

"Pessoas equilibradas não mudam o mundo"

Scott Belsky, autor do best-seller *A ideia é boa. E agora?*

CHRIS GUILLEBEAU

Criador do manifesto on-line "*A Brief Guide to World Domination*"

A
ARTE da
não conformidade

Estratégias não convencionais para viver a vida
segundo **suas próprias regras**

DADOS DE COPYRIGHT

Sobre a obra:

A presente obra é disponibilizada pela equipe [X Livros](#) e seus diversos parceiros, com o objetivo de disponibilizar conteúdo para uso parcial em pesquisas e estudos acadêmicos, bem como o simples teste da qualidade da obra, com o fim exclusivo de compra futura.

É expressamente proibida e totalmente repudiável a venda, aluguel, ou quaisquer uso comercial do presente conteúdo

Sobre nós:

O [X Livros](#) e seus parceiros disponibilizam conteúdo de domínio público e propriedade intelectual de forma totalmente gratuita, por acreditar que o conhecimento e a educação devem ser acessíveis e livres a toda e qualquer pessoa. Você pode encontrar mais obras em nosso site: xlivros.com ou em qualquer um dos sites parceiros apresentados neste link.

Quando o mundo estiver unido na busca do conhecimento, e não lutando por dinheiro e poder, então nossa sociedade enfim evoluirá a um novo nível.

"Pessoas equilibradas não mudam o mundo"

Scott Brinkley, autor do best-seller *A Ideia é boa. E agora?*

CHRIS GUILLEBEAU

Criador do manifesto on-line "*A Brief Guide to World Domination*"

A ARTE da não conformidade

Estratégias não convencionais para viver a vida
segundo suas próprias regras

 Editora
Saraiva
www.saraiva.com.br

Sumário

Abertura

Créditos

Dedicatória

PRÓLOGO

PARTE I - UMA VIDA NOTÁVEL

CAPÍTULO 1 - OS SONÂMBULOS E O MUNDO DOS VIVOS

CAPÍTULO 2 - ESTABELEÇA OS TERMOS PARA UMA VIDA EXCEPCIONAL

CAPÍTULO 3 - DERRUBE A GRANDE MURALHA DO MEDO

CAPÍTULO 4 - COMO CONTESTAR A AUTORIDADE E EVENCER

PARTE II - REVOLUCIONE O TRABALHO

CAPÍTULO 5 - A COMPETÊNCIA É SUA SEGURANÇA

CAPÍTULO 6 - PÓS-GRADUAÇÃO VERSUS BLOGOSFERA

CAPÍTULO 7 - O PODER DO SEU PEQUENO EXÉRCITO

CAPÍTULO 8 - A JORNADA DAS FINANÇAS PESSOAIS

PARTE III - O PODER DA CONVERGÊNCIA

CAPÍTULO 9 - EXCLUSÃO RADICAL E A BUSCA DA ABUNDÂNCIA

CAPÍTULO 10 - AVENTURAS ECONÔMICAS

CAPÍTULO 11 - SEU LEGADO COMEÇA AGORA

[CONCLUSÃO](#)

[O QUE MAIS IMPORTA](#)

[GRATIDÃO](#)

[PARCERIA COM A CHARITY: WATER E A ETIÓPIA](#)

[PERGUNTAS FREQUENTES](#)

[RECURSOS ON-LINE](#)

CHRIS GUILLEBEAU

A
ARTE da
não conformidade

*Estratégias não convencionais para viver a vida
segundo suas próprias regras*



Para Jolie, minha parceira na vida
e nos planos para dominar o mundo.

PRÓLOGO

Quando você era criança e queria fazer algo que seus pais ou professores não aprovavam, pode ter ouvido a pergunta: “Se todo mundo pulasse em um abismo, você também pularia?” A ideia é a de que não é bom fazer algo idiota, mesmo se todo mundo estiver fazendo. A lógica é: *pense por si próprio em vez de seguir a multidão.*

O conselho não é ruim, mesmo se algumas vezes for usado para exercer o controle mais do que para encorajar o pensamento independente. Mas, um dia, você cresce e, de repente, tudo muda. As pessoas começam a esperar que você se comporte como elas. Se você discordar e não atender às expectativas, algumas pessoas ficam confusas ou irritadas. É quase como se elas perguntassem: “Ei, todo mundo está pulando no abismo. Por que você não pula também?”

Escrevi este livro para ajudar a colocar em prática, na vida adulta, aquela mensagem da infância. Não importa se as pessoas estão pulando em um abismo. Tome suas decisões. Viva sua vida.

Perguntar qual o motivo para tudo, como faz uma criança de três anos, o ajuda a certificar-se de não pular no abismo sem pelo menos considerar as alternativas. Sempre que se vir diante de uma solicitação, obrigação ou expectativa que não lhe agrada, é interessante ponderar com cuidado as motivações e a lógica por trás do que lhe dizem.

Quando você perguntar “por que” e a resposta for “porque é isso que se espera que você faça”, saberá que está olhando para um abismo. Em qualquer dia normal, você se encontrará diante dessa realidade em inúmeras ocasiões – no trabalho, nos relacionamentos e em incontáveis decisões e escolhas que deve fazer. A presença do abismo e as expectativas dos outros são, de certa forma, inevitáveis. Mas cabe só a você pular ou não.

Mesmo se as pessoas que lhe dão esse conselho não o seguirem à risca, o que você pode ter ouvido na infância estava correto. Para que pular no abismo só porque todo mundo está pulando? Você pode se afastar dele, dar as costas e se voltar a novas aventuras que antes não passavam de sonhos. Você também pode ajudar as pessoas a se distanciar do abismo ou pode até mudar as regras que o levaram até ele. As possibilidades são ilimitadas, mas tudo começa com a escolha deliberada de pensar de modo diferente.



PARTE I

UMA VIDA NOTÁVEL

A vida é sua, então, por que não criar as próprias regras?

Você pode ajudar ao mesmo tempo a si mesmo e aos outros.

Esta seção lhe mostrará como começar.

CAPÍTULO 1

OS SONÂMBULOS E O MUNDO DOS VIVOS

“A maioria dos homens
leva uma vida de desespero silencioso
e vai ao túmulo sem ter expressado sua alma. ”

HENRY DAVID THOREAU

O objetivo deste livro é transformar sua forma de pensar sobre a vida e o trabalho. Você se beneficiará dessa transformação se estiver em um momento no qual está se preparando para fazer algumas mudanças. Mesmo que não tenha de tomar uma grande decisão, mas queira criar uma oportunidade de mudança. Por fim, se estiver se sentindo preso em alguma situação e sempre acreditou que “a vida deve ser mais do que isso”, este livro é para você.

