

PAT FLYNN

**A MINHA IDEIA DE NEGÓCIO  
VAI FUNCIONAR?**

## INTRODUÇÃO

### NO SOLO

Quando o meu filho Keoni fez três anos, não consegui esperar mais. Estava na altura de lhe ensinar algo que o meu pai me tinha transmitido quando eu era criança — um talento que guardei comigo todos estes anos, com gratidão. Tal como andar de bicicleta, é algo que nunca se esquece quando se aprende a fazê-lo.

Peguei numa folha de papel de tamanho A4, virei-me para o meu filho e perguntei: «Queres fazer um avião de papel?»

Lembro-me de lançar aviões de papel por toda a casa com o meu pai, quando eu era criança. Deve haver mais de 1000 aviões desativados na minha história pessoal de construção de aviões de papel. E de todos os tipos: aviões pontiagudos, aviões arredondados, enormes, minúsculos, aviões que voavam a direito, e outros que volteavam no ar.

E aqui estava eu, prestes a dar ao meu próprio filho o seu primeiro glorioso sabor da aerodinâmica feita de papel.

O Keoni parecia confuso com a minha sugestão. Perguntou-me: «Papá, como se pode fazer voar uma folha de papel?»

«Bem, miúdo», respondi-lhe, «só tens de a dobrar de uma determinada maneira. Observa...»

Fiz um vinco no meio da folha, dobrei os cantos superiores de forma que se encontrassem no meio e depois dobrei as asas. Enquanto segurava o planador já terminado com a mão direita, vi os olhos do meu filho iluminarem-se de excitação.

Puxei o braço atrás, pronto para lançar, e disse: «Estás pronto?!»

«Pronto!»

«Muito bem, aqui vamos nós! A descolar em 10...9...8...»

Aprendi a prolongar momentos como este enquanto for humanamente possível. O meu pai também me ensinou isso.

«7...6...5...»

O Keoni estremeceu. Ele não conseguia esperar mais!

«4...3...2...1¾...1½...1...0! Descolagem!»

Lancei o avião pela sala de estar e observámo-lo a deslizar suavemente acima do vasto oceano de tapete, até que bateu contra a janela, na outra extremidade da sala, e aterrou no parapeito atrás do sofá.

Foi um voo bastante épico, se me é permitido dizê-lo.

«Uaaaauu!» gritou o Keoni. «Eu quero fazer um! Eu quero fazer um!»

Exatamente a reação que eu esperava.

Peguei noutra folha de papel e entreguei-a ao Keoni. Antes de conseguir dar-lhe qualquer instrução, já ele tinha começado, desenfreadamente, a dobrar e a vincar como se a sua vida dependesse disso.

Após cerca de 30 segundos tinha terminado e, orgulhosamente, exibia a sua nova criação, segurando-a com ambas as mãos e com os braços esticados para mim. Tive de me inclinar para observar mais de perto, porque aquilo que via não se parecia nada com um avião. Assemelhava-se mais àquele pedaço de papel de que te esqueces no fundo da mochila.

Surpreendeu-me o lado que ele considerou ser a parte frontal do avião, mas não fiquei minimamente admirado quando, depois de rodopiar, a engenhoca nem sequer voou. Aterrou apenas alguns metros à frente dele.

Ele pegou no avião, para tentar novamente, e atirou-o, desta vez ainda com mais força. Teve exatamente o mesmo resultado: ficou enalhado.

Claramente frustrado, virou-se para mim e disse: «Não gosto de aviões de papel.» E desapareceu em direção a outra sala, para voltar a brincar com o seu novo boneco do Batman.



## ASAS

Porque achas que o meu filho desistiu tão rapidamente?

Claro, ele tinha apenas três anos de idade, e muitas crianças dessa idade não têm muita paciência e reagem rapidamente a circunstâncias como esta.

Quando se experimenta algo novo e se fracassa, essa atividade torna-se uma espécie de ameaça para a criança e, por conseguinte, a reação típica e imediata é regressar a algo familiar que a faça sentir-se confortável. É por esta razão que existem peluches e chuchas, e que o Batman nunca se sentirá só em nossa casa.

