

VINICIUS MARQUES

# LIDERANÇA FAIXA PRETA

UM GUIA PRÁTICO PARA SE TORNAR UM LÍDER FORTE  
E INSPIRADOR E UMA DOSE DE CORAGEM PARA  
ALCANÇAR O SUCESSO EM TEMPOS DIFÍCEIS



Ressaltamos que este ebook faz parte da série **LIDERANÇA FAIXA PRETA**, sendo parte integrante do livro de mesmo nome.

Cada ebook desta série é referente a um dos capítulos do livro Liderança faixa preta. Nosso objetivo ao criar esta série foi facilitar seu acesso e lhe dar a oportunidade de escolher por onde começar sua leitura, escolhendo o tópico que mais lhe interessa neste momento.

Contudo, para que você tenha um melhor aproveitamento deste conteúdo, foi anexo como material introdutório, a introdução do livro original.

Cientes de que mais do que este capítulo, todo o conteúdo abordado no livro LIDERANÇA FAIXA PRETA será uma fonte de inspiração e uma dose de coragem para que você alcance seus objetivos, trazemos abaixo o link do livro completo.

**LINK:**

[https://www.amazon.com.br/dp/6585647033?ref=myi\\_title\\_dp](https://www.amazon.com.br/dp/6585647033?ref=myi_title_dp)

***Vamos em frente, que o sucesso te aguarda!***

**Título Original**

**Liderança faixa preta**

Primeira publicação em Barueri, São Paulo, Brasil – 2023

1ª Edição

Todos os direitos da obra

**Liderança faixa preta**

reservados ao autor **Vinicius Marques**

Coordenação Editorial e Gráfico

**Mayra Nunes**

Preparação Textual

**Aline Oliveira**

Arte de Capa e Diagramação

**Yanh Favorato**

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)**  
**(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)**

Marques, Vinicius

Liderança faixa preta : um guia prático para se tornar um líder forte e inspirador e uma dose de coragem para alcançar o sucesso em tempos difíceis / Vinicius Marques. -- São Paulo : Editora Efrata, 2023.

ISBN 978-65-85647-03-8

1. Autoajuda (Psicologia) 2. Autoconhecimento (Psicologia) 3. Automotivação 4. Desenvolvimento pessoal 5. Prosperidade 6. Sucesso em negócios  
I. Título.

23-166128

CDD-158

**Índices para catálogo sistemático:**

1. Sucesso : Automotivação : Psicologia aplicada  
158

Aline Grazielle Benitez - Bibliotecária - CRB-1/3129

## **Sumário**

Sobre o autor

Introdução

Capítulo 5

Próximas leituras

# SOBRE O AUTOR

O autor é empreendedor desde jovem, aos 19 anos, Vinícius Marques fundou sua primeira empresa na área de tecnologia da informação. Após dois anos, enfrentou o fracasso por conta de fluxo de caixa negativo e inadimplência. Assim, buscou alternativas para superar o desafio e reerguer a empresa.

Com dívidas a pagar e sem saber o que fazer, decidiu aprender em que momento havia errado e buscar a solução. Participou do Empretec, um programa de imersão do Sebrae, com foco no desenvolvimento das principais competências do empreendedor de sucesso. Foi a partir deste evento que sua perspectiva mudou, pagou suas dívidas e conseguiu se reerguer.

Além de ser um empreendedor de sucesso, é também faixa preta, professor e duas vezes campeão mundial de Jiu-Jitsu. O esporte foi fundamental em sua vida, ensinando-o a ser resiliente e sempre buscar soluções. Aprendeu que a luta mais difícil é contra si mesmo, e que os princípios e valores como: a unidade da equipe, respeito, coragem, lealdade, disciplina, trabalho duro e aprendizado contínuo são fundamentais para o sucesso em todas as áreas da vida.

O autor é um empreendedor *Scale-up Endeavor*, fundador e CEO da *EasyJur*, a plataforma de orquestração ágil de demandas jurídicas número 1 do Brasil com mais de 60 mil usuários, que ajuda pessoas e advogados a acessarem a justiça, concentra-se em traçar planos estratégicos inovadores, orientados por resultados e crescimento exponencial, sempre seguindo princípios éticos, transparência, antifragilidade e *mindset* de crescimento.

O autor tem uma longa história profissional na área de tecnologia, onde encontrou a oportunidade única de transformar a vida das pessoas e contribuir para um mundo mais justo.

Como um líder forte, compreende a importância da resiliência para superar os desafios no empreendedorismo e formar equipes de alta performance, sempre buscou a construção de uma cultura organizacional servidora, que valoriza a ética, transparência e respeito ao próximo, princípios que são fundamentais em sua fé cristã.

Ademais, prioriza sua conexão com sua fé cristã e valoriza a importância de Deus em sua vida e na de sua família e sabe que é essencial ter uma base fundamentada em princípios e valores inegociáveis, que guiaram e guiam suas decisões e ações ao longo de sua vida.

Sempre que enfrenta desafios, seja como empreendedor ou em sua vida pessoal, recorre à fé em busca de orientação e força para seguir em frente. Ressignificou seus fracassos como um meio de desenvolver suas competências e seu caráter, reconhece que tudo em sua vida foi uma oportunidade como uma bênção de Deus, e soube aproveitá-la para superar os obstáculos e alavancar sua carreira.

O autor acredita que sua fé cristã e seus valores familiares são a base para sua jornada empreendedora e pessoal, é grato por tudo o que Deus tem proporcionado em sua vida e entende que tudo o que já viveu não é nem a sombra do que há de vir!

# INTRODUÇÃO

**A**o longo dos anos, percebemos uma evolução no modelo de liderança, saindo do tradicional modelo de chefe para o de líder influenciador. Antes, os chefes exerciam poder e obtinham resultados através da força e obediência, enquanto os líderes influenciavam seus colaboradores a obterem os resultados de forma mais efetiva por meio da inspiração.

Hoje, os melhores líderes, gestores e CEOs do mundo seguem e praticam a liderança situacional, que valoriza a empatia, a colaboração e o desenvolvimento pessoal e profissional da equipe. Esse novo modelo de liderança evoluiu da liderança tradicional, que era presa a governança, políticas e regras engessadas, para uma liderança mais flexível e adaptável, capaz de se ajustar às necessidades da equipe e do contexto de cada momento.

Já sonhou em alcançar o sucesso e a liberdade financeira? Sua alma clama por uma vida plena, vivida com propósito, significado e satisfação em relação às experiências e realizações profissionais? Uma carreira bem-sucedida, relacionamentos significativos, saúde espiritual, física e mental, uma vida em alta performance. Mas você se sente preso a crenças limitantes e bloqueios emocionais?

Imagine estar em um carro de Fórmula 1, capaz de atingir 400 km/h, mas movendo-se a apenas 10 km/h, sem um motorista, com o tanque de combustível furado e seguindo a direção errada. Infelizmente, essa é a realidade da maioria das pessoas. Elas vivem condicionadas por sentimentos tóxicos e não têm o controle de suas vidas.

Você já tentou avançar diversas vezes, mas acabou desistindo pelo caminho? Saiba que segundo um levantamento publicado na revista *Você S/A*, menos de 15% das pessoas investem em livros, cursos ou treinamentos de autoconhecimento.<sup>1</sup> Neste livro, você descobrirá o poder de sua alma, para assumir o controle de sua vida e seguir o seu propósito de vida.

O problema é que a grande maioria dos gestores, pequenos e médios empresários brasileiros estão soltos e mal assistidos por não possuírem acesso a uma fonte confiável de conceitos e práticas de primeira linha, impedindo de se tornarem líderes de sucesso e se adaptarem a realidade de cada um, sem avançarem para o próximo nível. Mas, e se não tivesse que ser assim?

Imagine um futuro em que gestores e donos de empresas possam ter acesso a uma fonte de informação das empresas que mais crescem no mundo, aprendê-las, adaptá-las para realidade de acordo com seu próprio contexto e implementá-las com velocidade e eficiência, a verdade é que esse futuro já chegou, exatamente nesse momento.

Este livro vai fazer você se sentir indignado consigo mesmo, chorar, gritar e avançar para a próxima fase da sua vida! Você vai identificar e eliminar o seu principal bloqueio emocional, que o impede de alcançar seus objetivos mais desafiadores.

Numa analogia às borboletas no processo de ecdise, quando seu exoesqueleto fica pequeno, e a impede de crescer, ela começa a ser limitada pela própria casca, para evoluir, inevitavelmente precisa deixar seu esqueleto externo e se colocar vulnerável no processo do ciclo de mudança em busca de crescimento, evolução e transformação.

Foi exatamente isso que aconteceu no meu negócio e, em geral, acontece com todos que crescem de forma exponencial. Tínhamos crescido 1.000% nos últimos 5 anos e encontramos

---

1 <https://vocesa.abril.com.br/podcast/apenas-15-das-pessoas-tem-autoconhecimento-como-mudar-isso/>

um ponto de inflexão, o desafio era tornar a nossa operação escalável e mais eficiente, para isso, tínhamos inevitavelmente que sair da zona de conforto e deixar a velha mentalidade que nos impedia de continuar crescendo.