À medida que você avança em sua jornada, encontrará uma grande variedade de pessoas. Ao longo do caminho, algumas o ajudarão enquanto outras farão de tudo para impedir que tenha sucesso. Veremos como se conectar com aquelas que são amigáveis e como você pode ajudá-las a ajudar você. Você também deparará com outras que vão querer prejudicar você – guardiões,

críticos e vampiros, entre outras. Eu lhe mostrarei quais são os interesses e as táticas delas – e como é possível vencê-las.

Você aprenderá como dominar o mundo, trabalhar por conta própria, conquistar a independência profissional, estabelecer metas radicais, viajar com economia e inúmeras outras ideias não convencionais. Pode ser necessário estudar um pouco mais para dominar plenamente alguns desses tópicos, mas este livro pretende ser compacto e completo. Ao ler e aplicar as lições aqui contidas, você estará preparado para realizar o que quiser. E, se tudo der certo, você também será *desafiado* a fazer mais do que jamais considerou ser possível antes.

Sucesso, motivação e a lição de 32 mil dólares

Na batalha entre a esperança e o medo, a esperança normalmente acaba vencendo. Dessa forma, este livro é para pessoas que desejam mudar o mundo. Escrevo para os esperançosos, não para os céticos e, se você concretizar algumas das grandes mudanças inspiradas pelas histórias e ideias que ler aqui, nós dois sairemos vitoriosos. Se conseguirmos isso, você terá a capacidade – e a obrigação – de viver a vida nos seus próprios termos e, ao mesmo tempo, ajudar os outros ao mesmo tempo. A meta é simples: nada jamais será como antes.

Se nenhuma outra coisa resultar do tempo que passarmos juntos, eu terei fracassado. E, merecedor, portanto, de críticas negativas na Saraiva e outros sites de livros, e você terá direito a um pedido de desculpas da minha parte por desperdiçar seu tempo. Não quero ver críticas negativas ao meu livro e ninguém gosta de pedir desculpas, de forma que tenho um grande incentivo para conquistar sua confiança e proporcionar uma experiência gratificante.

Depois de passar quatro anos trabalhando como voluntário na África Ocidental, voltei aos Estados Unidos para fazer uma pós-graduação no outono de 2006. A história oficial é que concluí meu mestrado em Estudos Internacionais pela Universidade de

Washington. A verdadeira história é que gastei 32 mil dólares para aprender sobre motivações.

Analisarei, mais adiante, a experiência da educação superior em comparação com a formação da carreira de escritor que iniciei logo depois de concluir meus estudos. Por enquanto, o mais importante é que, a meio caminho de terminar a pós-graduação, percebi que aproximadamente 80% das atividades tinham pouco ou nenhum valor. Os projetos não passavam de atividades improdutivas, criadas para manter os alunos ocupados com a mera finalidade de perpetuar o sistema.

Também notei que esse tipo de trabalho não era conduzido unicamente pelos alunos – membros do corpo docente e administradores também se envolviam significativamente em atividades de cumplicidade com o sistema instituído. Um professor, ciente dessas estratégias, usava o termo “técnico” *enrolação* para descrever esse tipo de trabalho. Um “projeto enrolação” é uma atividade realizada meramente para ganhar créditos, acumular pontos na instituição ou se manter ocupado.

Da mesma forma como o fingimento pode ser uma maneira eficaz de concluir o ensino superior, a mediocridade é o padrão pelo qual grande parte do trabalho é julgada depois que você se forma. Presumindo que já teve algum tipo de emprego, provavelmente já sabe como isso funciona. Se já concluiu uma tarefa com o único objetivo de ganhar pontos sem produzir benefício algum aos outros (clientes, colegas etc.), você já participou do jogo da mediocridade. De forma similar, se já compareceu a reuniões sem sentido que se arrastam indefinidamente, você deve saber muito bem do que estou falando.

Gostaria de restringir a enrolação e a mediocridade ao mínimo possível. Este é um livro curto e há muito a dizer. Nos 20% do tempo que compôs o restante da minha experiência na pós-graduação, aprendi uma lição importante: “Sempre procure descobrir as motivações e os interesses de alguém”. Sempre que ler um livro, por exemplo, pergunte a si mesmo: “Por que essa pessoa

passou meses ou anos elaborando esse material?” e “O que ele ganha com isso?”

Algumas vezes, o interesse é claro; outras vezes ele é oculto – mas sempre há um interesse por trás de qualquer ação. Se não tinha aprendido essa lição antes, parabéns! Você pode pular a pós-graduação e ficar 32 mil dólares mais rico. Não precisa me agradecer, mas fique à vontade para aplicar essa lição e começar a pensar em termos de motivações e interesses.

Você não precisa se preocupar em procurar motivações ocultas aqui: ficarei satisfeito em lhe poupar algum tempo e lhe dizer diretamente por que escrevi este livro. Minha motivação é ajudar as pessoas a questionar as autoridades e viver uma vida notável e não convencional. Minha missão é dar início a toda uma revolução com uma mensagem fundamental simples: *you do not need to live your life according to other people's expectations.*

Se você parar de ler agora e começar a viver todos os dias de acordo com essa afirmação, sua vida nunca mais será a mesma. Considerando que aprender a pensar em termos de motivações vale pelo menos 32 mil dólares, não faço ideia do quanto vale viver uma vida inteira livre das exigências alheias. Você deve decidir isso por si só. No entanto, espero que você continue lendo, já que tenho algumas outras coisas para abordar ao longo do caminho.

Importante! Não quero desperdiçar seu tempo

Antes de prosseguirmos, quero me certificar de que não vou desperdiçar seu tempo. Para nos assegurarmos de que este livro será útil para você, farei uma série de pressupostos desde o começo. Eles se baseiam nos quatro princípios a seguir:

- você deve estar aberto a novas ideias;
- você deve estar insatisfeito com o *status quo*;
- você deve estar disposto a assumir a responsabilidade pela sua vida;

- você deve estar disposto a se esforçar.

A maioria das pessoas que mudaram o mundo de maneira fundamental o fez por meio de todos esses princípios. Vamos analisar cada um deles em mais detalhes antes de prosseguir.

1. VOCÊ DEVE ESTAR ABERTO A NOVAS IDEIAS

Não importa se você é um liberal ou um conservador, religioso ou agnóstico, rico ou pobre, ou qualquer outra categoria na qual costumamos ser agrupados por pessoas que gostam de contestar. Na verdade, acredito que muitas dessas descrições excludentes são falsas dicotomias criadas para colocar as pessoas umas contra as outras, sem razão justificável. Na melhor das hipóteses, elas são irrelevantes para nossa discussão e, em geral, vamos simplesmente ignorá-las.

