

ALAN SPADONE

E SE VOCÊ NÃO TIVESSE MEDO?

COMECE DO ZERO, SEM DINHEIRO NO BOLSO, E
CONQUISTE O SUCESSO COM GARRA E DETERMINAÇÃO

Gente
editora

no Instagram @editoragente e visite-nos no site
www.editoragente.com.br.

Cadastre-se e contribua com sugestões, críticas ou elogios. Boa
leitura!

Dados Internacionais de Catálogo na Publicação (CIP)
Angélica Ilacqua CRB-8/7057

Spadone, Alan

E se você não tivesse medo?: como começar do zero, sem dinheiro no bolso, e conquistar o sucesso com garra e determinação / Alan Spadone.
– São Paulo : Editora Gente, 2020.

ISBN 978-65-5544-002-7

1. Sucesso 2. Sucesso nos negócios 3. Empreendedorismo I. Título

20-1574

CDD 158.1

Índices para catálogo sistemático:

1. Sucesso e produtividade

DEDICATÓRIA

Este livro é a realização de um sonho muito antigo. Um sonho de menino. E ele só se tornou realidade graças a um grupo maravilhoso de pessoas que fazem parte da minha vida.

Em primeiro lugar, minha esposa – minha amiga, parceira e mentora –, que me incentivou a viver essa “aventura” do empreendedorismo e que abraçou os riscos comigo.

Minha equipe – colaboradores e amigos –, que acreditaram no meu propósito e estão ao meu lado na luta por transformar a vida das pessoas.

A Família AS, pessoas que já fizeram cursos comigo direta ou indiretamente (pela internet) no Brasil e no mundo, que me acompanharam nas redes sociais e que se tornaram multiplicadoras da nossa filosofia de trabalho e de vida.

Por fim, dedico este livro a você: coloque em prática o que lerá neste livro e vai descobrir quem você é e que vida extraordinária você pode ter.

Muito obrigado a todos!

SUMÁRIO

- **Introdução:** Só funciona para quem usar
- **Capítulo 1:** O tal do propósito
- **Capítulo 2:** Coragem não é ausência de medo
- **Capítulo 3:** Como começar mesmo sem dinheiro?
- **Capítulo 4:** Networking? Que bicho é esse? Como faz? Para que serve?
- **Capítulo 5:** Criatividade não é dom nem talento. É trabalho
- **Capítulo 6:** A importância do processo: não é simples, mas é tudo
- **Capítulo 7:** As lições da montanha
- **Capítulo 8:** As estratégias de marketing do rapaz da goiabinha
- **Capítulo 9:** Os detalhes não são tão pequenos assim
- **Capítulo 10:** Um bom time é a chave do sucesso
- **Capítulo 11:** O que aprendi com meu filho (que ainda nem nasceu)

- Conclusão

SÓ FUNCIONA PARA QUEM

INTRODUÇÃO →

Este livro é sobre minhas histórias, experiências e emoções. Meus erros e acertos. Minha vontade de vencer numa área pela qual me apaixonei. O meu desejo é compartilhar essa jornada com você, e espero que a cumplicidade entre nós faça com que você se junte a mim e a tantas que, hoje, dividem comigo a maravilhosa sensação do sucesso, de conquista, de realização, de um propósito atingido e compartilhado. Essa é a maior de todas as minhas vontades.

Nestas páginas, você vai encontrar as experiências de um publicitário. De alguém que dará a você muitas ideias e que, depois, ajudará a transformá-las em ação. Porque acertando, errando, caindo e levantando eu me tornei um empreendedor (graças a Deus) bem-sucedido. Agora, é a sua vez.

Uma ideia – boa, ruim ou mais ou menos – pode ser o seu céu, mas também pode ser o seu inferno. A grande diferença, como diz a velha sabedoria do empreendedorismo, é o que você faz com ela. Você pode tratá-la como uma joia rara e escondê-la tanto que, após um tempo, nem mesmo você saberá onde a guardou (ou seja, não compartilha seu projeto com ninguém por medo de roubarem sua ideia). Pode mimá-la como uma mãe superprotetora, esperando que ela fique grande e forte o suficiente para só então ensinar a dar os primeiros passos sozinha no mundo – e vai perceber que tanta proteção a deixou frágil e atrofiada (isto é, fica sempre esperando um avanço técnico, uma decisão do governo, uma melhora da economia, uma desculpa qualquer antes de botar a coisa em prática). Pode alimentar sua ideia com doses infinitas de números, dados, pesquisas e sabe-se lá mais o que até, de tão pesada, ela não sair do lugar (costumamos fazer isso – exagerar na formatação dos nossos projetos – por insegurança ou perfeccionismo, os quais, aliás, são primos na família das maluquices humanas). Ou você pode, ainda, fechar os olhos para as variáveis e os riscos (que todo

negócio tem) e se jogar na base do “seja o que Deus quiser”, com uma bela chance de quebrar seu lindo narizinho no primeiro obstáculo.

