

# ENCONTRE

UM GUIA PRÁTICO PARA DESCOBRIR  
O SEU PROPÓSITO E O DE SUA EQUIPE

# SEU

SIMON SINEK,  
DAVID MEAD e PETER DOCKER

# PORQUÊ

DO AUTOR DE  
COMECE PELO  
PORQUÊ



SEXTANTE

Título original: *Find Your Why*

Copyright © 2017 por Sinek Partners, LLC.

Copyright da tradução © 2018 por GMT Editores Ltda.

Publicado mediante acordo com Portfolio, uma divisão da Penguin  
Random House LLC.

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste livro pode ser  
utilizada ou reproduzida sob quaisquer meios existentes sem autorização  
por escrito dos editores.

*tradução:* Marcelo Schild Arlin

*preparo de originais:* Rafaella Lemos

*revisão:* Luis Américo Costa e Rebeca Bolite

*adaptação de projeto gráfico e diagramação:* DTPhoenix Editorial

*adaptação de capa:* Ana Paula Daudt Brandão

*adaptação para e-book:* Marcelo Moraes

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

---

S623e

Sinek, Simon

Encontre seu porquê [recurso eletrônico] / Simon Sinek, David Mead, Peter Docker;  
tradução de Marcelo Schild. Rio de Janeiro: Sextante, 2018.

recurso digital

Tradução de: Find your why

Formato: ePub

Requisitos do sistema: Adobe Digital Editions

Modo de acesso: World Wide Web

Apêndice

ISBN 978-85-431-0666-3 (recurso eletrônico)

1. Liderança. 2. Influência. 3. Desenvolvimento organizacional. 4. Livros eletrônicos. I.  
Mead, David. II. Docker, Peter. III. Schild, Marcelo. IV. Título.

18-52145

CDD: 658

CDU: 658.011.4

---

Todos os direitos reservados, no Brasil, por  
GMT Editores Ltda.

Rua Voluntários da Pátria, 45 – Gr. 1.404 – Botafogo  
22270-000 – Rio de Janeiro – RJ

# Sumário

PREFÁCIO

INTRODUÇÃO

CAPÍTULO 1

Comece pelo PORQUÊ

CAPÍTULO 2

Descubra seu PORQUÊ

CAPÍTULO 3

Descoberta do PORQUÊ para indivíduos

CAPÍTULO 4

Descoberta do PORQUÊ para grupos

*Parte 1: A Abordagem Tribal*

CAPÍTULO 5

Descoberta do PORQUÊ para grupos

*Parte 2: Falando com a tribo*

CAPÍTULO 6

Declare seus COMOs

CAPÍTULO 7

Assuma uma posição

## APÊNDICE 1

Perguntas mais frequentes

## APÊNDICE 2

Dicas para o parceiro na Descoberta do Porquê Individual

## APÊNDICE 3

Dicas para o facilitador na Descoberta do Porquê Tribal

## APÊNDICE 4

O Exercício dos Amigos

## AGRADECIMENTOS

Sobre os autores

Informações sobre a Sextante

## PREFÁCIO

.....

### POR SIMON SINEK

**A** realização é um direito, não um privilégio. Cada um de nós tem o direito de se sentir realizado com o trabalho que faz, de acordar inspirado para ir trabalhar, de se sentir seguro quando está desempenhando suas funções e de voltar para casa com a sensação de que contribuiu para algo maior que si mesmo. A realização não é uma loteria. Não é uma sensação reservada para poucos sortudos que podem dizer: “Eu amo o que faço.”

Para aqueles que ocupam uma posição de liderança, criar um ambiente no qual as pessoas sob sua supervisão se sintam parte de algo maior é uma responsabilidade. Já para os que trabalham para organizações que não os fazem se sentir inspirados ao começo e ao fim de cada dia, o dever é se tornar o líder que desejariam ter. Não importa a posição, cada um de nós tem ao menos um colega, cliente ou fornecedor que pode considerar inspirador trabalhar conosco. O objetivo não é se concentrar no que está atrapalhando você, mas adotar medidas que terão um efeito positivo e duradouro em todos ao redor.