O produto *EasyJur* possuía tecnologia escalável, ou seja, é um produto que tem a possibilidade de crescer e atender a maiores demandas sem aumentar expressivamente os custos de produção na mesma proporção, entretanto, era necessária uma nova estrutura para que o produto pudesse continuar evoluindo e gerando valor para o mercado.

Apesar dos desafios enfrentados, compreendemos que a nossa operação não estava se tornando escalável. Embora estivéssemos crescendo rapidamente em largura, estávamos enfrentando cada vez mais problemas. O nosso crescimento significativo nos levou a atingir uma velocidade de cruzeiro, mas também identificamos a necessidade de corrigir o nosso curso dentro da tendência de crescimento.

Foi um momento crucial em que precisávamos nos adaptar e buscar o crescimento contínuo, pois sabíamos que estagnar seria o mesmo que morrer como empresa. Reconhecemos a importância de enfrentar os desafios de frente, fazer as mudanças necessárias e evoluir.

Nossa determinação em superar esses obstáculos nos levou a repensar nossas estratégias, buscar soluções inovadoras e trabalhar em equipe para impulsionar o crescimento sustentável. Entendemos que era uma questão de crescer ou morrer, e escolhemos a primeira opção.

Com determinação e coragem, nos reinventamos, aprimoramos nossos processos e desenvolvemos uma cultura de adaptação e aprendizado constante. Enfrentamos as dificuldades de frente, buscamos soluções criativas e nos mantivemos firmes no objetivo de alcançar o sucesso.

Hoje, podemos olhar para trás e ver que esse período de correção foi fundamental para nosso crescimento futuro. Aprende-

mos valiosas lições, fortalecemos nossa capacidade de inovação e nos tornamos uma empresa mais ágil e resiliente.

Embora tenhamos enfrentado desafios, conseguimos transformar a adversidade em oportunidade e trilhar um caminho de sucesso. Estamos prontos para os desafios futuros, com uma visão clara, uma equipe comprometida e a determinação de continuar crescendo e prosperando.

Além disso, você aprenderá a sair da escravidão financeira e destravar a prosperidade de seu patrimônio. Não viver preso por condições, tornar-se uma pessoa destemida e aprender a ativar novas trilhas neuronais e viver por princípios e decisões.

**Adapte-se ou morra.** O mundo, hoje, está polarizado, e apresenta muitas dicotomias, ou é um ou é outro, um lado precisa estar necessariamente certo, o outro errado e vice e versa. Neste cenário, algumas das características de pessoas bem-sucedidas são: capacidade de adaptação, versatilidade e resiliência diante dos desafios inerentes em todos os aspectos da jornada de vida do ser humano.

No Jiu-Jitsu, por exemplo, cada praticante ou atleta profissional possui um biotipo diferente, um é mais magro, outro mais forte ou flexível, são diversas variáveis de peso, altura, idade, força etc. E é incrível essa adaptabilidade, pois tanto no treino que simula a luta real, como no campeonato, muitas são as vezes que alguém mais forte, ao enfrentar um adversário com 40kg de diferença, magro, mas extremamente flexível, acaba perdendo a luta mesmo com a imensa vantagem de força física.

Você pode estar pensando: "um homem daquele tamanho, imensamente mais forte vai dominar facilmente o outro". Mas não é assim, o que é flexível, quando utiliza de forma inteligente seu ponto forte (a flexibilidade), se desgasta menos na luta e faz com que o mais forte se canse mais rápido, ele se preserva porque é flexível, ele não usa a resistência utilizando a força bruta, mas, utiliza a adaptabilidade quando a inflexão está sendo imposta contra o próprio adversário mais forte.

Dentro do Jiu-Jitsu, a inflexão acontece quando o adversário tenta mudar a posição do seu corpo ou exercer mais força em uma determinada área para tentar dominar o oponente. A habilidade do lutador flexível é conseguir se adaptar a essa mudança e responder com uma técnica adequada para manter a vantagem na luta.

E então, principalmente quando a técnica é equivalente, o que é flexível mesmo sendo mais fraco, mas que melhor se adapta, sobressai e aumenta suas possibilidades de sair vencedor na luta.

Nossa vida é assim também, cheia de obstáculos que à primeira vista parecem intransponíveis, mas que se desenvolvermos o autoconhecimento e utilizarmos nossas virtudes e talentos podemos nos tornar resilientes diante da vida e alcançar o que antes era impossível.

Às vezes, vamos com muita sede ao pote e rompemos as relações, gerando polaridades e desafetos desnecessários. Essa adaptabilidade, Darwin mesmo fala, não é o mais forte e nem o mais rápido ou o melhor que sobrevive e evolui, mas sim o que melhor se adapta.

É preciso se adaptar ao relacionar-se com o ambiente em busca do resultado projetado, ao se conectar a partir de novas perspectivas com a realidade de maneira que você se transforme o tempo todo. A transformação é a chave para romper as barreiras que te impedem de avançar para a próxima fase e viver uma vida próspera e plena.

Em sua experiência, o autor buscou desvencilhar-se do condicionamento do ambiente e das pessoas que vivem de forma letárgica e conformada com a mediocridade. Entendeu a importância de se adaptar ao ambiente e se relacionar com inteligência emocional de forma positiva para alcançar os resultados projetados. Passou a se relacionar com pessoas que o ajudassem a crescer e alcançar seus objetivos, e isso inclui tomar decisões conscientes de mudança de ambiente e relacionamentos, buscando sempre construir relações de confiança e de crescimento mútuo.

## **TRABALHE, SIRVA, SEJA FORTE, PROSPERE E NÃO ENCHA O SACO! <sup>2</sup>**

Afinal, o que significa?

### **TRABALHE**

- Para alcançar o sucesso em qualquer área, é necessário trabalhar duro e se dedicar ao máximo, porém não se trata apenas de buscar o sucesso na área profissional ou financeira, mas também de utilizar o trabalho como um instrumento de desenvolvimento pessoal.
- Quando nos comprometemos a realizar nossas atividades com excelência, estamos nos desafiando a ir além de nossos limites e a desenvolver habilidades e competências que podem ser aplicadas em diversas áreas de nossa vida.
- Além disso, quando trabalhamos com propósito e significado, nos sentimos mais realizados e motivados, o que pode contribuir para uma vida mais plena e satisfatória. É importante lembrar que o trabalho não deve ser visto apenas como uma obrigação ou uma forma de obter recursos financeiros, mas sim como uma oportunidade de crescer e contribuir para o mundo ao nosso redor.

### **SIRVA**

- Significa que é importante trabalhar para servir e ajudar as pessoas, seja através do trabalho em equipe, do atendimento ao cliente ou da oferta de produtos e serviços que atendam às necessidades dos clientes.
- Em outras palavras, trata-se de ter um propósito maior do que simplesmente ganhar dinheiro ou buscar o sucesso pessoal, mas sim de contribuir positivamente para a sociedade e para as pessoas ao seu redor.

---

2 Citação inspirado em Italo Marsili

- Esse conceito se reflete na missão da empresa de democratizar o acesso à justiça e facilitar o trabalho dos advogados. Além disso, a EasyJur promove a cultura de inovação e colaboração entre os membros da equipe, incentivando a troca de conhecimentos e a busca constante por soluções eficientes para atender às necessidades dos clientes.
- Esse comprometimento com o propósito maior de servir e contribuir positivamente para a sociedade tem sido um dos fatores chave do sucesso da empresa.

## **SEJA FORTE**

- Baseado na ideia de que a resiliência e a determinação são fundamentais para alcançar os objetivos desejados. Isso significa que, diante de desafios e obstáculos, é importante manter-se forte e perseverante, mesmo que a situação pareça difícil ou impossível de ser superada.
- A força interior é um elemento essencial para o sucesso, tanto em nível pessoal quanto profissional. Isso envolve o desenvolvimento de habilidades como a capacidade de lidar com a pressão, a resiliência diante de fracassos e a habilidade de se levantar após uma queda. A ideia é que, com a força interior adequada, é possível enfrentar qualquer desafio e atingir objetivos cada vez maiores.
- Força física é importante, mas não é suficiente para enfrentar os desafios da vida. É necessário desenvolver a força mental e emocional para lidar com as dificuldades e adversidades que surgem ao longo da jornada. Isso inclui a capacidade de enfrentar o medo, a incerteza e a frustração, e de manter a determinação e a perseverança para alcançar os objetivos.

## **PROSPERE**

- Significa buscar um equilíbrio entre as diferentes áreas da vida, como carreira, saúde, relacionamentos, finanças etc. Em outras palavras, não se trata apenas de buscar o su-

cesso em uma área, mas sim de buscar o sucesso de forma holística, que abrange todas as áreas da vida.

- Isso significa trabalhar duro para alcançar seus objetivos, mas também cuidar da sua saúde física e mental, cultivar relacionamentos positivos, ser financeiramente responsável, entre outras coisas. A ideia é ter uma vida plena e satisfatória, que permita alcançar o sucesso de forma completa e equilibrada.
- Quando uma pessoa prospera, ela pode ter mais estabilidade financeira, o que pode contribuir para uma melhor qualidade de vida para sua família e pode se sentir mais realizada e feliz com suas conquistas, o que pode melhorar o clima familiar. No entanto, é importante lembrar que a prosperidade não deve ser vista como algo apenas material, mas também envolve aspectos emocionais, sociais e espirituais.