No entanto, você deve estar aberto a novas ideias. Isso não significa que você deva aceitá-las cegamente, mas sim, que deve ponderar com cuidado antes de rejeitá-las. Além das novas ideias, você deve questionar algumas das ideias antigas que provavelmente ainda mantém. Neste livro, como em qualquer outra fonte de informações, praticamente nada que você encontrar será 100% relevante para sua situação. A meta é se concentrar no que de fato é significativo e aplicar essas ideias básicas à sua vida.



Não entendo por que as
pessoas temem ideias
novas. Eu temo as antigas.”

JOHN CAGE

2. VOCÊ DEVE ESTAR INSATISFEITO COM O *STATUS QUO*

Você deve aspirar ir além do que vê ao seu redor. Se estiver satisfeito com a situação, deseje-lhe tudo de bom – mas este livro não o ajudará. Ao longo das próximas páginas, encabeçarei um ataque frontal ao *status quo*. Ele tem sim seus defensores e sua maioria passiva, que aceita as coisas sem questionar; mas este livro se direciona a pessoas insatisfeitas e prontas para mudar. Para ter uma ideia do que o *status quo* representa, dê uma olhada na lista de “11 maneiras de ser chato e mediano” a seguir. Ela e suas variações representam uma vida segura e confortável. A relação sugerida não está completa, e você provavelmente terá alguns itens a acrescentar com base nas próprias experiências e de pessoas que conhece.

ONZE MANEIRAS DE SER CHATO E MEDIANO

1. Aceite sem questionar o que as pessoas lhe dizem.
2. Não questione a autoridade.
3. Faça faculdade porque esperam isso de você, não por querer aprender algo.
4. Viaje ao exterior uma ou duas vezes na vida para algum lugar que você considerar seguro.
5. Não tente aprender outra língua.
6. Pense em abrir seu negócio, mas nunca o faça.
7. Pense em escrever um livro, mas nunca escreva.
8. Faça o maior financiamento de imóveis para o qual você se qualifica e passe 30 anos pagando.
9. Sente-se a uma mesa 40 horas por semana para uma média de 10 horas de trabalho produtivo.
10. Não se sobressaia nem chame atenção.
11. Avance a todo custo e sem refletir, saltando obstáculos e ticando listas de coisas a fazer.

Da mesma forma como poucas pessoas o criticarão por pular no abismo quando todo mundo está fazendo a mesma coisa, esse tipo de vida o isola de desafios e riscos. E também é uma vida de desespero silencioso que o deixa com uma incômoda pergunta atrás

da orelha: “Isso é tudo? Será que não estou perdendo alguma coisa?” Se ambicionar algo *diferente* da vida do desespero silencioso, continue lendo.

3. VOCÊ DEVE ESTAR DISPOSTO A ASSUMIR A RESPONSABILIDADE PELA SUA VIDA

Você deve assumir a responsabilidade pelo que acontece no seu futuro, tanto as coisas boas quanto as ruins. Nosso passado pode ser, de certa forma, responsável por definir quem somos hoje, mas ele não precisa definir nosso futuro. Se você teve uma infância terrível ou alguém o magoou profundamente em algum momento no passado, esta é sua chance de provar que eles estavam errados. Se você foi uma criança feliz e nunca foi profundamente ferido nem enfrentou qualquer tipo de desvantagem social, você já começa em uma situação melhor do que os outros. A quem muito é dado, muito é exigido, de forma que chegou a hora de fazer alguma coisa com o que tem. Não importa em que ponto você se posiciona entre esses dois extremos, a partir de agora você deve estar disposto a assumir a responsabilidade por si mesmo.

4. VOCÊ DEVE ESTAR DISPOSTO A SE ESFORÇAR

Muitas pessoas acreditam que a chave para um estilo de vida melhor é *trabalhar menos*. Eu acredito que seja *trabalhar melhor*. A maioria de nós quer trabalhar duro, mas queremos nos envolver com algo que nos energize e que cause um impacto positivo sobre os outros. Vale a pena se empenhar nesse tipo de trabalho e abandonar o trabalho padrão, mesmo se ainda não estiver concluído. Na verdade, os momentos mais memoráveis da nossa vida muitas vezes são os mais difíceis, não os mais fáceis. Vale a pena, no final, ter superado o desafio, mas também vale buscar o desafio em si.



Se alguns desses princípios lhe soarem óbvios ou básicos demais, permita-me assegurar que, na verdade, eles raramente são aplicados. Quase todo mundo afirma ter uma cabeça aberta, mas a maioria de nós se incomoda profundamente com a mudança. Gostamos das coisas como elas são, ou pelo menos como imaginamos que elas sejam. De forma similar, muitas pessoas se recusam a assumir a responsabilidade pela sua vida. Em vez disso, elas recorrem aos outros para satisfazer às suas necessidades. Quando as coisas não dão certo, elas culpam fatores externos – o empregador, o parceiro, os pais, o ambiente, o governo –, praticamente qualquer pessoa que não seja elas mesmas.

A maioria das pessoas aceita o *status quo* sem questionar, vagando feito sonâmbulas pela vida, olhando de fora para dentro. Quando outras pessoas conseguem escapar, os sonâmbulos encontram maneiras de marginalizá-las ou ignorá-las apontando defeitos nos planos de fuga. Por fim, quando o assunto é trabalho, muitas pessoas passam horas em suas atividades sem se empenhar o suficiente. Seu foco está em um futuro a anos ou décadas de distância. Neste livro, procuraremos pensar em como se empenhar em um trabalho significativo que faça a diferença tanto agora quanto no futuro.

Não acredita nessas coisas? Sem problemas. Isso não me ofende e espero que você também não se ofenda. Mas, pensando no seu tempo, temo que nosso encaixe não é muito bom e que você se beneficiará mais dedicando-se a alguma outra coisa. Se concordou com o que foi dito até agora, ou pelo menos estiver disposto a fazer uma tentativa, eu o convido a me acompanhar pelo restante da jornada.

Uma última advertência antes de prosseguirmos: consequências perigosas podem resultar da reflexão ponderada sobre as ideias apresentadas aqui. Algumas pessoas largaram o emprego, mudaram de carreira, decidiram financiar instituições de caridade,

viajaram para os cantos mais remotos do mundo, voltaram a estudar ou abandonaram completamente os estudos e promoveram todos os tipos de outras mudanças não convencionais na vida depois de refletir sobre suas motivações. Eu lhe contarei muitas dessas histórias à medida que avançarmos, mas devo começar contando como tudo isso começou.

Quem sou eu para lhe dizer essas coisas?

Vamos deixar uma coisa bem clara: sou a favor de uma filosofia sem gurus e não pretendo ter todas as respostas. Tudo o que fiz, para o melhor ou para o pior, foi escolher a liberdade como meu valor pessoal mais elevado e aprender a construir minha vida em torno dessa escolha.