Então, o que deve um pai fazer? Não podia simplesmente permitir que a carreira de «fazedor de aviões de papel» do meu filho terminasse daquela forma! Assim, recrutei o Keoni para uma segunda volta e, como sempre faço quando ele depara com um desafio, tentei levá-lo a descobrir as respostas por si próprio, fazendo muitas perguntas.

«Keoni», disse eu, «porque achas que o teu avião não voou como o meu?»

«O teu avião é melhor», disse ele.

«Porque é que o meu avião era melhor?»

«Não sei», respondeu ele.

Peguei no meu avião, que estava atrás do sofá, e segurei-o à sua frente.

«O que vês no meu avião que pensas que o fez voar?»

Ele analisou o avião. «Asas?»

«Asas! É isso mesmo!» Aproximei o avião dele. «Quantas asas consegues contar?»

Ele apontou e contou: «Uma. Duas.»

«Duas asas. Certo, outra vez! Já alguma vez fizeste asas?», perguntei eu.

«Não.»

«Bem, então foi por isso que o teu avião não voou, ainda não aprendeste a fazer asas! Posso mostrar-te como se fazem asas, para que o teu avião também possa voar?»

Ele acenou que sim.

Alcancei mais duas folhas de papel e coloquei-as sobre a mesa.

«Faz como eu», instruí.

Juntos, passo a passo, dobrámos os nossos aviões e, após alguns minutos (e com um pouco de ajuda do papá em algumas dobras mais complicadas), estávamos prontos para a descolagem. O avião dele era um pouco rudimentar, mas, ainda assim, muito melhor que a versão 1.0.

«Estás pronto?», perguntei-lhe.

Ele olhou para mim e perguntou: «Será que vai mesmo voar?»

Eu estava bastante confiante que sim. O mero formato de dardo era quase infalível mas, de acordo com a minha experiência, tinha muito espaço

para erros. Como poderia ter a certeza? E se eu dissesse que sim e depois não acontecesse? Este era um momento crucial, por isso escolhi sabiamente as minhas palavras.

«Fizeste o teu melhor para que ele tivesse tudo o que precisa para voar. Deste-lhe uma oportunidade e, agora, tudo o que podemos fazer é lançá-lo e ver o que acontece.»

Ele moveu o braço para trás, pronto para o lançamento.

«Devagar e com calma», disse-lhe eu. «Um pouco mais alto.»

Ele parou por uns segundos para fazer alguns ajustes finais (e aparentemente importantes) e, de repente, sem qualquer contagem decrescente, lançou o seu braço para a frente.

O avião seguiu pelo ar. Deslizou pela sala até se despenhar à frente do sofá alguns segundos depois.

Voou.

E a celebração foi gigantesca! Muitos «dá cá mais cinco», enquanto o Keoni gritava a plenos pulmões, e saltava para cima e para baixo, como se tivesse acabado de ganhar a lotaria. «Papá, consegues ACREDITAR que ele fez isso?!»

Eu sorria enquanto o via celebrar. Eu sabia que isto não se deveria a qualquer tipo de sorte. Acontecera por ele ter, finalmente, abrandado e dedicado algum tempo a dar ao seu pedaço de papel as dobras necessárias para que voasse.



## O TEU FUTURO VOO

Se estás a ler este livro, és alguém que está muito perto de lançar um projeto seu e de o fazer voar. Estou entusiasmado por ti, porque não estás apenas a fazer aviões de papel, estás a pensar em algo muito maior que pode mudar a tua vida e a vida dos outros.

Estou aqui para te ajudar a dares asas a esse projeto.

Já lancei vários negócios de sucesso no passado, começando, em 2008, por um *website* destinado a ajudar as pessoas a passarem no exame LEED, que é um exame da indústria da arquitetura relacionado com práticas de construção amigas do ambiente. Pode não parecer muito excitante para ti,

mas o recurso que criei ajudou dezenas de milhares de pessoas a passarem no seu exame, e mudou a minha vida para sempre.