O conceito do PORQUÊ é uma jornada profunda e pessoal que nasceu da dor. Descobri a ideia numa época em que tinha perdido toda a paixão pelo meu trabalho. Os conselhos que as pessoas me davam não ajudavam: “Faça o que você ama”, “Encontre sua felicidade”, “Seja apaixonado”. Todos bons conselhos – mas

totalmente impraticáveis. Eu concordava com eles na teoria, mas não sabia o que deveria mudar. Não sabia o que fazer de diferente na segunda-feira. E esse é o motivo pelo qual o PORQUÊ tem sido e continua sendo uma força tão profunda na minha vida. Descobrir meu PORQUÊ não apenas renovou minha paixão como também me deu um filtro para tomar decisões melhores. Ele me ofereceu uma nova lente através da qual eu fui capaz de ver o mundo de maneira diferente. E foi através desta lente – o intuito de inspirar as pessoas a fazerem o que as inspira para que, juntos, cada um de nós possa mudar o mundo – que comecei a pregar os conceitos do PORQUÊ e do Círculo Dourado. E as pessoas ouviram. Na verdade, fizeram mais do que ouvir; elas se juntaram a mim na pregação dessa mensagem, difundindo a visão. E nosso movimento nasceu.

A TED Talk que dei em 2009 ajudou a espalhar a ideia e meu primeiro livro, *Comece pelo porquê*, tratou do PORQUÊ com muito mais profundidade. Pessoas e organizações que conhecem seu PORQUÊ alcançam um sucesso maior e mais duradouro, conquistam mais confiança e lealdade dos funcionários e clientes e são mais visionárias e inovadoras do que a concorrência. Os conceitos do PORQUÊ e do Círculo Dourado se transformaram numa peça enorme do quebra-cabeça que tornaria real o mundo que imaginei. Mas havia um problema.

Embora eu pudesse explicar a importância e o poder do PORQUÊ e conseguisse ajudar indivíduos e organizações a descobrirem seu propósito, não era capaz de atingir uma parcela significativa de pessoas se quiséssemos ter um impacto real. Então minha equipe complementou o que comecei. Eles tornaram meu processo ainda melhor e começaram a alcançar mais gente. Chegaram a desenvolver um curso on-line para que as pessoas descobrissem seu PORQUÊ. Mas nem isso era suficiente.

É por isso que este livro existe. Enquanto *Comece pelo porquê* explica o conceito do PORQUÊ, *Encontre seu porquê* oferece os

passos para realmente colocá-lo em ação. E como falo no primeiro livro, embora eu seja o cara que teve a ideia, não tenho ferramentas para dar vida a ele em grande escala. É aqui que David e Peter entram em cena.

Peter Docker e David Mead se juntaram a mim nesta jornada porque foram inspirados pelo mundo que imaginei. Os dois possuem um conjunto único de habilidades para tornar a minha visão – *a nossa visão* – uma realidade. Posso ter descoberto como ajudar uma pessoa a encontrar seu PORQUÊ, mas foram David e Peter que descobriram como ajudar, digamos, uma sala com 70 pessoas a fazer o mesmo.

David sabe como fazer as coisas darem certo. Anos atrás, inspirado por uma de minhas palestras, ele começou a desenvolver cadernos de exercícios e elaborar programas de treinamento para os funcionários de sua empresa na época. Ele fez isso sem jamais pedir ajuda a mim ou a qualquer um. Quando soube, fiquei impressionado com sua profunda compreensão de minhas ideias e sua capacidade de colocá-las em prática.

Peter se aposentou da Força Aérea Real e queria continuar a vida no setor privado. Ele descobriu meu trabalho e entrou em contato apenas para dizer quanto ficara inspirado. Peter combinou minhas ideias com o trabalho que já fazia para ampliar seu impacto. Pouco depois de nos conhecermos, ele se tornou o mentor de algumas pessoas da nossa equipe apenas porque é um cara de bom coração. O desempenho dele foi tão bom que usamos muitas das suas iniciativas para ajudar a construir nossa empresa e a fazer nosso movimento crescer.

Por fim, os dois se juntaram à nossa equipe e uma amizade profunda nasceu entre eles. A genialidade dos dois tornou meu trabalho ainda melhor. Assim, quando surgiu a oportunidade de escrever um guia que desse continuidade a *Comece pelo porquê*, pedi ajuda a eles. Esses caras são o “como” do meu porquê. E acho incrível

que nosso movimento tenha dado a eles a possibilidade de compartilhar seu conhecimento com tantas pessoas.