Em uma história que contarei em mais detalhes adiante, no Capítulo 6, eu pulei o ensino médio e fui direto para a faculdade. Conheci minha esposa quando estávamos nos formando; Jolie também tinha interesse em morar no exterior e seguir um caminho profissional diferente do escolhido por outras pessoas com as quais convivíamos. Mais de dez anos depois, nós ainda estamos juntos.

Meu último emprego convencional foi aos 20 anos de idade, carregando caixas no turno da noite na filial da FedEx em Memphis, Tennessee. O emprego era horrível. Um dia voltei para casa às 4h da manhã (quem ficasse depois da meia-noite ganhava 50 centavos a mais por hora) e me sentei à mesa que comprei no Exército de Salvação por 15 dólares. Eu olhei ao redor do quarto e pensei: “Quer saber, não quero continuar fazendo isso”.

Impulsivamente, decidi dar uma olhada em um novo site eBay (www.ebay.com). Escolhendo no meu apartamento um monte de coisas velhas que eu não precisava, tirei algumas fotos desses itens e decidi ver se alguém tinha interesse em comprá-los. Estávamos ainda no início da era da fotografia digital, de forma que o processo ainda era feito da maneira tradicional. Eu tirava as fotos com uma câmera de 35 mm, deixava o filme para revelar, pegava as fotos

impressas no dia seguinte, levava as fotos para a biblioteca da universidade, escaneava as imagens e as enviava por e-mail ao meu irmão de 15 anos, que morava em Montana. Ken, meu irmão, tinha o próprio site que apresentava análises críticas de filmes de animação. Ele gentilmente abria um espaço no servidor e fazia o *upload* das minhas imagens aleatórias para que eu pudesse utilizá-las para oferecer os itens em leilão.

Na primeira semana, ganhei 19 dólares por hora, mais que o dobro do que ganhava na FedEx. No mesmo dia em que as vendas do leilão foram fechadas, eu deveria voltar ao trabalho depois de um fim de semana prolongado de três dias. Era dezembro e uma rara tempestade de neve passara por Memphis, deixando grande parte da cidade incapacitada. Com ou sem tempestade de neve, a vida na FedEx não parou, de forma que me preparei para sair de carro pela garagem do prédio. Ignorando as demandas urgentes de varejistas atarefados durante a temporada de Natal, meu carro se recusou a colaborar: quando comecei a dar marcha a ré, o carro deslizou no gelo, perdeu o controle e quase bateu no caminhão do meu vizinho. “Por que estou fazendo isso?”, perguntei-me. Desliguei o motor, entrei no meu apartamento e nunca mais voltei ao mundo do trabalho tradicional.

Eu, rapidamente, vendi tudo o que podia do meu apartamento e passei a comprar no atacado para revender no varejo. Encontrei uma boa oportunidade revendendo café jamaicano – eu comprava por 20 dólares o quilo e revendia por 34 dólares a *experts* de café –, de forma que comecei a receber sacas de 25 quilos de grãos no meu apartamento todas as semanas. No que passou a ser conhecido como o grande desastre do café de 1999, um dia, a mesa que comprara no Exército de Salvação entrou em colapso sob o peso de 80 sacas de café que eu tinha acabado de moer. Meu gato entrou em pânico com o desmoronamento da mesa e uma camada semipermanente de pó de café cobriu o piso do meu apartamento, mas não me preocupei muito com os danos. Naquele ponto, eu já poderia investir em uma mesa de qualidade superior, comprada na Home Depot por 40 dólares.

Além do negócio de revenda de café, aprendi como criar sites e desenvolvi uma lista de e-mails de compradores potenciais. Ao longo dos dois anos seguintes, sustentei-me trabalhando por conta própria em várias empreitadas criativas. Eu não me tornaria um milionário e definitivamente a escolha das atividades não era estratégica, mas estava dando certo. Eu era um músico amador e comecei a tocar com mais frequência pela cidade. Eu trabalhava de manhã, passava algumas horas à tarde estudando jazz e teoria musical, tocava em boates à noite e viajava a festivais locais nos fins de semana.

Eu estava me divertindo. Gostava de tocar e adorava o fato de poder trabalhar quando quisesse. Mas estava faltando alguma coisa – sentia a falta de um foco para minha vida. Trabalhava como voluntário na minha igreja e fazia doações, mas essas ações me pareciam básicas e insuficientes em comparação com as necessidades urgentes ao redor do mundo. Deprimido, após o 11 de Setembro, e navegando pela internet em busca de novas oportunidades de trabalho, li sobre um cirurgião que passou 17 anos vivendo em zonas de guerra na África.

A história era fascinante. Muitos médicos e outros profissionais trabalham ocasionalmente como voluntários durante breves períodos no exterior, mas lá estava um sujeito que escolheu passar quase toda a vida produtiva em alguns dos países mais pobres do mundo. Quando fiquei sabendo que ele morava a bordo de um navio-hospital e que estava procurando voluntários para trabalhar com ele em longo prazo, não tive dúvida.

Com Jolie, que na época trabalhava como professora do ensino médio, assinei um contrato de dois anos que se transformaram em quatro. O trabalho e o estilo de vida foram extremamente transformadores. Trabalhei com refugiados, militares, presidentes e viajei por toda a África Ocidental, negociando em nome da instituição médica beneficente que operava o navio-hospital. Apesar de ser um trabalho não remunerado, foi o melhor emprego do mundo e me proporcionou bases melhores do que qualquer universidade poderia ter me oferecido.

O momento de deixar o melhor emprego do mundo é antes de você se cansar dele. Com a notável exceção de Gary Parker, o cirurgião sobre o qual eu lera, muitas das pessoas que conheci que continuaram trabalhando ano após ano em países em situação pós-conflito se tornaram amargas e céticas no que se refere ao trabalho realizado. Não as culpo por isso – não é fácil trabalhar em zonas de guerra –, mas eu não queria que isso acontecesse comigo. Depois de quatro anos, senti que estava me cansando e não queria me unir ao grupo dos céticos.

Jolie e eu voltamos para começar uma nova vida em Seattle, Washington. Entrei na pós-graduação, passei a trabalhar em período integral em um novo negócio relacionado à publicação e viajava a vinte países por ano, ao mesmo tempo em que treinava para correr em maratonas. O tempo que passei na África me proporcionou uma boa experiência em liderança, de forma que apliquei essas habilidades trabalhando como voluntário em uma organização sem fins lucrativos, onde atuei como presidente do conselho de administração.