Eu fui, em tempos, um aspirante a arquiteto. Licenciiei-me em Arquitetura pela UC Berkeley, em 2005, e consegui um emprego de sonho imediatamente após a faculdade, trabalhando como desenhador num conhecido gabinete de arquitetura na área da Baía de São Francisco. Estava pronto para dedicar o resto da minha vida à arquitetura e fazia tudo o que podia para o provar. Tornei-me a pessoa mais jovem do gabinete a ser promovida a Responsável de Equipa, e tudo corria de acordo com o plano — até deixar de correr.

Em junho de 2008, disseram-me que seria dispensado. Depois de uma ligeira depressão e de regressar a casa dos meus pais, acabei por transformar os meus conhecimentos sobre o extremamente difícil exame LEED numa empresa *online* que vendia guias de estudo, aulas e exames práticos para este teste. No espaço de um ano, a **GREENEXACADEMY.COM** gerou mais de 200 000 dólares em vendas. Desde então, desenvolvi vários outros negócios e ganhei, no total, mais de 3,5 milhões de dólares *online*.

Hoje, não consigo sequer imaginar como seria a minha vida se não tivesse sido despedido e não tivesse iniciado o meu próprio negócio. A liberdade que advém de seres o teu patrão e de teres total controlo sobre o teu futuro é incrível, mas, para mim, não se trata do dinheiro ou de possuir carros de luxo (temos uma *Toyota Sienna*, também conhecida como a carrinha das donas de casa). Não se trata de passar o dia todo sentado na praia, a bebericar *piña coladas*. Eu trabalho e, quando trabalho, trabalho com inteligência, mas tenho algo na minha vida que é mais motivador do que qualquer outra coisa — a minha família.

Tenho uma mulher maravilhosa, a April, e dois filhos incríveis, o Keoni e a Kailani, e sou grato, todos os dias, por tê-los na minha vida. Vou com a April levar o Keoni à escola e vou buscá-lo todos os dias. Vou à aula de dança da Kai. Almoço em casa com a April. Adoro fazer todas estas coisas e não teria tido a mesma oportunidade de as desfrutar com a minha profissão anterior.

Por estares a ler este livro, sei que também tens sonhos e aspirações. Tens uma razão que te leva a querer descobrir o que fazer para os tornar realidade. Consegues imaginar como poderá ser do outro lado, mas a pista não está muito nítida.

Talvez estejas confuso com toda a informação que há por aí e não saibas quais devem ser os teus próximos passos, ou talvez receies desperdiçar o teu tempo e dinheiro a desenvolver algo que poderá não funcionar. Talvez ambas as razões. Seja qual for o caso, não faças suposições nem te precipites como o meu filho na sua primeira tentativa de dobrar um avião de papel. Como diz Joel Barker:

«*A velocidade só é útil se estiveres a correr na direção certa.*»

E foi por isso que escrevi este livro — para te ajudar a construíres as tuas asas e a visualizares o teu percurso de voo.

Quero ter a certeza de que está tudo nítido antes da descolagem.

Será que a tua ideia tem mérito? Será bem-sucedida no mercado que estás a tentar servir, ou será apenas uma perda de tempo e de recursos? Será uma boa ideia para ti e para a vida que desejas viver?

Por outras palavras, será que vai voar?

Este livro está aqui para te ajudar a descobrir.



## O PROGRAMA DE TELEVISÃO FAVORITO DO MEU FILHO E O QUE ME ENSINOU SOBRE CONFIANÇA

Desde o primeiro voo bem-sucedido do Keoni, ele já criou, pelo menos, uma centena de outros aviões de papel. Tenho orgulho em vê-lo experimentar novas configurações, já sem se preocupar com o fracasso. Os seus aviões nem sempre voam como esperado, mas ele aprendeu que o fracasso faz parte do processo de construção de coisas fixas, e eu consegui alterar o seu pensamento de «não consigo» para «ainda não descobri a solução».

Ele tem agora o dobro da idade, e é evidente, para mim e para a minha mulher, que ele adotou, definitivamente, o raciocínio de um engenheiro. Está sempre a tentar compreender o funcionamento das coisas e, se o deixarmos, fará perguntas durante dias sobre o que não entende até compreender. Com efeito, os seus programas de televisão favoritos são *How It's Made* e *MythBusters*.