## **NÃO ENCHA O SACO!**

- Significa evitar desperdiçar tempo e energia com reclamações que não agregam valor ou que são desnecessárias. Isso pode se aplicar tanto à vida pessoal quanto profissional, e envolve não se envolver em dramas desnecessários e não perturbar as pessoas com reclamações ou problemas inúteis.
- É importante assumir a responsabilidade pelas próprias escolhas e ações, evitando a vitimização e a autoindulgência. Não se deixar levar pela cultura da reclamação e da falta de iniciativa, mas sim de buscar soluções e agir de forma proativa diante dos desafios e nunca se tornar um fardo para alguém.
- As pessoas acabam se tornando vítimas de suas circunstâncias e colocando a culpa em fatores externos, como a economia, a política, a falta de oportunidades, entre outros. Isso é uma forma de autoindulgência, que impede as

pessoas de buscarem soluções e agirem de forma proativa para mudar a situação.

Não há atalhos para o sucesso, apenas trabalho duro, servir com amor, ser forte e resiliente em meio às dificuldades, prosperar em todas as áreas da vida, e nunca ser um fardo para alguém.



***EU JURO PELA MINHA VIDA E PELO MEU  
AMOR POR ELA QUE NUNCA IREI VIVER  
EM FUNÇÃO DE OUTRO HOMEM, NEM VOU  
PEDIR A OUTRO HOMEM QUE VIVA EM  
FUNÇÃO DE MIM.”***

***JOHN GALT***

CAPÍTULO

5

**FATORES  
CHAVES DO  
SUCESSO NA  
LIDERANÇA**

# CAPÍTULO 5: FATORES CHAVES DO SUCESSO NA LIDERANÇA

**É** necessário ter em mente que sonhos e objetivos são coisas diferentes.

**Sonho:** trata-se de algo solto e abstrato;

**Objetivo:** é um sonho que possui uma rota traçada.

Às vezes, você tem um sonho que não é tão forte, ele é um sonho, mas, você não o transformou em objetivo, e você está completamente fora da rota para concretizar esse sonho. O que é preciso fazer? Transformar em objetivo! Quando isso não é feito, você pode estar indo na contramão do sonho, e sua vida não terá sentido.

O quanto você e sua vida são interessantes? Sua vida é interessante na mesma proporção do interesse que você tem em realizar seus objetivos. Qual é o próximo passo após transformar um sonho em objetivo e alcançá-lo?

O interesse por coisas novas nos torna interessantes. Quantos sonhos você já deixou morrer ao não os transformar em objetivos? É muito importante investir nos seus sonhos. O quanto você está se esforçando para realizar esses objetivos? Temos aqui, para exemplificar, o conto "Alice no País das Maravilhas". Ela chega ao ponto de estar de frente a uma encruzilhada, e pergunta para o gato:

– Gato, qual caminho eu devo seguir? e o gato pergunta para ela:

– Para onde você quer ir? Ela responde:

– Não sei.

E ele responde para ela que quando não se sabe para onde quer ir, qualquer caminho serve. Então, qual é o caminho que você está tomando? Qual o investimento que você está fazendo na sua vida para realizar esses sonhos? O veículo que vai te levar nessa jornada toda é você! Qual é o auto investimento que você está fazendo para realmente se aproximar disso?

“Nossa, eu realmente não estou fazendo o que deveria” . Sem desculpas.

“Eu não fiz o que precisava fazer, a culpa é minha! Eu tomei a decisão!”.

O quanto você está olhando para a janela e não para o espelho, em busca de justificativas vazias . Do lugar no qual você está agora, distante daquilo que colocou no papel, que desculpas você está dando para não alcançar seus sonhos?

Você continua olhando pela janela, e enquanto olha para o problema, você acha que sua vida vai acabar ali e você desespera e não sabe o que vai fazer. Na verdade, os problemas são um *gift to work*, são um presente para você trabalhar em todos os aspectos, para resolver esses problemas, e para transformá- los em oportunidades. Os problemas são oportunidades disfarçadas.

No meio da jornada, eu não sabia qual era o meu propósito de vida, e está tudo certo! Porque o propósito é revelado no meio do caminho, você precisa estar em movimento, dando um passo, um dia atrás do outro. É no meio do caminho que o propósito é revelado. Então, pare de pensar em problemas e foque na oportunidade de investir em si mesmo todos os dias.

A oportunidade daquilo que você mais quer está ali dentro, está guardada nesses problemas que você não resolve. A respon-

sabilidade é sua, é a sua autorresponsabilidade com a sua própria vida. A autorresponsabilidade de assumir o compromisso com o seu sucesso. Faz sentido o caminho que você assumiu? Faz sentido as suas decisões diante dos problemas do dia a dia?

## **ACCOUNTABILITY**

“*Accountability*” é um termo em inglês que não tem tradução para o português. O que é isso? Sabe aquele prazo que você combinou com o cliente e não cumpriu? É isso! Sabe aquela negociação que você fez com você mesmo no começo do ano e não cumpriu? É isso!

É o quanto cada um de nós está cumprindo o combinado em todas as áreas da vida. Você está cumprindo o combinado? Você está sendo a melhor pessoa que você pode ser para quem você ama e para quem te ama? Quanto você está cumprindo esses combinados? Sabe, lá na hora da entrevista, você fala: “Eu gosto de desafio, sou motivado a resolver problemas, na minha carreira, na vida toda, eu cresci muito e agora eu posso contribuir com a empresa e espero que a empresa também contribua com o meu crescimento profissional.”. Não é desse jeito?

Depois que você entra na empresa, você continua com esse pensamento realmente?

Fizemos uma pesquisa de clima recentemente para entender se estamos entregando o que esperamos para nossos colaboradores. Será que na hora do *one a one*, na reunião de *coach*, os colaboradores estão sendo realmente úteis? Estão sendo treinados para alcançar esses resultados e cumprir o prometido? Quantos realmente têm *accountability* para cumprir os compromissos e o combinado que a gente tem?

Agora é hora de virar o jogo. Chegou o momento de deixar as desculpas de lado e focar no que realmente importa: autoinvestimento, autorresponsabilidade e *accountability*.

Para isso, precisamos ser uma empresa feita para vencer. Uma empresa feita para vencer é uma empresa que resolve

problemas. Os colaboradores estão aqui para resolver problemas e eu estou aqui para ajudar a resolver problemas.

Como pessoas comuns atingem resultados extraordinários? Como podemos atingir um resultado extraordinário? Como sair do ponto A e ir para o ponto B, sem cair? Como gerar esse resultado extraordinário? Primeiro ponto: qual é o significado de sair dali e vir para cá? Qual é a causa? O que nós estamos fazendo? O que isso significa? Significa o meu sonho.

A *EasyJur* surgiu de uma necessidade. Na verdade, foi uma fatalidade que aconteceu com a minha família. Perdemos a casa em que morávamos em virtude de um processo judicial em que o advogado perdeu o prazo. Essa é a causa, é a justiça.

Mas existem injustiças com as quais podemos lutar, mudá-las e transformar o mundo em um lugar melhor, mais justo, precisamos fazer isso e é isso que a gente está construindo aqui, uma forma de tornar o mundo que a gente vive melhor. Talvez não seja eu a colher esse resultado, mas vamos deixar para a próxima geração um mundo melhor. Essa é nossa causa.

Só que às vezes, se a gente pensa que não vai usufruir desse mundo melhor, fica mais fácil desistir, pensamos: “O mundo é assim mesmo”, “vou tocar minha vida aqui”, “deixa pra lá, nada vai mudar.” Por isso que o mundo está assim. Um resultado extraordinário é feito de pequenas coisas realizadas todos os dias, de consistência. Não é ter uma ideia mágica ou milagrosa.

O resultado extraordinário, o resultado revolucionário, precisa ter uma ligação emocional direta e ser construído dia após dia. É um milhão de pequenas coisas somadas, que geram um resultado extraordinário. Você acha que para chegar até aqui, foi do dia para noite? Óbvio que não. Você acha que começou quando a minha família perdeu a casa? Começou há anos atrás, quando eu nasci, no lugar que nasci, na família que nasci, na forma que fui criado, os desafios, os problemas no meio do caminho que superei.

A minha ligação emocional com todas essas situações, essas ocasiões, principalmente, por lutar por justiça. Quando minha família perdeu a casa por um problema com o advogado, não era a primeira vez que tinha problema com um advogado, eu já havia tido outro problema no qual o advogado não lutou pelo meu interesse verdadeiramente. Ele era amigo da outra parte e eu não sabia. Onde está a ética nisso? Onde está a honra do advogado que estudou e se formou e a missão dele é garantir isso, fazer o que ele fez comigo?

Nós batalhamos anos e anos para comprar a casa. Eu comecei a trabalhar o dia todo e estudar a noite na oitava série, com 13 anos. Já pagava todas as minhas contas e ainda ajudava em casa. E foi exatamente com 13 anos que compramos a casa. Minha avó tinha guardado um dinheiro, deu de entrada e mudamos de casa. Porque até então morávamos em um barracão, num terreno emprestado pelo irmão da minha avó.