Em outras palavras, mantive-me ocupado, mas voltei a sentir que algo estava faltando. Eu não sabia o que queria, mas sabia que encontraria o que desejava em outro lugar. Sempre gostei de conhecer lugares novos e os anos que passei na África me ajudaram a me familiarizar com situações desafiadoras em viagens. Decidi visitar todos os países do mundo, uma jornada que me levou a mais de 160 países. Depois, comecei a escrever a respeito, primeiro, em um site que cresceu para incluir dezenas de milhares de leitores regulares e, depois, no livro que está em suas mãos.

Minha história ainda não chegou ao fim e certamente desconheço o que ainda está por vir. Uma parte importante da filosofia sem gurus é que ninguém é melhor que os outros e que você já sabe a maior parte do que precisa saber – nós só vamos preencher algumas lacunas. Se você estiver apenas começando sua jornada não convencional, a melhor maneira de entender o processo é falando sobre macacos.

Os cinco macacos enjaulados e a alternativa óbvia

Você já ouviu a história dos cinco macacos em uma jaula? Cinco macacos são jogados em uma jaula por um sádico que odeia macacos. Água e comida suficientes são disponibilizadas no chão da jaula, salvando-os da inanição ao mesmo tempo que são forçados a viver uma vida entediante olhando pelas grades todos os dias. A comida deixada no chão é ruim, mas suficiente. No entanto, um grande e sedutor cacho de bananas foi pendurado no teto da jaula. E o sádico também deixou uma escada que chegava até o teto.

Depois de superar o choque de ser enjaulado, um dos macacos sobe a escada e estende o braço para pegar uma banana. De repente, uma mangueira de incêndio aparece do nada. Um forte jato d'água é lançado no macaco no alto da escada, mas não somente nele – todos os outros macacos também são atingidos pela água, em um exercício de punição coletiva pelos pecados de um macaco amante da liberdade.

Ao longo dos próximos dias, a experiência se repete várias vezes. Um macaco tenta pegar as bananas, todos os macacos são atingidos pela água e logo o grupo começa a bater em qualquer macaco ousado o suficiente para tentar subir a escada. As bananas continuam penduradas ao teto, mas simplesmente estão fora do alcance dos macacos. Aos poucos eles são levados a aceitar que estão fadados a viver uma vida sem bananas.

Um dia o experimento muda. O sádico tira um macaco da jaula e o substitui por outro. Sem saber das consequências do banho frio, o novo macaco imediatamente começa a subir a escada para pegar as bananas e os outros macacos o puxam para baixo antes de chegar ao topo até ele desistir de subir.

No dia seguinte, outro macaco é substituído, depois outro e o processo se repete: o novo macaco corre para as bananas, é puxado para baixo e se adapta. Cinco dias depois, já não havia nenhum macaco do grupo original e nenhum novo macaco enjaulado jamais fora atingido com o jato de água fria – mas todos

eles aprenderam que não deviam subir a escada. Um dos macacos finalmente pergunta: “Ei, por que não podemos comer as bananas?” Os outros encolhem os ombros e dizem: “Não sabemos ao certo...só sabemos que não podemos”.



Da mesma forma como os macacos na jaula ignorando as bananas penduradas no teto, a escolha de uma vida chata e medíocre representa viver como um sonâmbulo. Gostaria de poder dizer que se trata de uma conspiração, mas não é o caso. Nenhum sádico nos jogou em uma jaula. Na verdade, trata-se de um padrão contagiante de nos conformar com o “suficiente”. Sem nos dar conta do mundo que nos cerca, a vida de sonambulismo nos oferece pouco risco e pouca gratificação. Ninguém, nem eu, pode criticar os sonâmbulos por sua escolha. Só há um grande problema: para aqueles que aspiram uma vida de aventuras, a vida de sonambulismo não apresenta apelo algum.

Felizmente, não precisamos ser macacos enjaulados. Somos livres para subir a escada, pegar as bananas e até escapar da jaula. Você já ouviu dizer que é mais fácil pedir perdão do que permissão? Isso é uma grande verdade, mas as boas notícias vão ainda mais longe: há poucas coisas pelas quais você precisa pedir perdão *ou* permissão.

Se você estiver preso em uma jaula, é hora de romper as grades que o cercam e se salvar. Você não precisa da permissão de ninguém para subir a escada, e não precisa se desculpar por escapar. Se a vida de sonambulismo for o “mundo real” dos chatos e medianos, a alternativa é o *mundo dos vivos*, o mundo da aventura. Venha se unir ao mundo dos vivos; ele está aberto a todos aqueles dispostos a abraçar a vida como a aventura que deveria ser.

Para onde estamos indo

Analisaremos várias ideias instigantes ao longo deste livro. A ideia mais importante, explorada ao longo de cada capítulo, é a que já mencionei anteriormente: você não precisa viver como os outros esperam que você viva. Eu lhe garanto que, apesar de parecer óbvia, a ideia não é tão simples assim. Colocá-la em prática requer persistência, coragem e determinação. O lado bom, contudo, é que muitas coisas que costumam nos ser apresentadas como pré-requisitos na verdade são relativamente desnecessárias. Entre outras coisas, você não precisa ser especialmente inteligente, popular, rico ou privilegiado em qualquer outro sentido. Essas qualidades, na verdade, algumas vezes podem até prejudicar seus verdadeiros objetivos.

A primeira parte do livro, “Uma vida notável”, concentra-se na filosofia que fundamenta o questionamento da autoridade e a escolha de um novo caminho para si mesmo. Veremos como determinar os termos da sua vida, superar os obstáculos internos do medo e da insegurança, e enfrentar os obstáculos externos representados por guardiões e críticos.

A segunda parte, “Revolucione o trabalho”, mostra como mudar a forma de pensarmos sobre como e onde passamos a maior parte do nosso tempo produtivo. Veremos como usar nossa competência para nos dar segurança, em vez de depender de um empregador. Analisaremos como recrutar e mobilizar nosso “pequeno exército”. E examinaremos a importante questão do dinheiro – de quanto você precisa e como obter isso.

“

A tragédia da vida não é tanto o que sofremos, mas o que deixamos de viver.”

THOMAS CARLYLE

A terceira parte, “O poder da convergência”, estende a discussão sobre vida e trabalho. Examinaremos a prática da exclusão radical, a busca da abundância, oportunidades de viagens econômicas e a criação de um legado, não importa qual seja sua idade.

E, por fim, a Conclusão vincula as “ideias perigosas” que exploramos ao longo do livro e o ajuda a ponderar sobre o desenvolvimento das suas ideias.

Além dos valores da liberdade pessoal e ajuda ao próximo, algumas outras ideias constituem os fundamentos do livro. Veja, a seguir, uma breve descrição de cada uma delas.