Gostei especialmente de ver o *MythBusters* com ele. Trata-se de um programa emitido no Discovery Channel durante mais de uma década,

que recorre ao método científico para pôr à prova mitos populares, quer para os confirmar, quer para os desmascarar completamente.

Um episódio que foi para o ar em 2004, por exemplo, testou o mito de que a memória de um peixe-dourado dura apenas três segundos. Este mito foi quebrado quando os apresentadores Jamie Hyneman e Adam Savage conseguiram treinar um peixe-dourado para reconhecer padrões de cores e completar um percurso de obstáculos subaquático, com resultados até um mês após o treino inicial.

Outras experiências tomam maiores proporções, como o mito de que uma pessoa consegue reduzir as suas hipóteses de ser atacada por um tubarão ao fingir-se morta (confirmado), ou o mito de que um aquecedor de água, se mal instalado, pode explodir e sair disparado através do telhado de uma casa como um foguete (também confirmado).

E, depois, há as experiências realmente práticas, como o mito de que falar com alguém ao telefone em «mãos-livres» enquanto se conduz é mais seguro do que segurar efetivamente o telefone na mão (totalmente desmascarado), ou de que o enjoo pode ser tratado com um comprimido de gengibre (confirmado).

Certo, eu sei que sou um fanático dos *MythBusters* e sei o que alguns de vocês estão a pensar. De que forma é isto relevante? Qual é a questão?

A questão é que as nossas ideias são como estes mitos. Podemos presumir resultados, mas, até usarmos um método e dados para testar essas suposições, arriscamo-nos a ser influenciados por algo que parece certo, mas que se pode revelar completamente errado. A experimentação vai esclarecer a verdade.

Tal como fazem no programa, tens de agarrar na tua grande ideia e testá-la em pequena escala, num ambiente controlado, para que consigas compreender exatamente o que se passa e tomar uma decisão confiante.



## FALEMOS DAS TUAS IDEIAS

Tens uma ideia, ou talvez mil. Podem ser novas, ou podes pensar nelas há muitos anos. Podem ser meras palavras nas costas de um guardanapo, ou talvez já tenhas aniquilado inúmeros cadernos, detalhando exatamente como vai ser e funcionar.



Quando temos ideias, elas possuem-nos, ocupam a maior parte do nosso espaço cerebral. Não importa o que estamos a fazer — podemos estar a tomar banho, a conduzir, ou até mesmo a dormir —, do nada, as nossas ideias podem, repentinamente, estimular-nos como um relâmpago.

Ao mesmo tempo, é muito fácil manter as ideias como ideias, porque há poucas consequências na imaginação. Frank Lloyd Wright, um arquiteto famoso, disse:

*«Uma ideia é a salvação pela imaginação.»*

As boas ideias são comuns, mas são raros os que estão dispostos a agir e a executar essas ideias.

Eis algumas razões pelas quais se pode simplesmente ir adiando uma ideia, sem nunca agir. Vê se alguma delas te parece familiar:

- Não sabes por onde começar ou que passos dar para transformar essa ideia em realidade.
- Tens muitas ideias e não queres escolher a ideia errada.
- O teu medo de falhar supera o teu medo de não começar.
- Não tens a certeza se és qualificado.
- Não queres desiludir os outros.
- Tiveste conhecimento de outras pessoas que executaram uma ideia semelhante.
- Não tens os recursos necessários para começar.
- Não tens a certeza de que vá funcionar.

Não importa com quantos pontos dos acima referidos te identificaste, a partir deste momento, deves assumir o compromisso de agir.

Não posso prever tudo o que vai acontecer no futuro, mas como John F. Kennedy disse uma vez:

*«Há riscos e custos em agir, mas são muito menos que os riscos duradouros da confortável inação.»*

Por outras palavras, uma forma segura de prever o futuro é não agir. Quando não se faz nada, não se recebe nada.

As páginas seguintes deste livro servem para te ajudar a descobrir se vale a pena lutares pela tua ideia. Vais despende muito tempo e esforço no que quer que decidas fazer, por isso é sensato investires algum tempo a pores a tua ideia à prova, através de uma série de testes decisivos e exercícios mentais, para que tenha a melhor oportunidade de sucesso, ou para que te libertes rapidamente dela.