Eu convivo muito com esse universo das ideias desde pelo menos os meus 17 anos, quando comecei a trabalhar numa agência de publicidade. E, muito mais do que boas ideias, todas as pessoas que eu vi obterem sucesso na vida tinham uma característica em comum: a coragem de colocar as ideias em prática. Ao longo dos próximos capítulos, você vai perceber que ter coragem não quer dizer não ter medo. Significa ter medo, sim, porque isso é natural. Alguém corajoso não deixa que o medo o impeça de seguir em frente (e isso é muito diferente de tomar uma decisão inconsequente – como no último exemplo do parágrafo anterior –, o que pode provocar em você uma fratura nasal).

O título deste livro é uma provocação. É praticamente impossível não termos medo do desconhecido, daquilo que nos tira da zona de conforto. Dane-se o medo! Ele não é muito mais do que adrenalina em excesso na hora errada. Dê um gelo nele e bola para a frente.

Um ótimo conselho que posso dar a você para alcançar esse autocontrole é aumentar seu repertório de informações, o que só se consegue lendo, pesquisando, estudando, se informando, conversando. Assim, as boas ideias vêm à cabeça. Outra dica importante: coloque no papel as que mais agradam você – um pequeno gesto de valor simbólico e psicológico, como se você as trouxesse para a luz e começasse a torná-las concretas.

Antes de continuar, porém, tenho outra provocação a fazer: você só vai prosseguir nesta leitura se fizer um acordo comigo. Mais que um acordo, um compromisso. E logo entenderá por quê. Você NÃO pode falar nada sobre este livro a ninguém até terminar de lê-lo inteirinho, até a última página. Nem falar, nem mostrar, nem desenhar...

Sabe por quê? É que sonhos e projetos nós temos aos montes. Todo mundo tem. No entanto, geralmente nada disso sai do terreno das ideias. Não seguimos em frente e não colocamos em prática nossos planos porque temos medo da rejeição, do que os outros vão falar; medo de que achem, no fim das contas, que nosso sonho não era tão bom assim e que fizemos papel de bobo. Receamos falhar na execução e, então, virar motivo de piada, crítica ou pena. Nosso orgulho besta prefere achar que

somos geniais apenas dentro de nossa cabeça – mesmo que a gente nunca saia do lugar.

Se contar àqueles ao seu redor que o conteúdo que está lendo tem o objetivo de fazê-lo virar a mesa, eles vão tentar (como sempre) jogar você para baixo, a desmotivar e a paralisar usando a sua própria fraqueza: seu orgulho travestido de medo. “Você endoidou? Você tem família, tem filhos; está sem dinheiro. Como vai se meter num negócio desse?”, dirão, amarrando uma âncora no seu pescoço.

Não estou dizendo que as pessoas fazem isso porque são invejosas e más. Em geral, é o contrário. Muitas vezes, quem amamos e que nos amam nos aconselham de forma equivocada por amor. Estão preocupadas conosco e também têm medo do que é novo, por isso não dá para escolher: “Para esse eu não posso contar. Já para aquele eu posso”.

Além disso, você sabia que nós mesmos somos sabotadores dos nossos sonhos?

Hoje, eu me considero bem-sucedido por vários motivos. O primeiro deles é que tive ideias: algumas boas; outras nem tanto. E só tem ideias aqueles cujo repertório de informação é vasto. (Imagine que em nosso cérebro há uma caixinha, que acessamos para buscar conteúdo diversificado – a partir do qual surgem as ideias.) O segundo motivo é que parei de consumir esse conteúdo quando tive ideias e parti para a prática. Entrei, então, no campo da execução.

No universo empreendedor, ouvimos a seguinte máxima: “O feito é melhor do que o perfeito”. Isso quer dizer que em algum momento precisamos parar de ficar só viajando na maionese para, realmente, pôr a mão na massa. Caso contrário, vamos ter uma mente brilhante, entupida de planos, mas frustrada por não conseguir botar nada disso para fora.

Eu sei que colocar um projeto em execução não é fácil, e aprendi na marra que a chave para dar a partida no motor que pode mudar nossa vida se esconde em nossa mente e nos mecanismos que ela cria para deixar tudo como está.