E depois de 10 anos que havíamos conquistado a casa, descobrimos que a incorporadora vendeu a mesma casa para várias pessoas diferentes, isso aconteceu entre 2012 e 2013, se não me falha a memória. Em 2014, minha avó teve câncer e não resistiu, falecendo em algum tempo. Na minha opinião, a questão de saúde foi prejudicada também por conta desse problema, porque isso era inconcebível para ela.

Ela ficou viúva quando minha mãe tinha 18 anos, lavava e passava roupa para fora, meu avô tinha morrido de câncer e da doença de Chagas. Naquela época, morava no interior de Minas, aqui em Campina Verde, era carvoeiro. Eu nem cheguei a conhecer o meu avô.

Minha mãe e minha avó mudaram para Uberaba – Minas Gerais, para vender pamonha e depois minha avó foi trabalhar em casa de família para lavar e passar roupa. Minha avó estudou até a quarta série e minha mãe até a oitava. No decorrer disso, minha avó passou a fazer quitanda, salgado, bolo e sorvete. Eu já criança, com 8 ou 9 anos, pegava a caixinha de isopor, ia para o campo de futebol vender.

O que estou contando para você, não é porque sou uma vítima, muito pelo contrário, eu falo isso com orgulho, foi muito bom para mim, desde cedo aprender o valor do trabalho, o valor do que é construir um time, que era minha família. Cada um tem uma função para contribuir para o bem de todos e foi assim que fui aprendendo.

Nunca aceitei ser condicionado pelo ambiente em que eu nasci. Eu nasci numa família pobre. Minha mãe foi mãe solteira, quando conheci meu pai já tinha 6 anos de idade porque, até então, achava que o meu padrasto era meu pai. Descobri porque minha mãe se separou dele, ao descobrir que ele tinha outra família em paralelo, e me contou a verdade.

De lá para cá, minha mãe continuou separada. E eu fui tendo que me virar. Ela trabalhava fora e quem me criou, de fato, foi minha avó que me levava para o serviço com ela, na casa de família onde lavava e passava roupa. Eu adorava ir para ficar brincando com os ratinhos que tinha lá.

Eu poderia dizer que tive uma jornada incomum. Não tive um pai presente, mas tive minha mãe e a presença forte e corajosa da minha avó. Porém, ela não pôde estar ao meu lado em todos os momentos. E, em muitas ocasiões, eu poderia ter escolhido um caminho diferente, um caminho mais fácil, mas decidi trilhar minha própria estrada, mesmo que isso significasse enfrentar desafios e dificuldades.

E, posso dizer que valeu a pena cada escolha que fiz, cada obstáculo que superei, porque tudo isso me trouxe até aqui. E não poderia estar mais grato pela jornada que eu tive e pela pessoa que me tornei.

Poderia ter sido mais um jovem perdido, sem rumo e sem perspectivas. Mas escolhi outro caminho. Decidi que a falta de um pai ou a ausência da mãe não seriam desculpas para não lutar por meus sonhos. E eu lutei. Lutei com todas as minhas forças para conquistar o que queria. Não foi fácil, caí várias vezes, mas nunca desisti.

Aprendi que as escolhas que fazemos determinam o nosso destino. E escolhi não ser vítima das circunstâncias. Escolhi ser protagonista da minha própria história. E foi essa escolha que me trouxe até aqui, até este momento em que posso olhar para trás e ver que cada obstáculo que superei foi uma vitória.

Então, não importa qual seja a sua história, o que importa são as escolhas que você faz a partir de agora. Você pode escolher se lamentar pelo que não teve ou lutar pelo que quer conquistar. A escolha é sua.

Meus tios não me deixavam brincar com os meus primos, porque eu não era boa companhia para eles no início da pré-adolescência. Eu não levava desaforo para casa, batia nos meninos grandes, brigava, batia nos pequenos, “tocava o terror” porque aprendi assim. Eu não tinha pai, eu tinha que me virar sozinho porque não queria levar problema para minha mãe. Se eu apanhasse na rua, eu apanhava de novo em casa, então qual foi a minha solução? Aprender a me virar!

Meus primos não podiam brincar comigo, porque era “um marginal” e filho de mãe solteira. Mas não aceitei isso para mim, para minha mãe e minha avó. Se eu tivesse um trabalho de carteira assinada e ganhasse um salário, eu tinha que pôr a mão para o céu, aquilo era o melhor que eu iria conseguir e não estou falando que isso não é bom, você tem estágios, isso pode ser uma etapa, mas não pode ser o seu máximo. Você pode passar por isso e seguir adiante.

Eu tive a minha carteira assinada, por pouco tempo, mas tive. Minha carteira foi assinada dos 14 aos 18 anos. Primeiro como marceneiro, depois fui fazer um estágio e pedi demissão da marcenaria. Depois, fui fazer um estágio ganhando apenas 30% do salário mínimo da época na área de tecnologia, um ano depois pedi para sair também. Fui para outra empresa na área de tecnologia, fiquei um ano e pedi para sair. E então, abri meu primeiro CNPJ na área.

Tudo isso girou em torno de eu não aceitar o *status*, a forma do ambiente onde nasci, não aceitava aquilo para mim, eu queria mais. Eu não aceitava que a vida só tivesse isso para me dar. Mas, eu tinha que ir lá e buscar o que era meu, o que eu queria para a minha vida, os meus sonhos, os meus objetivos. Quando entrei na faculdade com 17 anos, nunca tinha ligado um computador na minha vida. Mas, falavam que informática “dava dinheiro”, logo, prestei o vestibular na federal e passei em 10º lugar.

Chegando lá os professores perguntavam: “Todo mundo tem computador em casa?”. E eu falava: “Não, nunca liguei um computador.” De todos que começaram comigo, formaram-se apenas eu e mais dois. No meio do caminho, pedi demissão, foi quando saí da marcenaria, fui fazer o estágio e me dedicar. Tem muita batalha, vitórias e derrotas no meio desse caminho, faz parte.

Uma pessoa de sucesso, bem-sucedida, sabe o que diferencia ela dos demais. O fracasso. A pessoa mais bem-sucedida fracassou e errou mais do que todas. A decisão de assumir o risco, de fazer isso ou aquilo, te diferencia, você erra, aprende com o erro, e continua. E vai empilhando esse conhecimento empírico, estudando e aplicando.

Comecei o negócio da *EasyJur* de 2014 para 2015. Em 2015, perdemos a casa, fui entender o que aconteceu e comecei a desenvolver o *EasyJur*. Foi um período em que estava bem na *Software House*, – uma empresa que se dedica ao desenvolvimento de *software* personalizado para outras empresas, ou clientes – mas, logo em seguida, tive problemas com um sócio de outro negócio e perdi tudo o que tinha construído.

### **O que eu tive que fazer nesse período?**

Não havia clientes, mas tinha alguns funcionários e tinha que pagar esses funcionários, e nesse momento eu tive que tomar uma decisão, era 2016. Eu tinha 3 ou 4 funcionários, não tinha clientes, e não sabia o que fazer, não tinha dinheiro

nem para pagar a conta de energia no final do mês. E aí eu falei: “vou fechar.”.

Eu fechei a empresa, vendi tudo o que tinha, paguei aos funcionários. Para aqueles que eu realmente acreditava, encontrei outro trabalho, indiquei e cumpri tudo o que eu precisava com eles. E voltei a trabalhar como marceneiro. Mas, continuei desenvolvendo o *EasyJur*.

A marcenaria era do meu amigo de infância. Eu trabalhei com ele, aprendi com o pai dele e com ele também, comecei na marcenaria porque éramos vizinhos e eu ia lá apenas ajudar para ele acabar mais rápido e a gente brincar na rua.

Fui até a marcenaria, lembro bem que falei:

- Estou precisando de trabalho, não tenho mais o meu negócio, vendi tudo, não tenho mais clientes e preciso trabalhar.

- Eu tenho um trabalho aqui. Estou montando umas lojas, amanhã vou para Rondônia, e estou precisando de um ajudante, de alguém para ir, se você quiser.

Isso aconteceu no sábado, no domingo ele iria viajar mais de mil quilômetros.

- Estou dentro, vamos embora. No outro dia, entrei na caçamba do caminhão baú fechado e fui , foram 2 dias e uma noite de viagem.

Chegamos lá, montamos a loja em 3 dias. A gente dormia cerca de 3 a 4 horas por noite para conseguir concluir no prazo e entregar a loja a tempo da inauguração. Imagina, já tinha viajado tudo isso e chegar lá e trabalhar tanto! Em alguns dias dormíamos no local, ao lado das peças, no chão mesmo e voltávamos para o trabalho. A gente entregou no prazo, que era o compromisso que eu tinha feito, o compromisso que ele tinha feito.

Era relevante e transformador. Imaginar tudo o que passei e depois voltar a trabalhar como marceneiro. E não há problema nenhum, precisamos ter essa versatilidade. Da mesma forma que

sabemos subir, precisamos saber nos adaptar ao que é preciso no momento. A gente precisa tomar essas decisões, eu poderia falar: “não, eu trabalhei, me formei e eu vou continuar aqui”. Eu continuei, não desisti, mas espera aí, esse plano não está dando certo, eu vou ter que buscar outro caminho, outra rota.