Este livro é composto por uma série de exames. Não são exames assustadores como os que fazias na escola em que, dependendo do quão bem te tinhas saído nesse dia, ou sorrias, quando recebias a nota, ou baixavas a cabeça, envergonhado. Não.

Não podes ser reprovado nestes testes, porque não és tu quem está a ser testado. São as tuas ideias. Independentemente do resultado, vai ser sempre uma vitória para ti. De qualquer das maneiras, terás uma indicação clara do que fazer a seguir: avançar e conquistar, ou recuar e reorganizar para tentares outra vez de forma diferente. Se acabares de ler o livro e descobrires que não faz sentido pores a tua ideia em prática, terás poupado muito tempo e dinheiro. Se, no final, decidires que encontraste algo que funciona, então estarás completamente motivado para avançar, pois terás reforçado a tua confiança e acabado com as tuas desculpas.

É claro que, para que um negócio tenha sucesso, é preciso mais do que apenas chegar à ideia certa. Há a sua execução, o *design*, o *marketing*, o *copywriting*, as propostas, etc., mas nada disso ajudará se a ideia não for boa. Acho, por isso, insensato que a maioria das pessoas que ensina gestão empresarial e empreendedorismo salte esta parte.

Embora eu esteja a escrever este livro para ti, também o estou a escrever tendo em mente o meu «eu» mais jovem.

Apesar de ter criado negócios de sucesso ao longo dos anos, também tive uma série de completos fracassos. Quando olho para trás e examino cuidadosamente cada um desses fracassos, o erro fatal resume-se sempre a uma de duas coisas:

1. Ganhar dinheiro era mais importante para mim do que servir as pessoas.
2. Apressei-me na sua execução.

O primeiro ponto é um dado adquirido. Não vais ganhar dinheiro se não te preocupares primeiro com as pessoas. Pôr o dinheiro acima das

peessoas nunca foi compensatório para mim e, desde então, aprendi que os ganhos se tornam num subproduto do quão bem se serve o público.

E o segundo ponto? Bem, ficar entusiasmado com algo e apressar-se a fazê-lo não é um comportamento que só as crianças demonstram. É comum em todas as idades, especialmente nos que personificam o espírito empreendedor. Infelizmente, esta característica não desaparece à medida que crescemos. Temos de aprender a libertar-nos dela. Eu costumava apressar as coisas porque não queria perder tempo, mas a minha pressa custou-me, muitas vezes, *mais* tempo (e muito dinheiro).

Em 2010, gastei mais de 15 000 dólares a desenvolver *software* que nunca chegou ao mercado. Contratei um *developer* ainda antes de a minha ideia ter sido totalmente delineada, demasiado cedo no processo. As consequências foram: má comunicação, desperdício de dinheiro, muito stresse e *software* que nem sequer mereceu uma «boa oportunidade». Uma das muitas lições caras que aprendi, e não faz mal.

Aprendi que o fracasso faz parte do processo de nos tornarmos empreendedores de sucesso. E, sim, temos de agir, ou «atirar-nos de cabeça», como ouvimos muitas vezes, mas, ao mesmo tempo, o bom senso diz-nos que algum tempo de validação prévia de uma ideia pode fazer toda a diferença.

Imagina escolheres uma ideia e trabalhares nela durante anos, para depois perceberes que ela nunca voará? Quão deprimente e desmotivante seria? Este livro está aqui para te impedir de dizeres a ti próprio no futuro: «Gostava de ter sabido mais cedo...»



## O TEU PLANO DE VOO

Este livro está dividido em cinco partes, cada uma serve para te guiar na validação da tua próxima ideia de negócio. Este é o teu plano de voo, em que nos vamos certificar de que as condições são as ideais para um lançamento bem-sucedido.

A Primeira Parte trata do Desenho da Missão e é a fase mais importante deste livro. Através de uma série de exercícios mentais, vamos certificar-nos de que a tua ideia-alvo se alinha com os teus objetivos e os sustenta.