O DINHEIRO, POR SI SÓ, NÃO TEM VALOR ALGUM

Precisamos de dinheiro para viver no mundo moderno e devemos encontrar uma maneira de conseguir o que precisamos, sem prejudicar os outros. No entanto, o dinheiro, por si só, não tem valor algum – o valor só é produzido quando o dinheiro é trocado por outras coisas. O dinheiro é importante porque muitas pessoas não sabem do quanto realmente precisam para fazer as coisas que querem fazer. Elas, muitas vezes, superestimam ou subestimam demais o dinheiro necessário para ter a vida que desejam.

De acordo com pesquisas científicas praticamente unânimes, a busca da riqueza só pela riqueza não o levará muito longe. Uma determinada quantia de dinheiro produz felicidade e um pouco mais de dinheiro produz um pouco mais de felicidade, mas a correlação entre dinheiro e satisfação na vida não pode ser estendida além desse ponto. Dessa forma, consideramos o dinheiro como uma ferramenta para conseguir o que se quer, mas não um objetivo por si só.

ESCOLHER ENTRE VOCÊ E OS OUTROS É A ESCOLHA ERRADA

Você precisará fazer algumas escolhas difíceis para conseguir escapar da jaula, mas, felizmente, escolher entre você e os outros não é uma delas. É possível beneficiar a si mesmo e, ao mesmo tempo, fazer do mundo um lugar melhor para todas as pessoas. Na verdade, a meta é encontrar a máxima convergência possível entre esses valores. Permita-se sonhar e depois se dedique a planejar o trabalho.

No entanto, como veremos no próximo capítulo (e ao longo do livro), nem tudo diz respeito apenas a você. Apesar de não precisarmos abrir mão das nossas ambições pessoais, no fim das contas, a maioria de nós não se satisfaz com uma vida absolutamente egocêntrica. Na verdade, nossa vida se torna mais significativa quando combinamos nossos próprios desejos com uma estratégia ativa para, ao mesmo tempo, ajudar os outros.

NEM SEMPRE É PRÁTICO MUDAR O MUNDO

Todas as ideias apresentadas neste livro foram concebidas para serem extremamente práticas, e não apresento nenhum conhecimento teórico de sala de aula. Contudo, mantenha em mente que os críticos podem utilizar a ideia de “ser prático” para marginalizar nossas escolhas voltadas à liberdade. Nunca esqueça que mudar o mundo nem sempre constitui uma empreitada prática. Ao longo da história, a maioria das pessoas que promoveram revoluções fundamentais nas ciências exatas e humanas ou nas artes foi constantemente acusada de não ser prática. Em outras épocas, era considerado impraticável pensar que as mulheres são iguais aos homens, que os seres humanos não deveriam escravizar os outros e que os criminosos deveriam ser reabilitados em vez de meramente punidos e assim por diante.

O mesmo pode se aplicar às suas escolhas. Nem sempre é uma questão de encontrar o caminho mais fácil – escapar da jaula pode ser mais difícil do que se conformar com os outros macacos –, mas você, normalmente, sempre tem uma opção.

É POSSÍVEL PLANEJAR O FUTURO SEM POSTERGAR SUA VIDA AGORA

O conceito de adiamento da gratificação, ou sacrificar o agora em prol do futuro, pode ser útil para estimulá-lo a investir em um fundo de aposentadoria. Mas ele também pode atuar como uma racionalização eficaz para evitar a vida. Se você só pensar em um futuro hipotético, poderá negligenciar a incômoda sensação de que deveria fazer mais por sua vida agora.

Não há nada de errado em pensar no futuro, mas a vida não começa aos 65 anos. Em outras palavras, é interessante planejar o amanhã, mas isso não precisa afetar todas as decisões que você tomar hoje. Isso nos leva à última etapa da preparação para mergulharmos no resto do livro: um lembrete de que o tempo é limitado.

LEMBRE-SE

A vida é curta (jamais se esqueça disso)

Não perca tempo tentando controlar sua vida. Como uma regra, é preferível fazer algo a *não* fazer nada. Isso pode nem *sempre* ser o caso – se você estiver em dúvida se vale a pena assaltar um banco para comprar rosquinhas com o dinheiro do roubo, pode ser interessante pensar em outra maneira de comprar rosquinhas –, mas, em termos gerais, tendemos a nos arrepender mais daquilo que não fizemos do que das coisas que fizemos.

De forma similar, a maioria das pessoas começa a pensar em deixar um legado só no fim da vida. Se você ainda não tiver chegado a esse ponto, comece a pensar imediatamente no que quer deixar para os outros. Depois, comece imediatamente a viver com essa visão em mente.

Se não souber por onde começar, pense primeiro em suas motivações. O que o motiva? Por que você escolheu este livro? Como você se sente sobre o que leu até agora? A propósito, se você não estiver familiarizado com essa forma de pensar, não se preocupe – veremos inúmeras maneiras no decorrer deste livro.

Você deve ter ouvido a velha história do xamã famoso por curar a insônia. Um executivo estressado que não conseguia dormir finalmente encontra o xamã na floresta e ele concorda em ajudá-lo. O xamã envia instruções e, duas semanas mais tarde, o executivo envia uma nota dizendo que foi curado. “Muito obrigado! Tenho dormido muito bem!”, diz o recado. O xamã envia sua resposta: “Sem problemas. Volte quando estiver pronto para acordar”.

Lembre que o objetivo deste livro é transformar seu modo de pensar a vida e o trabalho. Se você estiver vivendo como um sonâmbulo, chegou a hora de acordar. A jornada começa aqui.

CAPÍTULO 2

ESTABELEÇA OS TERMOS PARA UMA VIDA EXCEPCIONAL

“As pessoas que progridem nesse mundo são aquelas que se levantam e procuram as circunstâncias que desejam e, se não conseguirem encontrá-las, as criam.”

GEORGE BERNARD SHAW

Depois de passar oito anos em Nova York trabalhando no mesmo emprego sem desafios, Bernard Lopez pediu demissão de repente, rompeu o contrato de aluguel que acabara de assinar, sacou o dinheiro que vinha reservando para a aposentadoria e partiu em uma viagem de bicicleta pelos Estados Unidos. Uma das perguntas que ele ouviu várias vezes (depois da reação inicial de “Você enlouqueceu?”) foi: “Você está fazendo isso para levantar fundos para a caridade?”

Se ele tivesse dito que sim, a maioria das pessoas teria concordado com a decisão, com a curiosidade, pelo menos em parte, satisfeita. Costuma ser aceitável, mesmo se nem sempre plenamente compreendido, fazer algo não convencional para beneficiar os outros. Mas Bernard não resolver pedalar pelo país para levantar fundos para uma instituição beneficente nem para conscientizar as pessoas de alguma coisa. “Não”, ele respondia sinceramente quando as pessoas perguntavam. “Faço isso por mim.”