Terminamos o serviço, fiquei doente depois, mas entreguei. Fiquei um dia sem trabalhar, fiquei mal fisicamente no trajeto, na volta ainda tive que ir à farmácia e comprar um remédio, mas depois que a missão tinha sido cumprida. Depois disso, fiquei mais três meses na marcenaria e em paralelo eu fui desenvolvendo o *EasyJur*.

Consegui uma reunião com a OAB, em Belo Horizonte. Apresentei o sistema e eles gostaram da proposta. Já tinha uns 300 advogados usando sem pagar nada, validando e melhorando a ferramenta. Um dos funcionários que havia trabalhado comigo, um dos que indiquei para trabalhar em Uberlândia, me ajudava também nessa época.

Fui aprimorando o sistema nas horas vagas, geralmente trabalhando em casa com grande comprometimento com o sucesso e determinação em fazer o que fosse necessário para melhorar o sistema, mesmo fora do ambiente de trabalho convencional. Esse tipo de dedicação e perseverança são importantes características de um líder bem-sucedido.

Quando fiz a reunião com a OAB, eles gostaram e a pessoa responsável disse:

– Vou te ligar daqui uns dias, para ver se “vai”.

Ela queria ir para Uberaba ver a estrutura da empresa e não tinha mais estrutura para atender as pessoas, eu tinha mudado para um apartamento, quarto e sala, e era isso. Não tinha escritório, não tinha estrutura. Mas falei que eles podiam vir.

Eu conhecia um advogado que tinha um escritório todo montado com 04 estações de trabalho, mas ele nem advogava mais. Estava trabalhando como Publicador Jurídico, enviando

publicações do diário oficial para os advogados clientes dele. Naquela época, muitos escritórios aqui em Uberaba recebiam as publicações impressas todos os dias de manhã no escritório, para quem não sabia era assim.

Ele tinha uma impressora térmica, na qual imprimia todas as listas de publicações, separava e o motoboy saía entregando por toda Uberaba. Falei que ia fazer um sistema para a gente integrar com as publicações. Nesse ponto, a OAB veio até Uberaba, peguei o escritório emprestado, chamei minha mãe como secretária, chamei outro amigo como parceiro e recebi o pessoal da OAB nesse escritório. Eles foram lá, tomaram um café, nós conversamos e eles falaram: “Vinícius, daqui a alguns dias a gente se fala.” Enquanto isso eu ainda estava trabalhando na marcenaria.

Antes da OAB dar retorno, o que aconteceu? Além do sistema, eu também havia desenvolvido um *software house*, alguns sistemas para imobiliária, para *e-commerce* e ainda mantinha os clientes e fechei mais três clientes de imobiliária, que eram 3 sistemas, 7 mil reais naquela época. Então falei: “Agora é a minha volta por cima, o meu *game changer*”.

Agradei ao meu amigo da marcenaria e fui trabalhar para desenvolver esses novos sistemas e nesse meio tempo a OAB retomou o contato: “Vinícius, nós gostamos, você pode vir aqui em Belo Horizonte para a gente assinar o contrato?”. Foi assim o primeiro contato, quando superei as dificuldades e lancei o *EasyJur*. Isso aconteceu em meados de 2016, o lançamento foi no mês dos advogados, em agosto de 2016.

Com 30 dias de lançado, tinham cinco mil advogados usando o sistema. E aí o negócio explodiu e chegou ao nível que estamos hoje, com média de 50 pessoas trabalhando, milhares de clientes, advogados e pessoas atendidas, com um resultado extraordinário.

Tudo depende do quê? De uma decisão. Mas, eu não tive um resultado extraordinário sozinho. Foram pessoas comuns, todos

nós juntos que fizemos isso. Eu sou uma pessoa comum, como todo mundo, como você. Eu não sou um gênio e provavelmente você que está lendo esse livro também não é, mas posso lhe garantir que

## **O TRABALHO DURO E DEDICAÇÃO VENCEM QUANDO A ÚNICA COISA QUE SE TEM É TALENTO.**

Nós, como pessoas comuns, podemos gerar resultados extraordinários. Um exemplo disso é a história da Batalha das Termópilas, que ocorreu em 480 a.C. na Grécia Antiga e foi retratada no filme “300”. Os espartanos que lutaram nessa batalha eram guerreiros comuns, mas sua coragem, determinação e habilidade em batalha foram o que fizeram a diferença. Eles estavam dispostos a lutar até a morte para proteger sua pátria e seus ideais. Essa história nos ensina que, com a mentalidade certa e a dedicação necessária, pessoas comuns podem alcançar feitos extraordinários.

Outra história emblemática sobre liderança, é a na passagem da *bíblia* sobre a Batalha de Gideão, o exército de Israel, liderado por Gideão, conseguiu uma vitória impressionante sobre os midianitas, apesar de estar em grande desvantagem numérica. Gideão usou táticas astutas e estratégias de guerra inteligentes para derrotar o inimigo.

A Batalha de Gideão é relatada no livro bíblico de Juízes, capítulos 6 a 8. A história começa com o povo de Israel sendo oprimido pelos midianitas, que saqueavam suas colheitas e destruíram suas cidades. Deus escolheu Gideão, um jovem fazendeiro, para liderar os israelitas na luta contra os midianitas.

Gideão inicialmente reúne um grande exército, mas Deus diz a ele para reduzir o número de soldados para apenas 300

homens. Com este pequeno exército, Gideão lidera um ataque surpresa contra o acampamento dos midianitas durante a noite, tocando trombetas e quebrando jarras de barro para fazer barulho e assustar os inimigos.

Os midianitas ficam em pânico e começam a lutar uns contra os outros, enquanto os israelitas os perseguem e capturam seus líderes. Com a vitória, os israelitas conseguem se libertar da opressão dos midianitas e Gideão se torna um herói nacional.

A história de Gideão é frequentemente citada como um exemplo de como Deus usa pessoas comuns para realizar grandes coisas. A Batalha de Gideão é lembrada até hoje como um exemplo de coragem e fé em tempos difíceis.

A batalha é vista como um exemplo de liderança corajosa e habilidosa em circunstâncias difíceis, e tem sido frequentemente citada como uma inspiração para líderes em todo o mundo. Israel foi, durante um período, cerca de 6 ou 7 anos, assolado pelos Amalequitas e Midianitas que saqueavam o povo. A maioria era lavrador de trigo, principalmente. Só que os saqueadores pegavam tudo que havia sido produzido e deixavam o povo sem nada. Esse foi um tempo de muita miséria para Israel.

Gideão era um lavrador também, e ele estava malhando o trigo no lagar. Para quem não sabe, lagar é onde se fazia o vinho, ele estava trabalhando ali para enganar os saqueadores, porque não havia uva, e o trigo estava no lagar para despistar. Quem malhava o trigo no lagar? Ninguém.

Ele estava lá, e veio um anjo e falou que seria ele o guerreiro que iria libertar Israel desse tempo. Gideão falou: “você está louco? Eu não sou um guerreiro. Como? Somos um exército de 30 mil homens apenas. Como vamos ganhar essa batalha?” Só que Deus já tinha visto ele no futuro. Mesmo que ele não fosse um guerreiro, era um homem inteligente, um homem de princípios.

E o anjo falou novamente: “você vai derrubar os altares dos falsos deuses, que a sua família e o seu povo levantaram.”

E ele fez, derrubou os altares e o povo queria que o pai dele o castigasse. Ele se levantou e ficou firme nisso. Ele foi para a batalha e ficou se questionando se não iria ganhar a batalha, que não tinha jeito, porque eram apenas 30 mil e nem guerreiros eram, eram todos lavradores e estavam lutando contra 130 mil guerreiros. Como se ganha uma batalha dessas? Não tem jeito.

Deus disse para ele:

– Quem vai ganhar essa batalha por você, sou eu. Você não acredita em mim? Você acha que tem pouca gente? Eu acho que tem muitos com você, retire 10 mil.

– Como assim? Eu já tenho poucos.

– Tem muitos, tira a metade.

– E ele tirou a metade, mas achando que todos iriam morrer.

E mais uma vez Deus falou com ele:

– Você acha que tem pouca gente? Ainda tem muitos. Você vai separar as pessoas certas que vão ganhar essa batalha com você. Faça o seguinte: quando todo mundo for parar para beber água, você vai observar quem bebeu água colocando a cara na água e quem bebeu água pegando a água e levando à boca. Aqueles que pegarem água, olhando, vigiando e levarem à boca, você vai levar para lutar essa batalha com você. Todos os outros que levarem a boca na água, você vai tirar do Exército.

E assim foi.

Foram apenas 300 que pegaram a água e levaram na boca. Ou seja, sobraram 300 para lutar contra um exército de 130 mil homens. Humanamente, é possível 300 lavradores vencerem um Exército guerreiro de 130 mil? Pela lógica, não faz sentido algum.