A vida de todos nós é muito atarefada. Estamos sempre ocupados, correndo atrás do tempo. No fim de todo santo dia, temos a sensação de que deixamos de fazer várias coisas necessárias e importantes. Bate um

sentimento de culpa, que rapidamente é anulado quando dizemos: “Hoje não tive tempo. Amanhã eu dou um gás nisso”. E, assim, vamos nos conformando, esquecendo que todo mundo que está à nossa volta tem exatamente as mesmas 24 horas para dar conta de mil coisas. Inclusive, os empreendedores. O dia a dia deles também é corrido, repleto de compromissos, obrigações profissionais e pessoais. Eles também têm de levar os filhos à escola, botar comida em casa, cuidar da saúde. No entanto, fizeram algo, construíram algo. Alguns, inclusive, tocam vários negócios ao mesmo tempo (conheço gente que tem mais de trinta empresas). Falta de tempo, portanto, não é desculpa.



Além desse compromisso que você vai firmar comigo, é fundamental se comprometer publicamente.

Você não precisa ter milhares de seguidores no Instagram e anunciar lá que no dia tal finalmente vai dar um passo importante em sua vida: seguir seu propósito e ir atrás de seu sonho (embora isso tenha funcionado para mim). Se não quiser ter como ferramenta a sua rede social digital, faça uso de sua rede social física. Fale para seu marido, sua esposa, seu irmão ou amigo. Anuncie que você vai mudar sua vida. Diga que não pode dar mais detalhes, mas que seguirá seu coração a partir de determinada data. Peça a essa pessoa que cobre você por essa decisão. Ela vai achar esquisito, mas ficará feliz de poder ajudar.



Um tempo atrás, eu e minha equipe criamos um dermocosmético para tratar estrias – mas a verdade é que as pessoas não acreditam que há tratamento para estrias. Além disso, há um longo histórico de produtos que prometem milagres, mas não fazem nada. Esse mercado, portanto, é muito difícil, e antes mesmo de iniciarmos as vendas já começamos a enfrentar dificuldades, a ouvir “não” seguidas vezes.

Acontece que realizamos vários testes de eficácia, e o nosso antiestrias foi aprovado em todos. Ele realmente funciona. Resolvemos criar, então, o seguinte slogan: “Só funciona para quem usar”.

Falta de tempo não é desculpa.

É isso que quero deixar como mensagem inicial ao leitor. Aqui, você vai encontrar muitas ideias e dicas de execução, as quais, porém, só vão funcionar para quem fizer uso delas. Para quem estiver disposto a fazer o exercício, a lição de casa, e estiver determinado a pensar, a planejar, a dar o salto de coragem. A executar.

CONTRATO DE CUMPLICIDADE

Nestas páginas, você pode achar que o que eu digo é estranho ou até maluco. Saiba que tudo o que relato faz parte das minhas experiências durante a minha trajetória de sucesso. Você vai perceber que um dos pontos-chave que fazem a diferença entre a inércia e a coragem de realizar seu sonho são as pessoas ao seu redor. Elas podem ser tanto uma grande mola motivadora que o joga para cima (raríssimas) quanto uma pesada âncora que o arrasta para baixo, prendendo-o no mesmo lugar (a grande maioria). Não que façam isso por maldade ou inveja, pelo contrário. Muitas vezes, essa é uma atitude de amor e proteção, pois não querem que corramos riscos e nos machuquemos.

Costumo dizer que somos conectados por elásticos invisíveis, num jogo de forças que nos empurra e puxa o tempo todo, pois a vida de um impacta na do outro positiva ou negativamente. Quando estudamos, nos preparamos e nos desenvolvemos, começamos a nos distanciar dos demais, tensionando esses elásticos. Se os nossos elásticos tiverem rachaduras, fissuras, é aí que arrebentam e podem nos espatifar. E o que produz essas rachaduras? Erros estratégicos que cometemos por ingenuidade, falta de informação ou até por excesso de entusiasmo – como sair alardeando nossos projetos sem termos ainda nada de concreto para mostrar. Sem resultados, as vozes contrárias ficam mais fortes, as supostas barreiras e dificuldades que saem da boca dos outros ganham um volume desproporcional, e a chance de nosso projeto virar pó torna-se cada vez maior.

Com este livro, vou compartilhar experiências, segredos e estratégias muito pessoais e vitoriosas; por isso, quero que você trate essas informações como um verdadeiro tesouro. Para ter direito a esse tesouro (desculpe a falta de modéstia, mas é o que representa para mim, de verdade), quero firmar com você um pacto, um contrato de cumplicidade que vai deixar seus elásticos indestrutíveis.

Guarde esses segredos para você, sem revelá-los a ninguém, até ler a última palavra que deixei registrada aqui. Assim, ninguém encontrará brechas para te assustar, te desmotivar, te desviar do seu caminho do sucesso.