A NASA nunca lançou uma missão só porque «parecia uma boa ideia», e tu também não deverias fazê-lo. Há um propósito muito específico por detrás de cada lançamento, e despende-se muito tempo a planear e a considerar de que forma cada nova ideia proposta se enquadra no plano geral, propósito e missão. Embora não vás voar para a Lua ou Marte, vais investir muito tempo, esforço e, possivelmente, dinheiro no que estás prestes a fazer; se descobrires que a tua ideia de negócio não se enquadra na tua missão, então torna-se muito fácil tomar a decisão de não avançares com ela.

Um empreendedor bem-sucedido é aquele que alcança o sucesso tanto nos negócios como na sua vida pessoal. Deparo, frequentemente, com empresários de sucesso que permanecem infelizes porque as suas decisões empresariais não estão em consonância com a vida que desejam. O auto-exame que farás nesta secção vai ajudar-te a localizar os primeiros sinais de alerta para que tal não aconteça.

Na Segunda Parte, vamos até ao Laboratório de Desenvolvimento para descobrirmos detalhes importantes sobre a tua ideia-alvo sobre os quais ainda nem pensaste. Não importa quão longe estejas de a pôr em prática, precisamos de explorar estes pensamentos que tens na cabeça e organizá-los em algo coeso e partilhável.

Precisamos de definir a tua ideia.

Através dos exercícios desta secção, começarás a visualizar como ela poderá ser, o que te fará sentir e o que a torna única. Depois disto, estarás mais esclarecido sobre aquilo em que realmente te estás a meter e, dessa forma, terás uma melhor perceção do caminho a tomar a partir daí.

A Terceira Parte é a fase do Planeamento de Voo. É aqui que vais avaliar as condições atuais do mercado em que vais entrar, para que possas ver o que (e quem) vais enfrentar.

Embora possas recear ter chegado «atrasado à festa», na verdade, tens uma grande vantagem sobre todos os outros que já lá se encontram. Terás uma visão mais ampla de como o mercado-alvo está a ser servido, o que falta ou que oportunidades existem. A partir daí, poderás posicionar-te favoravelmente para ganhar.

Estaremos atentos aos diversos lugares onde se encontra o teu mercado-alvo, descobriremos os principais agentes do mercado e que produtos e serviços já estão disponíveis. Faremos também alguns exercícios para

descobrir as verdadeiras dificuldades por que o teu público-alvo está a passar, para que possas chegar e servi-los melhor do que já estão a ser servidos.

Muitas pessoas saltam esta parte do processo e tentam forçar a entrada num espaço sobre o qual nada sabem. O teu Planeamento de Voo vai conferir-te uma enorme vantagem logo a partir do primeiro dia, para que possas realmente ocupar o teu espaço com confiança.

Na Quarta Parte, vais entrar no Simulador de Voo, em que reunirás tudo o que aprendeste através da tua pesquisa para validares e testares, de facto, a tua ideia com um pequeno segmento do mercado-alvo.

O problema com que muitas *startups* e empreendedores deparam, mesmo quando fazem uma pesquisa adequada, é que não validam essa pesquisa na vida real, com clientes reais. Para saberes realmente se vai funcionar é necessário mais do que apenas *interesse*, precisas de uma transação, e, para muitos modelos de negócio, isso significa receber pagamentos ou pré-encomendas dos teus potenciais clientes ainda antes de desenvolveres o teu produto ou iniciares o serviço.

Poderá parecer absurdo pensar que podes ser pago por algo que ainda nem criaste, mas quando conseguires compreender suficientemente bem o mercado-alvo, determinar claramente os seus problemas e transformares-te na pessoa que lhes dará uma solução, isso torna-se uma oportunidade completamente real.

E, por último, na Quinta Parte, em Todos os Sistemas Prontos, vamos fazer uma análise final para garantir que estás pronto para avançar com a tua ideia. Além disso, terás uma boa perceção dos teus próximos passos e de como poderás transportar contigo a informação que descobriste durante a tua pesquisa neste livro para que saibas a tua próxima jogada.