E novamente Deus falou com Gideão:

– Agora que você foi obediente, eu vou te dar a estratégia que vocês usarão para vencer. Vocês pegarão tochas de fogo, vasos de barro na mão esquerda e vasos de barro na mão direita e irão

cercar o acampamento durante à noite e vão gritar um grito de guerra, todo o mesmo grito de guerra, batam as tochas no barro, enquanto todos gritam e quebram os vasos de barro. E assim aconteceu.

Os 300 homens cercaram o acampamento do Exército de 130 mil à noite, fizeram exatamente como foram orientados, gritaram e quebraram os vasos com as tochas, com todo aquele barulho em volta do acampamento, o Exército ficou desorientado, com um medo terrível, eles brigaram entre si, mesmo sem saber se era o inimigo ou não. Eles se mataram e assim Gideão foi campeão da Batalha dos 300.

Qual é a moral dessa história? Por vezes, pensamos que as coisas serão pela força dos nossos braços. Às vezes, acreditamos que o que estamos enxergando agora não é o suficiente para vencer a batalha.

Chegou um tempo em que várias pessoas saíram do nosso time, mas na hora que isso começou, eu já havia anunciado o que ia acontecer. Esse processo é necessário, é um tempo de renovação, de ficar com as pessoas certas, “levantar a régua”, elevando o nível de exigência e qualidade dos colaboradores, para garantir o sucesso e a realização dos objetivos da empresa, e realmente cuidar de quem está no propósito junto conosco e do que tem valor para nós. É tempo também de liberar as pessoas que não estão indo pela mesma rota que a gente. Que essa pessoa vá para a rota que acha melhor para a vida dela, mas que não fique presa aqui, sem coragem de tomar a decisão. É hora de levantar a régua e trazer novos profissionais, pessoas certas, profissionais nível A, como você é, como todos nós aqui somos. Esse é o momento.

Eu não quero ter três pessoas colocando um quadro na parede, para que um segure a escada, o outro bata o martelo e o outro segure o quadro. Nós não vamos fazer isso. Essa é a mudança de rota, trazer para a equipe pessoas que estão conectadas com o propósito de construir um mundo melhor, pessoas que

querem fazer a diferença na vida de alguém, é isso que estamos fazendo. Essa é a nossa mudança de rota, essa é a nossa hora da virada, o nosso *game changer*.

Quais são as características da pessoa certa? Quais são as habilidades que ela tem? E nesse período, sabe o que eu entendi? O que estava bloqueando as pessoas de realizarem um trabalho extraordinário era exatamente o que queimava no coração delas. Os bloqueios emocionais e comportamentais do sistema de crenças limitantes estavam limitando, estavam bloqueando e impedindo, criando uma barreira para que a gente não conseguisse gerar resultados extraordinários.

Eram os *drivers* emocionais e as crenças limitantes, que estavam ditando o grau de desenvolvimento que gerava resultados extraordinários. É isso que a gente precisa fazer, um time comum, mas que chegou até aqui com um resultado extraordinário e agora com um ajuste de rota, uma metanoia, vamos continuar gerando resultados extraordinários.

Se você não tiver mercado, você pode fazer o melhor produto, o melhor atendimento, o melhor suporte, a melhor metodologia, a melhor equipe, não adianta nada. Você não tem mercado, não tem um problema relevante para resolver.

Esse é o principal erro e precisamos tomar cuidado com isso. Existem mais de 1 milhão de advogados no Brasil e 120 mil escritórios de advocacia. E que estão dentro do perfil do nosso cliente ideal B2B, são cerca de 10 a 15 mil. Tem muito departamento jurídico, que vai ser a nossa próxima etapa, provavelmente, a partir do ano que vem.

O outro principal problema é a geração do fundo de caixa, por que as empresas geralmente não dão certo? Acabou o dinheiro, acabou o fluxo de caixa. Esse é um dos principais motivos. Outro principal motivo é a falha do produto. Você faz um produto incrível, mas é um produto que o mercado não precisa, que não resolve o problema de uma maneira eficaz e isso é percebido pelo mercado.

Modelo de negócio, a forma que você cobra, o quanto você cobra. Nosso time faz implantação, o que cobramos de implantação não gera lucro para a empresa, mas ela é uma forma de abordar o cliente. Se não equilibramos isso, o que acontece? Não gera o fluxo de caixa necessário e temos que queimar bastante dinheiro. E é preciso equilibrar o modelo de negócio, enquanto a gente cobre o *ticket* médio, se parcelamos em dez ou em dois.

Isso é extremamente importante para quando você está na área comercial e quer oferecer muito desconto. Gente, vamos parar de dar desconto, ao contrário, você precisa gerar valor. O cliente, quando pede muito desconto é porque sua percepção de valor está baixa. Ao invés de dar desconto, precisa aumentar a percepção de valor do seu cliente. Ele precisa entender, de cara, que o primeiro preço que passamos está muito barato em relação ao valor que o produto ou serviço entrega para ele.

Um dos principais problemas é não ouvir o cliente, obviamente é necessário ter um filtro, e criticidade para ouvir, mas temos que ter empatia com ele, temos que ouvi-lo. O que pode matar um negócio hoje dentre esses problemas principais? Se a gente deixar de ouvir o nosso cliente, vamos matar o nosso negócio.

Mas não é ouvir o cliente: ele pediu por um botão aqui, mas por quê? Por que ele quer que eu ponha esse botão ali? Não é isso, é entender como resolver o problema do cliente de uma maneira mais barata, desenvolvimento menor de modo que consiga fechar mais negócios. Como saímos do produto e entregamos o produto para o mercado sem cometer esses erros?

Para tudo isso, é essencial ter foco no resultado. É preciso virar o jogo e aumentar o resultado, ter uma estratégia adaptativa, tudo o que foi falado até agora. Procurar entender o terreno, o caminho, a jornada e se adaptar ao que está acontecendo.

Mais do que isso, às vezes, é necessário moldar o próprio terreno, isso ocorre quando realmente temos um negócio dis-

ruptivo, que é fundamental. Os nossos clientes, os nossos parceiros e os nossos fornecedores estão no centro de tudo.

Só existe uma empresa, um negócio de sucesso se construído por pessoas de sucesso, pessoas extraordinárias, as pessoas certas. Esse é um dos pilares fundamentais. Além disso, criar processos ágeis para evitar trabalhos desnecessários e perda de tempo.

Quando o negócio cresce muito rápido, não cresce ordenadamente, cresce de maneira desordenada. Você cresce, explode, depois ajusta a rota e organiza. E depois começa de novo, para ter outra explosão e assim sucessivamente.

Mas esse ajuste é o que? Aumentar a eficiência operacional, para que nós possamos melhorar a experiência do nosso cliente e melhorar a nossa experiência de estar aqui fazendo o que fazemos. É isso que precisamos pensar quando a gente está falando de processos ágeis, não processos para a empresa, processos melhores para o nosso cliente e para cada um de nós e isso exige muito treinamento.

E, por fim, aprendemos sobre a importância da tecnologia no contexto da nossa empresa e como ela é fundamental para aumentar a eficiência operacional. No início, usávamos nosso próprio *software* para gerenciar as rotinas, mas com o crescimento da nossa equipe, percebemos que essa abordagem não era mais suficiente.

Por isso, estamos investindo em novos *softwares* para aumentar nossa eficiência operacional e evitar contratar mais pessoas para realizar tarefas simples, como pendurar quadros. Sabemos que esse é nosso foco no resultado e estamos comprometidos em utilizar a tecnologia para alcançar nossas metas e objetivos de crescimento.

Ter uma visão clara e uma estratégia definida é fundamental para o sucesso da liderança empresarial, pois ajuda a manter o foco e a direção da empresa. Uma visão inspiradora ajuda a mo-

ativar os colaboradores e a criar um senso de propósito compartilhado. Além disso, uma estratégia bem definida permite que a empresa se adapte às mudanças do mercado e mantenha-se competitiva. É importante que a visão e a estratégia sejam comunicadas de forma clara e frequente a toda a equipe, para que todos possam entender o propósito da empresa e trabalhar juntos em direção aos objetivos comuns.

Um dos fatores-chaves do sucesso para que consigamos alcançar um bom resultado são as alçadas—diferentes camadas ou níveis hierárquicos dentro da empresa. Qual é a minha função? A função de todos é resolver problemas, mas obviamente, cada um tem habilidades diferentes. Por isso, a empresa precisa entender o RCF (responsabilidade-chave da função) de cada um.

Para isso, é muito importante que os colaboradores sejam ótimos. Que nas reuniões, eles abram caminho para que possamos acessá-los e ajudá-los a se desenvolverem. Que eles possam, junto conosco, superar as suas barreiras e os bloqueios que os limitam de serem seres extraordinários, que entreguem um resultado extraordinário. Por isso, devemos ter investimentos maiores em treinamento. Não só contratar consultoria e trazer o treinamento, mas treinar um ao outro.

A capacidade de tomar decisões eficazes e com rapidez é um fator crítico de sucesso para a liderança empresarial. Os líderes precisam estar preparados para enfrentar situações complexas e desafiadoras, muitas vezes com informações limitadas e pressão de prazos. Eles devem ser capazes de avaliar rapidamente a situação, analisar as opções disponíveis e tomar uma decisão informada que leve em consideração os riscos e oportunidades envolvidos. Tomar decisões difíceis também requer coragem e resiliência, especialmente quando a decisão envolve um impacto significativo nas pessoas e no negócio. Além disso, um bom líder deve ser capaz de comunicar claramente sua decisão e o raciocínio por trás dela para as pessoas afetadas.

