é a moral da história? O garoto trabalhava incansavelmente, desenvolvia outras funções, com vontade e persistência. Estudou outra área, melhor e mais tranquila, e acabou subindo de cargo. Isso significa que não basta fazer a mesma coisa todos os dias durante anos e esperar que amanhã os resultados sejam diferentes do que foram ontem e hoje.

Por isso, digo e repito: não espere cair do céu. Se você não faz nada hoje, amanhã não verá os objetivos acontecerem. Acorde agora e perceba que você é o único

responsável pelas coisas que acontecem ou deixam de acontecer na sua vida.

Não se acomode. Continue estudando, se aperfeiçoando, regando suas ideias e aumentando seus conhecimentos. Invista em você, na sua carreira, na sua própria vida profissional e pessoal. Se não for você, quem o fará? Não espere de braços cruzados, porque o sucesso não vem de mão beijada. Lute pelo que você quer. Corra atrás.

Seja então o rapaz animado e motivado, e não o homem acomodado, que se tornou infeliz e frustrado. Você verá que, depois de atingir os resultados, os esforços não terão sido tão difíceis assim. Pode parecer que a história foi inventada para ilustrar o que eu estou querendo dizer, mas é verdadeira e, tenho certeza, de que não é a única.

1.2.4 O QUE VOCÊ DEFENDE? ALTA CARGA EMOTIVA, VISÃO CLARA, OBJETIVA E VERDADEIRA DE TUDO QUE RODEIA O TRABALHO

Pode até parecer besteira, mas tente recordar do tempo em que era uma criança. O que te fazia ficar absolutamente bestificado, animado, empolgado? Ir a um parque de diversões? Ver as decorações de natal? Desenhar para os seus pais? Escrever cartinhas para eles? Você gostava de passear com a escola? Gostava de andar de carro? De ônibus?

Todas essas perguntas foram para te incentivar a lembrar do que você mais gostava de fazer quando era criança. E sabe por quê? Porque quando éramos crianças não tínhamos valores impostos pela sociedade, família,

amigos, grupo social, nada. Éramos simplesmente quem gostávamos de ser, sem vergonha ou medo de mostrar nossa personalidade.

Só nesse estado de espírito conseguimos descobrir o que realmente nos dá prazer. **Eu**, por exemplo, escrevo este livro porque adoro escrever e encontrei um modo de ganhar a vida com isso. Quando eu era criança, eu escrevia pequenas histórias.

Algumas em forma de livros e outras como histórias em quadrinhos e confeccionava de forma artesanal tais livretos.

Esse é de fato o modo mais puro de se descobrir o que quer. É claro que fazer desenhos para os pais e conferir as decorações de Natal não farão de você um profissional remunerado. Mas procure ampliar seus horizontes. Você gosta de desenhar, ok. Já experimentou cursar Artes Visuais na faculdade? Ou então Publicidade e Propaganda? “Nossa, Publicidade e Propaganda não tem nada a ver com desenhos”, você deve estar pensando.

Mas para fazer belos desenhos, além de destreza manual, é preciso muita criatividade. E a indústria criativa inclui trabalho audiovisual, gastronomia, música, publicidade, criação. E essas sim são áreas profissionais remuneradas. Viu como dá certo?

Outro exemplo: você gostava de andar de carro, ônibus, táxi, patinete, patins, skate? Já parou para pensar que você pode gostar muito de dirigir ou pilotar? Indo mais além: o que acha de investir na sua própria transportadora? De carga ou de passageiros, enfim, o que melhor se encaixar no seu perfil.

Vê como há um embasamento bacana? Então, agora, já, nesse instante, pare e se desligue de tudo e de todos

à sua volta e retorne aos seus anos de infância. Então lembre-se do que você se sentia mais empolgado em fazer. Era um curioso? Perguntava da vida das pessoas? Que tal Psicologia, ou Moda, ou então Design?

Gostava de brincar na rua? Que tal Educação Física? Nutrição?

Pegava tudo quanto era bichinho machucado e levava para casa? Medicina, Veterinária, Enfermagem, Direito, Relações Públicas...

A questão aqui é avaliar se você está de fato feliz com o que faz da vida. E se, dependendo do momento em que se encontra a sua vida, você está fazendo as escolhas certas ao escolher sua futura profissão.

Não se sinta mal caso esteja percebendo que odeia o seu trabalho. Nunca é tarde para mudar, para se renovar. Se for difícil mudar, faça com calma, mas faça. Ser infeliz no trabalho não afeta apenas sua vida profissional. Afeta sua família, sua relação com os amigos, até sua personalidade.