A capacidade de assumir um compromisso e cumpri-lo até o fim vale tanto para as pequenas coisas do dia a dia quanto para as grandes questões da vida. A pessoa do tipo “depois eu faço” ou aquela que se cansa no meio do caminho agirá assim em todos os setores da vida. Ao assinar este contrato, você está assumindo um valioso compromisso consigo mesmo, e não comigo. Tenha em mente, então, que é você que quer e precisa transformar sua vida em nome da sua felicidade e daqueles que ama.

Bora assinar?

Eu, _____ (seu nome),
comprometo-me a não revelar nenhum detalhe deste livro a ninguém até terminar de lê-lo. Resistirei à tentação até colocar os ensinamentos em prática e conquistar os primeiros resultados na transformação da minha vida.

Data: ____ / ____ / _____

O TAL DO PROPÓSITO

CAPÍTULO 1 →

O sonho do meu pai era que eu, seu filho único, fosse engenheiro elétrico. Por ter tido a oportunidade de estudar apenas até o antigo colegial técnico, para ele (e para muitas pessoas de sua geração), ver um filho cursar uma faculdade de Engenharia era sinônimo de sucesso, de vitória. E então, a fim de me preparar para a vida recheada de cálculos e números que eu teria de enfrentar no futuro, meu pai me matriculou numa escola técnica. Beleza. Zerei em praticamente todas as matérias.

Não era aquilo que eu queria. Nunca tive aptidão para trabalhar naquela área. A escola técnica simplesmente não funcionou para mim.

Ele quis que eu me tornasse algo que, em sua visão, significava triunfo. Não me colocou no colégio técnico em Elétrica porque queria meu mal, porque queria me ver infeliz. E minhas notas baixas também não eram fruto de incompetência. É que eu senti, logo de cara, que aquilo não era para mim.

Saí daquele colégio, que era particular, e fui para um público. Não dava para meu pai ficar bancando meus estudos, sendo que tudo apontava para fiasco atrás de fiasco no fim do ano. Concluí que teria de trabalhar para pagar minhas contas e, durante esse processo de “libertação”, descobrir o que eu queria fazer e do que gostava de fato.

Arrumei um emprego como office boy em uma farmácia de manipulação perto de casa. O dono dela era Maurizio Pupo, atualmente o maior cosmetólogo do Brasil, proprietário da Consulfarma – e que, com essas voltas malucas e imprevisíveis que a vida dá, hoje é um dos meus fornecedores.

Algum tempo depois, fiquei sabendo que uma vaga de digitador tinha sido aberta na empresa e pedi para trocar de função, pelo mesmo salário de boy. Toparam.

A partir de então, eu passava o dia digitando documentos e fazendo backup deles em zip drives, uma tecnologia revolucionária para a época

e que havia aposentado os disquetes flexíveis por causa de sua capacidade superior de armazenamento.

No entanto, o que eu gostava mesmo era daquela coisa do *brainstorming* que rolava no departamento: jogar uma ideia no ar e ver no que dava, depois de muito debate, muitos palpites, pirações, abobrinhas e diferentes pontos de vista. Logo nas primeiras reuniões desse tipo, eu pensei: *Hum, interessante essa doideira. Talvez esse seja um caminho para mim – trabalhar com algo que envolva ideias, debates, criatividade.* Eu via meus colegas dialogando, misturando e esticando ideias, e também queria viver aquilo. Lembro-me do pessoal do departamento fazendo briefings, escrevendo no *flip chart* (um tipo de quadro com folhas de papel, usado em apresentações), jogando ideias bizarras (ou não) no ar, brincando... e esse era um universo que me seduzia.

Propósito é um sentimento, uma consciência que brota ao longo da construção da nossa carreira, da nossa trajetória.

Até aquele ponto, eu não sabia exatamente o que queria fazer “quando crescesse”, mas sabia o que não queria. Definitivamente, não morria de amores pela engenharia. Só isso já era uma informação valiosíssima. Se não está claro o que almejamos, ao menos devemos ter a certeza de quais coisas não desejamos para nós – e eliminá-las de nossa vida.

Na farmácia, pude constatar que meu talento, meu propósito, embora não muito definido ainda naquele momento, estava em um lugar em que as pessoas pudessem expor ideias, em um local onde a criatividade fervilhava. Vi que meu coração batia mais forte quando lidava com cores e formas, com aquela coisa de testar e arriscar. Juntei tudo isso e decidi cursar Marketing na Universidade Paulista (Unip).