Antes de começarmos, gostaria apenas de dizer obrigado. Não apenas por leres este livro, mas pela tua inteligência na abordagem ao teu negócio. O mundo precisa de ti. Precisa da tua energia e do que tens para oferecer, por isso vamos trabalhar em conjunto para assegurar que dedicas esse tempo e energia a algo que é importante — tanto para o mundo, como para ti.

PRIMEIRA PARTE

# DESENHO DA MISSÃO

**«Visão sem ação é sonhar acordado.  
Ação sem visão é um pesadelo.»**

**PROVÉRPIO JAPONÊS**

## ANTES DA PARTIDA

**H**á alguns anos, recebi um *e-mail* de alguém que se chamava James, um fã de longa data e ouvinte do meu *podcast*. Recebo muitos *e-mails* de fãs, mas este tinha no assunto uma frase apelativa.

---

**Assunto: Ganho 20 000 dólares por mês e não me sinto feliz**

---

Olá, Pat.

Lamento enviar-te um *e-mail* assim, mas não tinha mais ninguém a quem recorrer. Sinto que te conheço porque ouço a tua voz o dia todo. És como um amigo, apesar de nunca nos termos conhecido. Desculpa se isto soa estranho.

Seja como for, quero agradecer-te. Não o sabes, mas ensinaste-me muito sobre como construir um negócio *online* de sucesso. Faço, atualmente, mais de 20 mil dólares por mês em receitas recorrentes, mas passa-se o seguinte...

Sinto-me incompleto. Não me sinto tão feliz como pensava que estaria.

Há alguns anos, antes de começar a minha empresa, a ideia de ganhar tanto dinheiro *online* era uma fantasia. Agora que o meu «sonho» se tornou realidade, percebo que não dediquei muito tempo a pensar no meu sonho e que há muito mais na vida do que apenas ganhar dinheiro.

Nem sei por que te estou a enviar isto por *e-mail*, Pat. Talvez só para desabafar e partilhá-lo com alguém que consiga compreender, pois parece-me que tens as ideias completamente organizadas. Não sei. Limitei-me a abrir o meu *e-mail* e comecei a escrever, o que é engraçado, agora que penso nisso, porque precipitei-me para isto sem um plano, mais ou menos como comecei o meu negócio. Claramente, é algo em que preciso de trabalhar.

De qualquer modo, não espero uma resposta porque sei que és bastante ocupado. Obrigado, Pat, por tudo o que fazes.

**James**

---



Viajo frequentemente para participar em conferências e, após as apresentações terminarem e as últimas bebidas serem servidas nas festas patrocinadas de *networking*, tenho por hábito deslocar-me com um grupo de empreendedores até ao bar do hotel para prolongar a noite e falar de negócios. As conversas de negócios transformam-se em conversas sobre a vida e, ao longo dos anos, percebi que a situação do James como empresário bem-sucedido, mas insatisfeito, não é assim tão invulgar.

«Como vai a vida?», acaba, geralmente, alguém por perguntar, e se a resposta não se assemelha a algo como «Excelente!», sinto sempre necessidade de a aprofundar. Não o faço por ser mal-educado ou desrespeitoso, mas por ser curioso e por gostar genuinamente destas pessoas. Não sairia com elas se não fosse o caso.

Quando optas por viver uma vida de empreendedor, estás a escolher um caminho de liberdade. Escolhes viver a vida segundo as tuas condições e podes transformá-la no que quiseses. Com efeito, todas as pessoas são capazes desta liberdade, mas é o empreendedor que desliga mentalmente o piloto automático e assume o controlo do seu próprio futuro. É por esta razão que quando ouço falar de um empresário que se sente infeliz, fico, antes de mais, a pensar em como ali chegou.

Existe, contudo, uma diferença entre sentir-se infeliz com a sua vida e estar num estado momentâneo de infelicidade com os negócios. Desenvolver um negócio bem-sucedido é uma viagem de altos e baixos sucessivos, que envolve uma torrente constante de tentativas, desafios, erros e fracassos. É através destes insucessos que aprendemos, crescemos e corrigimos a rota, a fim de construirmos algo próspero e significativo. Falhar significa que errámos o alvo, mas não significa, de todo, que tenhamos terminado. Significa, simplesmente, que chegámos a um novo ponto de partida. Embora as falhas sejam algo que, obviamente, devemos trabalhar para evitar, a realidade é que elas acontecerão. Construir um negócio não será sempre um mar de rosas. Haverá também dias de tempestade, mas saber que eles fazem parte da viagem permite-nos desfrutar do processo e incluir as dificuldades do nosso negócio numa vida da qual podemos desfrutar.