A vida é um organismo vivo que tem suas seções - profissional, física, afetiva, familiar, amigos, espiritual etc. - mas não necessariamente estão separadas em caixinhas. Elas estão todas interligadas, por isso deixar de cuidar do seu físico pode afetar seu trabalho, e estar infeliz no trabalho pode atingir sua família.

Então se você quer ser uma pessoa completa e realizada, deve estar em equilíbrio com todas essas regiões, a fim de evitar conflitos entre elas. Você não é obrigado a ter todas essas regiões que foram citadas, mas verifique se a falta delas também não provoca efeitos colaterais no seu humor diário.

Siga essas dicas e faça uma autoavaliação. Depois, converse com você mesmo e com sua família e veja o que pode ser feito para mudar sua situação.

1.3 A MOTIVAÇÃO CONSTRUTIVA E O EMPREENDEDORISMO

A diferença entre motivação e motivação construtiva é a seguinte: as pessoas podem estar motivadas, e isso é muito bom, mas pelos motivos errados. Por exemplo, lembra-se da história do homem e do jovem que contei acima?

A reação posterior do homem pode ser de crescer na empresa, mas apenas para "calar a boca" do jovem.

As pessoas que usam a vingança, ambição, ganância e outros sentimentos ruins para alcançar o sucesso não ligam para os objetivos de outras pessoas e nem em pisar nos colegas para conseguir o que quer. Isso é extremamente perigoso.

Em curto prazo, pode ser que esse tipo de atitude dê resultados, mas deixa um rastro inevitável de revolta e inimigos.

Lá na frente, quando você for passar por uma situação ruim - e acredite, não há pessoa de sucesso que mesmo após ter alcançado o sucesso que ainda não precise passar por situações ruins na vida - não haverá uma só pessoa que interceda por você.

Ser motivado construtivamente é ter a consciência de que, além de você, outras pessoas estão batalhando para alcançar o sucesso, e algumas delas desejam, inclusive, chegar ao mesmo lugar que você. Como fazer para eliminar a concorrência? Sabotar os planos deles?

Não! Tenha em mente que o trabalho e tempo que você investirá em estragar a batalha de outros poderia ser redirecionado para a sua própria.

Tenha claro na cabeça também o fato de que ao deixar de lutar pelo que quer para sabotar os outros, a concorrência estará melhor preparada do que você quando momentos decisivos chegarem. Não há saída boa para quem tem motivação pelos motivos errados.

A motivação construtiva é exatamente o que incentiva as pessoas a alcançar seus objetivos de forma saudável. Além disso, existe uma grande parceria entre a motivação e o empreendedorismo.

Novas ideias surgem nas mentes criativas e é a motivação que faz delas realidade. Além da motivação, o trabalho em equipe também conta muito na hora de empreender, afinal, sozinho não se chega a lugar algum.

O trabalho em equipe é uma das bases fortes do empreendedorismo, assim como a criatividade. Ser empreendedor é ser proativo, ter capacidade de planejar, ser responsável e exercer a liderança. Assumir riscos inteligentes e edificantes, e não qualquer risco que apareça.

Se algo dá errado, o empreendedor não joga tudo para o alto; ele é um apaixonado racional, digamos assim, que tem a capacidade de se levantar quando o meio em que trabalha lhe dá alguma rasteira.

Além disso tudo, o empreendedor tem a qualidade de poder enxergar além do que os olhos comuns veem. Apesar disso, não pisa em ninguém: o verdadeiro líder e o verdadeiro empreendedor sabem ouvir o que as outras pessoas têm a dizer.

O profissional de verdade tem a noção de que não é o único que sabe das coisas; sabe que os outros também têm o que acrescentar.

Qualquer pessoa pode ser empreendedora. Veja o raciocínio de um sujeito improvável para opinar sobre este assunto:

"Se você fica parado, como o peixe, você será comido por tubarões. Se você tem fãs, clientes fiéis, então você tem algo realmente valioso.

Desenvolver negócios é desenvolver algo valioso. Se você quer ficar no mercado, tem que pensar o que é valioso e o que seu negócio faz que seja único e especial."

Quem disse isso foi o vocalista da banda Iron Maiden, Bruce Dickinson. Um artista que poderia não ligar para esses assuntos, mas que tem domínio dele e talvez por isso sua banda faz tanto sucesso até hoje.

O empreendedorismo é para toda e qualquer área profissional, inclusive a artística.

Agora reflita um pouco sobre tudo que propus aqui, sobre o primeiro estágio e então, vamos seguir em frente para o segundo estágio de sucesso de todo empreendedor!

Rafael Cruz



OS 6 ESTÁGIOS DO EMPREENDEDOR DE

Sucesso



ARQUÉTIPO
EDITORA

Rafael Cruz

OS 6 ESTÁGIOS
DO EMPREENDEDOR DE
Sucesso



ARQUÉTIPO
EDITORA