Ao longo da minha carreira profissional, trombei com muita gente de autoestima baixa e que não tinha um propósito na vida – ou que procurava o danado nos lugares errados, sem encontrar. Pessoas frustradas, pois ansiavam por acordar um dia sabendo, como num passe de mágica, o que as movia, qual era sua grande paixão e missão – e isso, afinal, não funciona para 99,999999% dos indivíduos. Esse sentimento de frustração as fazia acreditar que não tinham talento ou dom algum nem uma missão neste planeta. Resultado: autoestima no terceiro subsolo – e descendo. Tudo por causa dessa crença disseminada e infantil de que um dia a gente acorda e... TCHARAM... nosso propósito aparece escrito em letras garrafais na nossa testa.

Propósito não é um sopro divino que vai surgir do nada. Pouquíssima gente no mundo nasceu sabendo o que queria fazer da vida (e fez) –, e menos felizardos tiveram esse momento de epifania depois de adultos.

Eu não demorei para entender, não sem certa dose de “sofrência”, que propósito é um sentimento, uma consciência que brota ao longo da construção da nossa carreira, da nossa trajetória. É óbvio que precisamos de dinheiro para sobreviver e pagar nossas contas, nossos prazeres e até luxos, mas, quando o encontramos de fato, não é esse o fim. Não é esse o propósito de ninguém. Se eu ficasse bilionário agora, continuaria querendo fazer o que eu faço. É o que me move.

E olha só a importância de as coisas se encaixarem. De aluno nota zero, eu passei a ser o melhor da classe na Unip. Quando você encontra seu propósito, o resto – seja o empenho, seja o dinheiro – vem naturalmente.

Se, por um lado, o bendito do propósito não aparece de repente num raio de sol, entrando pela janela numa linda manhã de primavera, por outro, é importante ficar atento a algumas pistas e dar uma ajudinha para o destino.

Lembra que eu falei como é importante saber o que você não quer? Então: a primeira coisa é colocar num papel tudo de que não gosta e tudo de que não quer. Depois, comece a pensar naquilo que te move, que faz ou poderia fazer você sair da cama pela manhã. No começo pode parecer bem estranho e difícil, mas pratique isso todo dia, nem que seja por poucos minutos (só não vale buscar dinheiro pelo dinheiro, sem conexão com nenhum propósito, porque isso tem tudo para não dar em nada).

Gosto muito de um coach brasileiro que mora nos Estados Unidos, o Tiago Brunet, que diz que é preciso entender bem os conceitos de “visão” e “missão” para definir um propósito. Ele tem uma forma moderna de abordar esses conceitos, os quais, muitas vezes, não passavam de meras placas na parede das empresas.

Como Brunet explica em seu livro *12 dias para atualizar sua vida*, visão é o futuro, é como você se enxerga em dez ou vinte anos. Mais importante do que compreender sua visão é ser treinado para ela. É colocar seus esforços no sentido de alcançá-la. Além de treinamento, é preciso especialização. Ter clareza disso, segundo Brunet, é o ponto inicial para qualquer coisa que você pretenda fazer: “A visão aponta o destino e, com isso, é claro, podemos agora pôr a nossa energia no cumprimento da missão”¹.

Já a missão, nesse sentido mais atualizado, “é o próximo passo, aquilo que você deve fazer diariamente para que o futuro chegue no prazo determinado”², define ele. Isso porque o futuro, aquele idealizado pela visão da pessoa, já chegou para muitos sem que eles se dessem conta disso. Com o destino claro, o que você precisa fazer é percorrer o caminho até lá. “Esse percurso é a nossa missão. Sem visão, uma missão perde o sentido”³, diz o coach.

Brunet afirma que propósito é aquela ideia que, independentemente do projeto ou da fase de vida em que a pessoa esteja, domina o coração. “Uma ideia que é o centro de todas as outras ideias da sua vida.”⁴

Acho importante colocar no papel os conceitos e seus significados para conseguirmos pensar melhor a respeito deles. Sobre a visão, que é onde quero estar em dez ou vinte anos, quanto mais detalhes tivermos, melhor: em que lugar vamos morar, como será nossa família, qual será nossa condição financeira... Com a visão registrada, é mais simples determinarmos nossa missão.

Outra coisa bem interessante que Brunet diz é o seguinte: para que isso tudo faça sentido, é preciso entender quem eu sou. Sou o jogador ou treinador? Se sei que sou o Tite, não fico mal ou com inveja quando vejo o Neymar marcando gol, porque isso não está relacionado com meu propósito, que é ser treinador.

**CORAGEM
NÃO É
AUSÊNCIA
DE MEDO**

CAPÍTULO 2 →

Para Polito, até mesmo os maiores oradores, os maiores apresentadores da TV e atores consagrados tremem na hora de “entrar em cena”. Só não percebemos isso porque eles dominam técnicas para driblar o medo e seguir em frente. Em qualquer profissão, e também no empreendedorismo, saber falar em público é fundamental para se destacar e crescer (mestre Polito ensina vários truques de oratória em seus livros e cursos, os quais recomendo).