Bernard teve a ideia de viajar de bicicleta, por um tempo indeterminado, depois de uma série de choques. Ele tinha acabado de sair de um relacionamento de sete anos e, logo depois da dolorosa separação, ele perdeu o pai em um acidente. Um dia, depois de refletir sobre esses acontecimentos durante uma longa caminhada, a ideia lhe ocorreu: “Eu deveria deixar minha vida nesta cidade para trás e viajar de bicicleta pelo país”.

“

O maior prazer da vida é
fazer o que as pessoas dizem
que você não pode fazer.”

WALTER BAGEHOT

A ideia ficou na cabeça dele e, em vez de negligenciá-la, Bernard escolheu lhe dar ouvidos. Ele pediu demissão, cumpriu diligentemente o aviso prévio, pagou a multa pela rescisão do contrato do aluguel de seu apartamento, comprou uma bicicleta e saiu pedalando sem saber o que aconteceria quando sua jornada chegasse ao fim. Os primeiros dias foram difíceis, mas, com o tempo, ele estabeleceu uma rotina, pedalando o dia inteiro e encontrando um lugar para ficar à noite.

Ao final da viagem, Bernard se mudou para Chicago sentindo-se invencível. Ele começou uma nova carreira e continuou viajando

todo verão. Sem exageros: ele contou aos leitores do diário on-line que mantinha, que a viagem de bicicleta havia mudado sua vida para sempre, permitindo-lhe atingir seu pleno potencial e fazendo-o descobrir quem ele verdadeiramente era. [1](#)

Descobrimdo o que você realmente quer

No decorrer deste livro, analisaremos como nossa vida está intimamente conectada com a dos outros, como algumas dessas pessoas contam com você e como você pode melhorar a vida de outras pessoas ao redor do mundo. Mas não vamos pensar nisso por enquanto. A primeira parte deste capítulo se concentrará nas suas metas e desejos pessoais.

Acredito em ajudar os outros, mas também acredito no individualismo implacável. Os sonhos malucos e as grandes ideias que temos quando somos jovens podem ser mais do que meras fantasias. Afinal, não se trata só de você – mas também não há nada de errado em fazer as coisas exclusivamente para si mesmo.

Quanto a mim, gosto de passar horas correndo sozinho, ouvindo música e pensando nos meus projetos e planos. Gosto de viajar sozinho pelo mundo, chegar à cidades desconhecidas sem uma programação nem obrigações. Algumas pessoas podem chamar isso de egoísmo, mas acredito que minhas razões são mais complexas do que isso – sem a energia que consigo acumular passando um tempo sozinho, sei que não seria capaz de ajudar ninguém.

Os seus sonhos enaltecidos e ideias grandiosas só pertencem a você e a mais ninguém, e você não precisa se desculpar por elas nem se justificar. Se já souber exatamente quais são essas ideias e sonhos, ótimo. A maioria de nós, contudo, precisa de tempo para pensar a respeito e esta seção pretende ajudá-lo a fazer isso. Como normalmente precisamos de algum tempo para descobrir o que queremos, dou, desde já, minha opinião: na verdade a maioria de nós não quer ficar sentada na praia e relaxar todos os dias pelo resto da vida. Alguns se cansam depois de apenas alguns dias;

outros podem passar semanas ou meses felizes. Mas, da mesma forma como inevitavelmente nos perguntamos “Isso é tudo?” no que diz respeito a carreiras ou vidas convencionais, depois da satisfação inicial de tomar sol e caipirinhas na praia, mais cedo ou mais tarde estaremos nos fazendo as mesmas perguntas sobre a vida à beira-mar – ou sobre qualquer outra vida de fantasia.

Recentemente, eu estava caminhando em um bairro desconhecido da cidade e passei por um posto de gasolina que vendia bilhetes da loteria. Por um instante eu pensei: não seria divertido comprar um bilhete e sonhar? Depois percebi que, em geral, eu já tinha a vida que queria. Eu sentia que estava no 90º lugar no *ranking* de felicidade e realização. É claro que queria ir ainda mais longe, mas sabia que um bilhete de loteria (mesmo um premiado) não me levaria ao meu objetivo.

De tempos em tempos, a maioria de nós fantasia em ganhar na loteria. Não acho que isso seja necessariamente prejudicial; só acredito que existe uma alternativa melhor: criar seu bilhete premiado, não pelo súbito acúmulo de riqueza, mas pela redução gradual das opções e distrações até chegar ao que você decidir ser essencial para sua vida. Eis minha proposta: criar sua vida não é bem como ganhar na loteria. É melhor.

Em vez de viver no mundo da fantasia, a maioria de nós deseja uma vida de aventuras e crescimento pessoal. Joseph Campbell percebeu isso anos atrás, quando escreveu sobre o sentido da vida. “As pessoas dizem que estamos buscando um sentido para a vida”, ele começou a dizer, antes de esclarecer: “Não acho que seja isso que estamos verdadeiramente buscando. O que buscamos é a experiência de estarmos vivos”.

Como parte da experiência de estar vivo, acredito que estejamos em busca do nosso lugar no mundo. Onde nos encaixamos em um planeta habitado por sete bilhões de pessoas? Essa é basicamente a questão central da vida, e encontrar a resposta começa pela descoberta do que realmente queremos.

O que realmente queremos da vida?

Vamos estender essa analogia que chamo de “planejamento da vida” e analisar algumas maneiras práticas de descobrir o que você realmente quer. ² É mais ou menos como planejar um casamento, porém, muito mais importante. Não há nada de errado em fazer planos para um grande e significativo dia; só acho que é ainda melhor fazer planos para uma grande e significativa vida.

O planejamento da vida começa com um triste fato: muitas pessoas não fazem ideia do que realmente querem fazer ou realizar. Em vez de avançar na direção de um destino, elas se limitam a “evitar a vida”, vagando sem um objetivo ou propósito.

Elas não são totalmente culpadas disso. Nossos sistemas formais de educação não dedicam muito tempo a orientar os jovens a descobrir qual é sua missão na vida. As avaliações das nossas habilidades e conhecimento, que normalmente assumem a forma de testes padronizados, se concentram quase totalmente em planejamento ocupacional em vez de ideias mais abrangentes e amplas.

Como muitos adultos não descobriram o que realmente querem, eles têm dificuldades de transmitir os valores do autoconhecimento aos filhos. Os líderes espirituais, por sua vez, oferecem respostas para as profundas questões da criação, mortalidade e ética, mas normalmente dão pouca orientação prática para o que deveríamos fazer no dia a dia. E, assim, o ciclo se perpetua.

Em algum ponto, no entanto, cada um de nós deve assumir a responsabilidade pela própria vida, mesmo se ninguém nunca nos ensinou a pensar sobre o que queremos. O que mais nos prejudica é a falta de compreensão e autoconsciência. Isso nos distancia da grandeza e nos mantém vivendo vidas chatas e medíocres. Para romper o padrão de sonambulismo, precisamos descobrir o que queremos e encontrar uma maneira de realizar isso.