Na gestão de projetos, é importante ter um método eficiente para acompanhar o progresso e garantir que o resultado final seja entregue dentro do prazo e com qualidade. A metodologia ágil é uma abordagem que permite a realização de projetos complexos de forma iterativa e incremental, em vez de um processo linear e rígido.

Na área de desenvolvimento de produtos, a metodologia ágil é amplamente utilizada, com um processo de retrospectivas para avaliar os resultados alcançados e fazer ajustes necessários ao longo do caminho. Com o sucesso dessa metodologia, a ideia é trazê-la para todos os times da empresa, aplicando a gestão de projetos com metodologia ágil em todas as áreas. Isso permitirá que a empresa se adapte mais rapidamente às mudanças do mercado e ofereça produtos e serviços de alta qualidade aos clientes.

Cada time é tratado como um projeto, e para que todos possam se beneficiar, é importante que as retrospectivas sejam realizadas em todas as áreas. Isso permite que a empresa possa identificar áreas de melhoria, definir novas metas e objetivos e garantir que todos estejam alinhados com as estratégias da empresa. Dessa forma, a empresa pode garantir a eficiência em todos os setores e melhorar constantemente seu desempenho.

**Ter inteligência social e emocional é um fator-chave de sucesso na liderança empresarial.** Isso inclui habilidades para lidar com conflitos de forma saudável, gerenciar as próprias emoções e as emoções dos outros, motivar e inspirar a equipe, além de ter empatia e habilidades de comunicação eficazes. Líderes emocionalmente inteligentes conseguem estabelecer relações interpessoais mais saudáveis e produtivas com os membros da equipe, o que aumenta a confiança, a colaboração e o comprometimento. Eles também são mais resilientes e capazes de lidar com situações de estresse e pressão de forma mais eficaz.

**A gestão de talentos é outro fator chave para o sucesso da liderança empresarial,** pois envolve a habilidade de identificar in-

divíduos com potencial, desenvolvê-los e mantê-los engajados na empresa. Isso inclui a criação de um ambiente de trabalho que promova o crescimento e desenvolvimento pessoal e profissional, além de oferecer oportunidades de treinamento e *feedback* contínuo. Através de uma gestão de talentos eficaz, os líderes empresariais são capazes de garantir que sua equipe esteja equipada com as habilidades e conhecimentos necessários para alcançar os objetivos da empresa e enfrentar desafios futuros.

Outro fator chave de sucesso é a estratégia de Growth é um novo modelo de negócio, não é vender *software*. É entendermos qual é o nosso posicionamento, nosso manifesto e nosso propósito forte. Para quem fazemos, qual o problema que resolvemos, qual a nossa proposta de valor? Qual é o melhor momento dessa *persona*? Isso guia toda a estratégia de *marketing* que estamos fazendo hoje.

Ser capaz de inovar e adaptar-se às mudanças é uma das características mais importantes para o sucesso na liderança empresarial. O mercado está em constante evolução e as empresas precisam acompanhar essas mudanças para se manterem relevantes e competitivas. A liderança deve ser capaz de criar uma cultura de inovação na empresa, encorajando a experimentação e o pensamento criativo. Além disso, a empresa deve estar atenta às tendências do mercado e às necessidades dos clientes para se adaptar rapidamente a novas demandas. Uma equipe que esteja aberta à mudança e tenha a capacidade de inovar é essencial para a sobrevivência e sucesso da empresa a longo prazo.

A criação de uma nova máquina de aquisição de clientes em que o motor principal dela é o *Product-Led Growth* (PLG), que envolve uma nova jornada de compra e uma integração do PLG, com o *Sales Led Growth* (SLG) e *Marketing Led Growth* (MLG).

O que é isso?

*Product-Led growth* (PLG) é um modelo de crescimento empresarial em que o próprio produto ou serviço oferecido pela empresa é a principal fonte de aquisição e retenção de clientes.

Em outras palavras, o produto é o principal motor do crescimento da empresa.

No modelo PLG, a empresa se concentra em fornecer aos usuários uma experiência de produto excepcional, que não apenas os leva a comprar o produto, mas também os incentiva a continuar usando-o e a compartilhá-lo com outras pessoas. A ideia é que, quando os usuários experimentam o produto e veem seus benefícios, eles se tornam defensores naturais do produto, promovendo-o em suas redes e atraindo novos usuários.

Dessa forma, o modelo PLG envolve um ciclo de *feedback* constante entre o usuário e o produto, em que as informações obtidas dos usuários são usadas para aprimorar o produto e melhorar a experiência do usuário. O objetivo final é criar um produto tão valioso e eficaz que as pessoas não possam deixar de usá-lo e recomendá-lo a outras pessoas.

SLG, ou *Sales Led Growth*, é um modelo de crescimento empresarial que prioriza a venda direta como principal meio de aquisição de novos clientes e aumento da receita. Nesse modelo, o objetivo é utilizar uma equipe de vendas dedicada para prospectar, abordar e fechar negócios com potenciais clientes.

O foco está em aumentar a base de clientes e, consequentemente, a receita da empresa através de estratégias de venda direta, tais como ações de *marketing* e vendas em larga escala. Esse modelo é comumente utilizado em empresas que possuem produtos ou serviços de alto valor agregado ou que exigem uma abordagem mais consultiva durante o processo de venda.

MLG (*Marketing Led Growth*) é um modelo de crescimento empresarial em que a empresa utiliza o *marketing* como o principal motor para impulsionar o crescimento do negócio. Isso significa que a empresa investe em estratégias de *marketing* para atrair mais clientes e aumentar as vendas, em vez de depender de vendas ou desenvolvimento de produto como fonte principal de crescimento.

No modelo de MLG, a empresa se concentra em criar uma forte presença no mercado e uma imagem de marca reconhecida, além de gerar demanda por meio de campanhas de *marketing* bem-sucedidas. Essas campanhas podem incluir publicidade em meios digitais, *email marketing*, *marketing* de conteúdo, SEO e outras iniciativas que ajudam a aumentar o alcance da marca e a gerar *leads* qualificados.

Ao investir em MLG, as empresas buscam criar um fluxo constante de novos clientes e aumentar o engajamento dos clientes existentes, a fim de aumentar a receita e impulsionar o crescimento do negócio. É importante destacar que, embora o MLG seja centrado no *marketing*, ele pode e deve trabalhar em conjunto com outras áreas da empresa, como vendas, desenvolvimento de produto e suporte ao cliente, para garantir o sucesso da estratégia.

Inicialmente, nossa principal estratégia de crescimento era o *marketing* por meio do convênio. No entanto, quando este deixou de ser efetivo, decidimos criar uma área comercial com foco em SLG, o que elevou a importância desse setor.

Após enfrentarmos essa barreira, desenvolvemos uma nova estratégia que envolve MLG, SLG e PLG, combinando *marketing*, vendas e produto em uma única máquina eficiente. Buscamos alinhar todas essas engrenagens para obter a velocidade necessária para alcançar nossos objetivos.

Para isso, estamos realizando diversas adaptações organizacionais, estratégicas e de gestão. Esse é o caminho que estamos trilhando para atingir nossas metas.

## **PESSOAS NO CENTRO**

O foco no cliente é um fator chave de sucesso na liderança empresarial. Isso significa colocar as necessidades do cliente em primeiro lugar e trabalhar para atendê-las de maneira eficaz. Isso envolve entender as expectativas e desejos dos clientes, bem como antecipar suas necessidades futuras.

Um líder empresarial bem-sucedido deve criar uma cultura centrada no cliente em toda a organização, garantindo que todos os membros da equipe entendam a importância do cliente e estejam engajados em fornecer um serviço excepcional.

Isso também significa ser capaz de coletar e utilizar *feedback* dos clientes para melhorar continuamente os produtos e serviços oferecidos pela empresa. Acompanhar as tendências e as mudanças do mercado e estar disposto a inovar e adaptar-se para atender às necessidades dos clientes também é fundamental.

Como líder, também posso dizer que enfrentamos um gargalo de crescimento, mas hoje não é mais relacionado ao mercado, mas sim ao nosso time. Cerca de 60% da nossa limitação de crescimento atualmente está relacionada ao desenvolvimento do time. Isso se refere a como cada um de nós está conseguindo superar suas próprias crenças limitantes, entregar mais resultados, se dedicar, investir e pagar o preço necessário para que possamos realmente entregar aquilo que se espera.

Ter ética e integridade é um fator chave de sucesso na liderança empresarial. Líderes éticos e íntegros são respeitados e admirados pela equipe, o que contribui para a construção de um ambiente de trabalho positivo e produtivo. É importante estabelecer um padrão de comportamento ético e transparente para toda a equipe, criando uma cultura organizacional que valorize a honestidade, a responsabilidade e a justiça.