O medo de agir é um pouco diferente, mas, como já disse antes, também é “domável”. Se você está pensando em empreender, as armas são autoconhecimento (para descobrir seus propósitos, talentos e vocações), conhecimento da área em que gostaria de crescer e se realizar profissionalmente, estudo (no início, quanto mais focado no seu objetivo, melhor) e pesquisa de mercado (demanda, concorrência, preços, legislação, tributação, pontos de atenção etc.).

No entanto, é bom eu já deixar avisado: você nunca terá tempo e dinheiro suficientes para fazer tudo isso bonitinho e deixar a casa toda brilhando antes de dar o start. Nem precisa. Vai ser mais ou menos assim: você vai dar uma grande festa, só que precisará decorar o salão e preparar os salgados e os doces com vários convidados lá dentro e outros chegando aos montes... Meio tenso, né? No entanto, essa é a graça de empreender. Cada passo, cada pequeno avanço no seu projeto de vida vai exigir uma boa dose de coragem, ousadia e jogo de cintura. Você vai ter de arriscar, e o segredo é correr riscos planejados. Nessa festa imaginária, se todos os ingredientes estiverem à sua disposição, se tiver a geladeira cheia e comprado os enfeites, no fim das contas, todo mundo vai se divertir. Principalmente você.



Eu contei a você que comecei a estudar o mercado da beleza quando decidi entrar nele. Passei a entender o que estava acontecendo e a falar com pessoas que obtiveram sucesso nessa área. Foi como se eu fizesse faculdade, pós e MBA, tudo junto. E ainda coloquei tudo isso em prática. Hoje, muitos ensinam o que fazer e como, sem terem passado por uma experiência real. Eu procurei gente que tinha tido não apenas sucessos,

“A razão pela qual não colocamos a mão no fogo não é o medo, e sim a certeza de que vamos nos queimar. [...] A doença psicológica do medo não está presa a qualquer perigo imediato concreto e verdadeiro. [...] Esse tipo de medo psicológico é sempre de alguma coisa que poderá acontecer, não de alguma coisa que está acontecendo neste momento.”

(Eckhart Tolle, O poder do agora, publicado pela Editora Sextante, em 2000)

Esse modelo de trocas era a única alternativa que eu tinha. E foi uma triangulação perfeita, que agradou a todo mundo. No universo do empreendedorismo, você vai conhecer muitas histórias assim, de gente que aceita um desafio e só depois dá um jeito de viabilizar, mesmo sem um centavo no bolso, oferecendo em troca algo tão valioso quanto dinheiro.

Esses são conceitos interessantes para quem não tem dinheiro em momentos cruciais da jornada empreendedora: criatividade e humildade. Não sinta vergonha de estar sem dinheiro. Primeiro porque, como eu disse, ele não é a única moeda de troca que você tem. Segundo, uma hora ele virá até você, mesmo quando não for chamado.



Eu acordava às cinco e pouco da manhã, chegava a Itatiba por volta das 6h, arrumava os materiais, dava uma geral e começávamos a trabalhar. Ao meio-dia eu voltava para Jundiaí, almoçava e ia atender no espaço de outra pessoa – dessa vez, no salão de um amigo –, onde ficava até as 19h. Depois, ia para casa, jantava e só então começava a fazer a minha parte naquela troca: a criação de logotipo e site.

Não era moleza: eu tinha que rodar mais de 20 km para ir até a clínica de Itatiba. Gastava com gasolina, pedágio, comida... Cheguei a ir três vezes por semana. Fiquei uns quatro meses nessa vida, investindo meu tempo e meus conhecimentos, que eram os meus recursos na época, mas consegui atingir meu objetivo: concluí o curso.

Um ano depois, eu já trabalhava com micropigmentação, quando me toquei de que não existia no Brasil uma técnica que fazia sucesso nos Estados Unidos: a micropigmentação fio a fio. Eu não sabia falar inglês, continuava sem dinheiro e não tinha condições de fazer esse curso, que era dado em Hollywood por uma especialista americana. A vontade de crescer e acontecer de novo, porém, falou mais alto. E lá fui eu fazer escambo outra vez.

Por um período, combinei com um amigo professor de inglês, chamado Jorge, que eu fazia a sobrancelha da família inteira dele em troca de aulas do idioma. E assim foi por cinco meses. Fiz a sobrancelha da esposa, da sogra, de não sei quem mais... e ele foi me ensinando pelo

não vou ter nenhum rendimento. E ainda vamos precisar pagar aluguel e tudo o mais...”.

Eu ainda não dava cursos. Minha esposa sugeriu procurarmos um lugar barato onde eu atenderia às clientes de dia e daria aulas de design à noite.