Este livro levou anos para ser elaborado. Peter e David viajaram pelo mundo para fazer palestras sobre o PORQUÊ e trabalham de perto com indivíduos e organizações para ajudá-los a compreender, descobrir e usar os conceitos. Eles já ouviram as perguntas, descobriram os obstáculos e encontraram maneiras cada vez melhores de desenvolver a visão. E é aqui que você entra em cena.

Se quisermos mudar profundamente o funcionamento do mundo dos negócios, ajudar organizações a criar uma cultura na qual a confiança e a cooperação sejam a norma, não a exceção, e construir o mundo que imaginamos, precisaremos de ajuda. Muita ajuda. Embora o trabalho que minha equipe vem fazendo esteja deixando uma marca, não somos capazes de criar sozinhos o tipo de mudança necessária. Será preciso um exército.

David e Peter escreveram este livro como um roteiro prático, um manual completo e independente que fornece a qualquer um as peças necessárias para descobrir e articular seu PORQUÊ.

*Encontre seu porquê* é uma jornada. Embora todo o passo a passo esteja aqui, será necessário trabalhar e ter paciência para entendê-lo realmente. Lembre-se, este livro é um guia. Siga os passos, aprenda os conceitos e não deixe de fazer adaptações durante o processo para torná-lo a sua cara. Se descobrir algo que funcione melhor para você, faça dessa maneira!

Pense neste livro como o revólver que é disparado na largada de uma corrida. O estampido enche você de entusiasmo e energia para começar a correr. Mas são as lições que você aprenderá durante a corrida – à medida que aprende a viver seu PORQUÊ – que vão inspirá-lo e lhe mostrar do que é capaz. E lembre-se da lição mais importante: o objetivo não é simplesmente cruzar a linha de chegada, mas ver quantas pessoas você consegue inspirar a correr ao seu lado.

Há uma seção inteira de “autoajuda” nas livrarias, mas não há nenhuma seção de “ajuda aos outros”. É isso que estamos fazendo juntos – somos pioneiros da indústria da ajuda aos outros. Dou as boas-vindas a todo mundo que quer descobrir seu PORQUÊ, que quer que a sua companhia comece pelo PORQUÊ, que quer que outras pessoas descubram seu PORQUÊ... Para todos que querem contribuir para construir um mundo no qual a grande maioria acorde inspirada para ir trabalhar, no qual as pessoas se sintam seguras quando estiverem desempenhando suas funções e voltem para casa realizadas com o que fazem... Quanto mais gente levantar as mãos e disser “Conte comigo”, maior será a chance de construirmos o mundo que imaginamos. Podemos contar com você?

## INTRODUÇÃO

.....

**V**iajamos muito a negócios, mas às vezes o trabalho simplesmente não espera – e embarca no avião conosco. Foi o que aconteceu certo dia com Peter, em um voo de Miami para St. Louis. É assim que ele conta a história:

Eu estava exausto. Só queria chegar ao meu destino. Mais um voo. Mais um estranho sentado ao meu lado. Rezei aos deuses das companhias aéreas por um companheiro de viagem que não invadisse meu espaço – física ou verbalmente. Eu só queria ser deixado em paz. Mas, como fui descobrir, meu vizinho seria uma *daquelas* pessoas e aquele seria um *daqueles* voos.

Eu estava me acomodando para a viagem de quatro horas quando Steve se sentou e se apresentou. Depois de um pouco de conversa fiada, ele começou a me contar como ganha a vida. Se você já esteve numa situação assim, sabe que Steve não era, digamos, um guarda-costas de estrelas de Hollywood, ansioso para compartilhar histórias de bastidores sobre a vida amorosa e o uso recreativo de drogas das celebridades. Nenhuma história apimentada ou fofoca para me entreter durante o voo. Não. Há 23 anos, Steve vendia aço. Sim, aço. Fascinante!

Acontece que o aço que Steve vende não é do tipo comum. A empresa dele, com sede na Suécia, produz um tipo especialmente puro de aço que permite que as máquinas funcionem com maior