Desenvolver um negócio de sucesso não é, contudo, sinónimo de construir uma vida de sucesso. À medida que o empreendedorismo se torna cada vez mais popular e é visto como a coisa «fixe» a fazer, cada vez mais pessoas deixam as suas ocupações atuais para dar início a uma vida melhor,

sem pensar em como essa vida poderá de facto ser. Nem todas as empresas são criadas da mesma forma, e nem todas as ideias devem ser desenvolvidas pelas pessoas que as sonham. Quando a tua ideia apoia os teus objetivos de vida, então vale a pena explorá-la.

O propósito do Desenho da Missão é ajudar-te a compreender quais são os teus objetivos em todas as áreas da tua vida e ajudar-te a determinar se a tua ideia-alvo os apoia ou não. O modo como a tua ideia-alvo se vai comportar no mercado não significa nada se não conseguires validar de que forma ela *te* pode apoiar primeiro.

Passar à frente desta fase é a razão pela qual pessoas como James se sentem daquela forma, mesmo depois de terem encontrado o sucesso. Construir um negócio bem-sucedido demora muito tempo, então, porquê desperdiçar esse tempo em algo de que te podes arrepender mesmo que se torne num sucesso?

Podes estar a pensar que esta é uma forma completamente egoísta de abordar a criação de um negócio. Afinal, não serão os negócios uma solução para o sofrimento ou problema de outra pessoa? Se acabarmos por abandonar essa ideia por «não se encaixar nos nossos objetivos de vida», não será isso ganancioso e egocêntrico?

A verdade é que se não existir uma paixão pelo que estamos a fazer, a nossa energia acabará por esmorecer. É sempre assim. Compreenderes os teus objetivos e a razão pela qual fazes o que fazes, sabendo que a tua ideia-alvo valida o teu «porquê», vai motivar-te mais e, mais importante ainda, vai ajudar-te a prosseguir quando os tempos se tornarem difíceis ao longo da tua jornada empresarial.

Além disso, ainda não estamos a entrar nos «microdetalhes» do teu negócio. Neste momento, nem sequer sabes, provavelmente, tudo o que está em jogo, e não importa, pois ajudar-te-ei a perceber tudo isso mais tarde. O que procuramos são os sinais de alerta, as incoerências óbvias entre a tua ideia e quem queres ser.

O Desenho da Missão é composto por diferentes exercícios e experiências mentais que te ajudarão a pensar no teu futuro e em como a tua ideia apoia, ou invalida, a vida que desejas. Após a realização destes testes, poderás descobrir que a tua ideia viabiliza totalmente o teu desejado «eu» futuro, caso esse em que poderás passar para a secção seguinte do livro para descobrires mais. Se verificares que a tua ideia não corresponde ao futuro

que pretendes, bem, ficarás, então, satisfeito por tê-lo descoberto agora e não anos mais tarde. Se for esse o caso, recomeça com outra ideia e depois procede como anteriormente.

Cada teste é rápido e objetivo para não perderes o teu tempo, e podes fazê-los um a um, com muita facilidade.

Alguns exercícios deste livro podem implicar a escrita. Para te ajudar, criei o Curso de Acompanhamento gratuito, em que poderás descarregar as folhas de trabalho e os modelos que são mencionados e utilizados ao longo deste livro. Incluí também alguns vídeos bónus para te guiar ainda mais além durante o teu percurso. Para teres acesso gratuito ao Curso de Acompanhamento, ao qual aconselho que recorras enquanto lês este livro, vai até:

**[WILLITFLYBOOK.COM/COURSE](http://WILLITFLYBOOK.COM/COURSE)**

Espero que estejas pronto para imergir, porque a nossa primeira experiência começa já na página seguinte.