A dona do salão me deu o ultimato num sábado. Na segunda--feira seguinte, passei em frente a um lugar perto de casa que era bem pequenininho, mas lindo. Peguei o telefone e perguntei o valor do aluguel. “R\$ 2.550,00 por mês”, disse a voz do outro lado, que era do dono de uma loja de carros também perto da minha residência. Fui até lá pessoalmente e expliquei: “Quero alugar sua sala. Minha área, a da beleza, é muito promissora. Tenho clientes e um plano de negócio, mas ainda estou sem dinheiro. Se você me der três meses de carência, começo a trabalhar lá e te pago em pouco tempo”. “Filho”, ele disse, “eu sou um homem de negócios. Nada é assim tão previsível. Por isso, não posso fechar com você.” Voltei para casa com o cartão dele na mão.

Eu carrego uma certeza dentro de mim: quando nasce um desejo forte no meu coração, é porque ele já nasceu no coração de Deus. Então, fui orar. Rezei com Marcela na terça-feira. Nada. Na quarta, antes de ir para o trabalho e já angustiado com a situação – afinal, eu teria de dar uma resposta que ia mudar minha vida para o bem ou para o mal –, procurei de novo o dono daquele espaço para alugar. “Não me entenda mal, mas faz mais de um ano que eu passo em frente ao seu salão e ele continua desocupado. Acho que ele tem de ser meu.” Para minha surpresa, ele falou: “Pega essa chave. Vai lá fazer dinheiro que eu faço o contrato”.

Eu tinha uma cadeira, uma maleta com meus apetrechos e R\$ 600,00 no limite do cartão de crédito. No dia seguinte, quinta-feira, fui à loja C&C e comprei dois lustres (porque não tinha luz na salinha). Gastei os R\$ 600,00 nisso e em um espelho de parede.

Deixei para ter a conversa decisiva com a patroa no sábado seguinte. Disse que não havia mais clima para continuar e que ia seguir minha vida. Voltei para casa e meu pai estava me esperando. Nós dois não tínhamos mais dinheiro – e eu queria de todo jeito pintar uma parede branca e rosa horrível no meu novo local de trabalho. Ele pegou uma dessas lavadoras de pressão e, com ela, pelo menos tirou o limbo da

**NETWORKING?
QUE BICHO É
ESSE? COMO
FAZ? PARA
QUE SERVE?**

CAPÍTULO 4 →

pessoa precisa.

Quando pensei em fazer um curso na área da beleza, eu não tinha dinheiro para pagar, lembra? Então, entrei no site de cursos de uma professora que era referência na região e vi que ele era ruim, feioso e pouco funcional. Recapitulando a minha ideia, já mencionada no capítulo anterior: ofereci a ela – a quem eu nem conhecia – um banho de loja no site. Tive receio: *Será que ela vai ficar ofendida? Será que vai me achar petulante?* No entanto, acabei indo em frente. Antes mesmo de terminar a conversa, já estávamos marcando um segundo encontro para falar de negócios. E nossa troca acabou sendo pau a pau: eu dei o site e ela me deu o curso. Como eu era especializado em marketing, mas não sabia nada sobre sites, triangulei com um amigo que sabia – e que também precisava de ajuda na criação de logotipos (isso era algo que eu dominava). Moral da história: em um networking de três pessoas, todas saíram ganhando sem tirar um tostão do bolso.

A construção de uma boa rede de relacionamentos é muito valiosa.

Por isso eu digo: a construção de uma boa rede de relacionamentos é mais valiosa que a construção de paredes. Não comprometa suas reservas financeiras com paredes, pelo menos não no início da sua jornada empreendedora. As paredes são bonitas, causam deslumbramento, mas não se preocupe em provar nada a ninguém. Foque sempre no resultado. Não invista o que tem e o que não tem naquilo que não traz tanto retorno imediato quanto se conectar com os indivíduos certos.

Outro networking importante é composto por quem está mais próximo de você: amigos, parentes, familiares. Tente reconhecer aqueles que podem ser uma boa influência e os que podem atrasar seu projeto de vida. Se você não tem ao seu lado pessoas que te motivem ou não sabe de imediato identificá-las, comece se afastando ou dando um gelo nas

**CRIATIVIDADE
NÃO É DOM
NEM
TALENTO.
É TRABALHO**

CAPÍTULO 5 →

EXERCÍCIOS PARA DEIXAR O CÉREBRO SARADO

1. *Escove os dentes ou use o mouse com a outra mão;*
2. *Faça caminhos diferentes do habitual;*
3. *Escolha um objeto qualquer e pense em dez coisas diferentes que você pode fazer com ele;*
4. *Fale o alfabeto de trás para a frente;*
5. *Pratique atividades aeróbicas (como corrida,*

Os processos não existem para fazer você sofrer, mas para que você possa desenvolver o que planeja com método, qualidade e eficiência. No começo, é chato; depois, fica mais chato ainda. Estou brincando... Tem gente que até se vicia neles.