**ALÉM DISSO, LÍDERES ÉTICOS  
E ÍNTEGROS SÃO CAPAZES DE  
CONSTRUIR RELAÇÕES DE CONFIANÇA  
COM OS CLIENTES, FORNECEDORES  
E OUTRAS PARTES INTERESSADAS,  
O QUE É FUNDAMENTAL PARA O  
SUCESSO DA EMPRESA.**

Eles também são capazes de tomar decisões difíceis, mesmo que não sejam populares, mantendo a sua integridade e preservando os valores da empresa. Em resumo, a ética e a integridade são fundamentais para a construção de uma liderança forte e confiável.

Acredito que o processo seletivo será desafiador para novos candidatos, pois procuramos indivíduos altamente motivados e comprometidos em se juntar à nossa equipe. Não estamos buscando pessoas que estejam apenas interessadas em ganhar dinheiro, mas sim aquelas que compartilham dos nossos valores e visão de longo prazo para a empresa.

Reconhecemos que o dinheiro é uma necessidade importante, e por isso buscamos oferecer uma remuneração justa que permita aos colaboradores terem liberdade financeira. No entanto, o que realmente buscamos são pessoas que estejam alinhadas com nossa cultura e valores, que se identifiquem com nossa missão e queiram fazer parte do nosso time para crescermos juntos.

Por isso, quando estamos buscando novos talentos para a equipe, procuramos pessoas que estejam alinhadas com os nossos valores e propósito. Valorizamos aqueles que têm paixão pelo que fazem e que estão comprometidos em crescer e aprender junto com a empresa.

Além disso, entendemos que a remuneração é importante para a satisfação dos colaboradores e buscamos oferecer uma remuneração justa, que proporcione liberdade financeira. Acreditamos que isso ajuda a tirar o foco exclusivo do dinheiro e permite que nossos colaboradores se dediquem com mais afinco aos objetivos da empresa.

É claro que o dinheiro não é tudo e não é o único fator que influencia a decisão de um colaborador em trabalhar conosco. Mas, ao oferecermos uma remuneração justa e proporcional ao mercado, estamos criando um ambiente em que nossos colaboradores se sentem valorizados e motivados a desempenhar seu

melhor trabalho. Isso ajuda a atrair e reter talentos e contribui para o sucesso da empresa a longo prazo.

Dessa forma, criamos um novo processo de integração, com o objetivo de promover o desenvolvimento de todos aqueles que estão ingressando na empresa. Acreditamos que investir na capacitação e aprimoramento dos colaboradores desde o início é fundamental para a construção de uma cultura de excelência e alta performance. O nosso programa de *onboarding* oferece um ambiente acolhedor e desafiador, onde os novos integrantes podem aprender sobre a empresa, sua missão, valores e objetivos, além de ter acesso a treinamentos e ferramentas que os ajudarão a se adaptar rapidamente às suas funções. Com isso, buscamos formar profissionais mais capacitados e engajados, prontos para contribuir com a cultura de excelência da empresa.

Uma empresa de sucesso é formada por pessoas excepcionais, com as habilidades e mentalidade corretas, que estão felizes e dispostas a se dedicar para alcançar seus objetivos pessoais e os da empresa. Essa é a essência do nosso DNA: valorizar as pessoas e investir no desenvolvimento delas para alcançar resultados extraordinários.

A habilidade de trabalhar em equipe é um fator chave para o sucesso da liderança empresarial. É importante que um líder seja capaz de construir equipes de alto desempenho, com membros que possuem habilidades complementares e se engajem na colaboração e cooperação mútuas. Isso envolve não apenas a seleção cuidadosa de membros da equipe, mas também o estabelecimento de uma cultura de trabalho colaborativo e respeitoso, onde todos se sintam valorizados e motivados a contribuir para a realização dos objetivos da empresa. Além disso, um líder eficaz deve ter a capacidade de identificar e resolver conflitos entre os membros da equipe, promovendo um ambiente de trabalho harmonioso e produtivo.

A construção de Processos ágeis é outro ponto chave para a melhoria na integração das áreas para que tenhamos um fluxo

mais fluido, que se conecte e que se comunique muito bem. Para que tenhamos um novo *design* organizacional e, por fim, novos processos ágeis, está aqui o guardião dos prazos, *deadline*. Vamos cumprir o combinado.

Você já parou para pensar quantas vezes prometeu fazer algo e não cumpriu? Essa atitude não faz sentido algum. Quando você diz que vai fazer algo, é fundamental definir uma data para isso acontecer. Caso precise negociar a data, é importante compartilhar com as pessoas envolvidas no projeto e não deixar para avisar somente na data de entrega. Isso demonstra integridade e compromisso com o que foi combinado. Não deixe para falar que não vai conseguir cumprir somente na hora de entregar, seja transparente desde o início e mantenha a palavra. Assumir compromissos e cumpri-los é fundamental para estabelecer relações de confiança e construir uma cultura de excelência.

Quando se trata de negociação de prazos, é importante adotar uma postura de *overdelivery*, ou seja, entregar mais do que o esperado. Se você estima que conseguirá concluir uma tarefa em 5 dias, é recomendável pedir um prazo de 10 dias e surpreender entregando em apenas 3. Isso demonstra comprometimento e excelência em suas entregas.

A verdade é que se limitarmos nossas entregas ao mínimo esperado, jamais alcançaremos grandes conquistas. Esse pensamento medíocre e mediano não é condizente com uma cultura de excelência. Devemos sempre buscar nos superar e entregar resultados surpreendentes.

A cultura forte de uma empresa é um dos fatores mais importantes para o sucesso a longo prazo. Ela pode ajudar a orientar as decisões, comportamentos e atitudes dos funcionários e fornecer um senso de propósito compartilhado em toda a organização. Como líder, é fundamental não negligenciar a importância de uma cultura forte e trabalhar para cultivá-la continuamente. Isso pode envolver a definição de valores e crenças compartilhados, a criação de uma visão clara e inspiradora, a promoção de um ambiente de trabalho positivo e

inclusivo, entre outras estratégias. Uma cultura forte também pode ajudar a atrair e reter talentos, bem como a estabelecer uma marca positiva para a empresa.

Além disso, é fundamental estar sempre se reinventando e se aprimorando, buscando ser uma nova pessoa a cada dia. É dessa forma que novos processos e pessoas são capazes de impactar positivamente a cultura de uma empresa, elevando-a a um patamar de excelência e destacando-a no mercado.

## **TECNOLOGIA E INOVAÇÃO PARA LIDERAR COM SUCESSO**

Nós acreditamos que a tecnologia e a inovação são fundamentais para liderar com sucesso no mundo atual. É por isso que estamos desenvolvendo uma plataforma revolucionária que irá conectar diversas soluções em um único hub, o *Easy-Jur*. Com essa plataforma, não precisaremos reinventar a roda toda vez que precisarmos integrar algo novo, pois teremos uma integração completa e ilimitada. Imagine poder conectar o sistema com o seu carro e receber notificações sobre os seus prazos do dia diretamente no painel do veículo, ou ainda, conectar com a Siri do seu iPhone para fazer pesquisas e solicitar informações importantes. Essa plataforma representa algo completamente diferente e estamos empolgados para liderar essa mudança no mercado.

Nós sabemos que o processo de transformação que estamos enfrentando pode ser doloroso. Estamos cientes de que para melhorar a performance da plataforma, aumentar a velocidade de inovação e reduzir custos em cloud, precisamos enfrentar alguns desafios. No entanto, é crucial que passemos por esse processo para o bem da nossa empresa e negócio. Como uma empresa de tecnologia e inovação, é importante para nós apresentar constantemente melhorias e lançamentos que façam sentido para resolver problemas dos nossos clientes. Já faz quase um ano que não anunciamos uma inovação e isso é prejudicial para o nosso negócio.

Quando estamos atuando no mercado de *startups* e inovação, é crucial gerar valor por meio de melhorias e inovações incrementais diariamente. Tínhamos estabelecido uma meta de entregar a plataforma pronta, mas infelizmente não conseguimos atingi-la. No entanto, não desistimos do objetivo. Continuamos trabalhando e agora estamos próximos de finalmente lançar o produto, o que será um verdadeiro *game changer* tanto para as pessoas quanto para a plataforma. Mas para que isso se torne uma realidade, é preciso ter a mentalidade certa em primeiro lugar, é preciso expandir o *mindset* e sair da zona de conforto.

Insistir em fazer as coisas da mesma maneira e esperar resultados diferentes é o cúmulo da ignorância. Na busca por melhorias e inovações, é crucial sair da zona de conforto e expandir o *mindset*. Se continuarmos seguindo os mesmos padrões e métodos, teremos resultados idênticos aos anteriores. Por isso, estamos empenhados em construir algo novo e importante para o sucesso da nossa empresa.

## **DESCOBRINDO SEU SONHO E OBJETIVO INSPIRADORES:**

1. Reserve um tempo para refletir sobre o que você mais deseja alcançar na vida e anote todas as ideias inspiradoras que surgirem, mesmo que pareçam ousadas.

---

---

---

---

---



CAPÍTULO

6



# ESTRATÉGIA DE LIDERANÇA E CRESCIMENTO

Próximas leituras

<https://www.amazon.com.br/dp/B0CR42G2H>



Próximas leituras

Acesse o conteúdo integral do livro pelo link:

<https://www.amazon.com.br/dp/B0CRR32TSQ>