Se você quer empreender, porém não está a fim de passar por uma série de processos, talvez esteja esperando um milagre. Uma vez, ouvi uma frase interessante sobre a diferença entre milagre e processo: a água se transforma em vinho por milagre; a uva, por um processo. Se você quisesse entrar no ramo de produção de vinhos, por qual desses dois modelos optaria? (Nada contra a fé de ninguém, mas aqui estamos falando de *business*, certo?)

Eu também gosto de ressaltar a importância do processo de criação de um empreendimento fazendo uma analogia com a borboleta: o processo é como o casulo – feio, apertado, solitário e deve até doer –, mas sem ele a pupa não se torna borboleta. Ouvi essa frase do escritor e palestrante Tiago Brunet, como já citei antes. Segundo ele, a pupa e a borboleta são o mesmo ser; o que as diferencia é o que acontece no casulo. “O casulo é o processo para a lagarta virar borboleta. Quem foge dos processos da vida não alcança voos altos”, afirma Brunet⁷. Para ele, o casulo é um processo de maturidade, um tempo de crescer por dentro, de armazenar forças e de se preparar para uma fase mais bela, aquela na qual se voa mais alto.

Muita gente, quando sente as primeiras dores no início do seu processo em busca de uma vida melhor, arruma várias desculpas para não continuar na jornada ou para justificar o momento ruim da empresa: “O mercado está saturado”; “Não tenho costas quentes”; “O país está em crise”; “Corro tanto atrás do dinheiro do dia a dia que não sobra tempo”; entre outras explicações. No entanto, enfrentar essas dores com determinação, a fim de superar todos os obstáculos, pode transformar uma pessoa mediana em um empreendedor vitorioso.



Depois da primeira fase do meu processo, decidi entrar para valer na área da beleza. Aí, veio a segunda fase: como fazer a migração? Precisei de um plano. Identificar uma área promissora não quer dizer pular para ela da noite para o dia, com 100% de envolvimento, mesmo que você conclua que é o negócio da sua vida, seu grande propósito. É como um namoro: ninguém se casa logo de cara, mesmo que role o famoso amor à primeira vista. Claro, você até pode fazer isso, mas vai correr riscos ainda maiores – e que podem trazer consequências pesadas.

Pensei, então, que eu teria de realizar alguns testes, como quem faz um test-drive antes de comprar um carro ou mesmo antes de se casar. Adequei minha rotina para isso. Executava meus trabalhos como publicitário para pagar minhas despesas rotineiras e, aos poucos, fui reservando mais tempo para a área de beleza – estudando, fazendo estágio, lendo, pesquisando... Decidi que queria uma oportunidade de trabalho. Fui atrás de descobrir qual era o melhor salão de Jundiaí: Como eu quero aprender, preciso fazer isso com alguém que já passou pelo caminho que quero trilhar, alguém que já atravessou o deserto chamado processo, pensei.

Minha prima cortava o cabelo naquele salão. No entanto, como eu poderia trabalhar lá se ainda não entendia nada daquilo? De novo, a ideia de troca veio à tona: *Tenho de oferecer algum serviço ao salão para poder pedir algo a eles.* Falei para o dono do espaço que eu poderia me tornar a agência de marketing de seu negócio, o que o faria economizar dinheiro e, em troca, me ensinaria a ser cabeleireiro. Ele topou na hora.

Comecei trabalhando de casa para o salão dele; das 16h às 18h, ia até lá para estagiar. Primeiro, eu lavava cabelos. No entanto, dentro do processo não se pode estagnar, muito menos entrar nele sem estipular um prazo para cada uma das ações necessárias a fim de tornar o negócio real.

Para tudo deve haver um prazo. Quando decidimos que vamos casar, precisamos marcar a data. Quando pensamos em emagrecer, temos de nos dar um tempo para isso; se só pensarmos em perder peso e não estipularmos um prazo para tanto, nunca vamos começar, sempre arrumando desculpas e justificativas para adiar, adiar... e fracassar.

BORBOLETA

1. *Ovo: eclodirá depois de alguns dias ou até um mês, dependendo do tipo e das condições climáticas;*
2. *Larva ou lagarta: depois que sai do ovo, ela passa a maior parte do tempo comendo folhas – a comilança pode durar mais de um ano (ela se protege com fios de seda);*
3. *Crisálida ou pupa: é a fase de maior transformação, que pode durar até um mês em total repouso dentro do casulo – onde desenvolve abdômen, pernas e asas;*