Alguns anos atrás, li o livro *Wishcraft*, de Barbara Sher. Uma das coisas que ela diz no início repercutiu na minha vida por um bom

tempo: “Não importa quais sejam seus sonhos, comece a levá-los muito a sério”. Aquela época da minha vida foi um período de intensa reflexão e percebi que, apesar de ter me divertido bastante até então, não vinha dando a devida importância aos meus sonhos. Resolvi começar imediatamente, e minha vida mudou radicalmente desde então.

Se precisar de ajuda, veja algumas maneiras diferentes de descobrir o que você realmente quer. Sinta-se livre para usar qualquer uma das três abordagens esboçadas nas páginas a seguir, modificá-las da maneira que achar melhor ou fazer algo completamente diferente.

Não importa o que escolher, certifique-se de ter pelo menos uma ideia geral antes de prosseguir.

1. CRIANDO SEU MUNDO IDEAL

Neste exercício clássico, anote em detalhes como seria seu dia perfeito, ideal, começando do momento em que acordar, passando pelo que você comerá no café da manhã e tudo o que você fará a cada hora, inclusive com quem você terá contato. Quanto mais detalhes você conseguir incluir no plano melhor.

Feito isso, comece a fazer planos para orientar sua vida visando se aproximar do dia perfeito que imaginou. Se levar esse exercício a sério, você aprofundará em muito seu autoconhecimento, mesmo se não realizar muitas mudanças com base nessas informações. Você pode até começar a tomar decisões mais conscientes sobre como planejar seu tempo e onde se concentrar. Repito esse exercício todo fim de ano e isso sempre acaba me levando a realizar várias melhorias no ano seguinte. Você poderá encontrar uma planilha mais detalhada e orientações para esse exercício na Seção “Recursos on-line” no fim do livro.

Como já disse, esse exercício é um clássico da literatura de desenvolvimento pessoal e pode ser útil se você nunca parou para pensar sobre o que realmente gosta de fazer. O exercício, contudo,

tem dois grandes pontos fracos, e, se você não considerá-los, poderá realizar importantes melhorias na sua vida, mas ainda ficará se perguntando: “Isso é tudo?”

O primeiro é que, no final, não se trata só de você. Você precisa fazer mais do que criar um mundo ideal para si mesmo, porque a maioria das pessoas, na verdade, não quer passar todos os dias em um castelo com alguém levando café da manhã na cama para elas; querem usar seus talentos para realizar algo significativo. Retornaremos a esse conceito em outro momento, mas, como prometi que a primeira parte seria mais sobre suas metas, vamos deixá-lo em suspenso por enquanto.

O segundo é a questão de todo este livro: atingir grandes metas e viver uma vida notável. Como fazer isso? O exercício do mundo ideal, em geral, não aborda essas metas. Você define o tipo de trabalho que faz, como se exercita e assim por diante, mas a verdadeira missão na vida não está incluída nessas definições. Dessa forma, para se manter concentrado ao longo do tempo em algo significativo, você deve incluir algum tipo de processo de determinação de metas ao plano. Penso que, se alguma coisa vale a pena ser feita, é melhor fazer até o fim; dessa forma, incluí o “estabelecimento de metas radicais” no meu planejamento de uma vida não convencional.

2. ESTABELECIMENTO DE METAS RADICAIS

Quando você começa a pensar sobre o que deseja da vida, o exercício do mundo ideal o ajuda com a estrutura. Para complementar a estrutura, contudo, você precisa de *foco* – e é nesse ponto do processo de planejamento que entra o que chamo de “estabelecimento de metas radicais”. O estabelecimento de metas radicais começa com uma “lista de coisas a fazer na vida”, incluindo coisas que você gostaria de fazer em algum momento da sua vida. Uma lista de coisas a fazer na vida, também conhecida como uma lista de “coisas a fazer antes de morrer”, é composta de

uma longa lista, como o próprio nome diz, de todas as coisas que você gostaria de realizar antes de morrer.

Há inúmeras variações desse tipo de lista. Algumas têm exatamente 100 itens, outras 30 ou outro número qualquer. Para ver exemplos de ideias e metas de outras pessoas, procure “coisas a fazer antes de morrer” na internet – mas, antes de consultar várias listas, tente refletir sobre quais seriam os itens da sua lista.

Se você nunca fez sua lista, verá que se trata de um exercício divertido e revelador. Passe uma tarde, ou apenas meia hora, relacionando uma série de atividades e experiências que gostaria de vivenciar algum dia. Se tiver dificuldade de começar, este truque pode ajudar: imagine-se daqui a muito tempo (se tudo der certo) no seu leito de morte. Na hora de partir, que memórias você gostaria de ter? Do que você se arrependeria de não ter feito? As ideias que lhe vierem à mente nesse tipo de visualização são excelentes candidatos para entrar na sua lista de coisas a fazer na vida.

Uma lista típica inclui uma ampla variedade de metas, desde as mais triviais (“provar 100 frutas diferentes”) até as mais difíceis (“acampar na Antártica”). Tudo bem se a lista acabar sendo tão diversificada quanto esses exemplos sugerem – afinal, a lista é sua. No entanto, um problema resultante de uma ampla variedade de metas é que uma lista abrangente demais pode facilmente perder o foco. No que você deve se concentrar em um determinado momento? Você pensa em comer frutas ou comprar um saco de dormir para sua viagem à Antártica? Em vista disso, para refinar ainda mais as ideias, gosto de pegar a lista geral e organizá-la em metas mensuráveis com um prazo aproximado.

Metas de um ano: Tenho o hábito de repassar essa lista algumas vezes ao ano e crio as metas para o próximo ano todo mês de dezembro. Eu segmenta a lista em categorias específicas, como escrever, saúde, negócios, amigos, família, trabalho, viagens, renda e caridade.

Metas de cinco anos: Esta lista é revista uma vez ao ano e contém algumas das “grandes coisas” que você espera fazer no futuro próximo. Observe que, à medida que algumas das metas da lista de um ano são concluídas, elas são substituídas por outras metas da lista de cinco anos.

Metas para a vida: Essa lista é repassada uma vez por ano e inclui tudo o que você quer fazer, mas somente metas que não tenham um prazo definido ou que levarão muito tempo para serem atingidas.

A propósito, certifique-se de incluir algumas ideias realmente grandes nessa lista. O interessante de determinar grandes metas é que, assim que passamos a levar a sério o planejamento para essas metas, elas tendem a ser atingidas muito mais rapidamente do que inicialmente esperamos. Isso ocorre porque tendemos a superestimar o que somos capazes de realizar em um único dia, e subestimar o que somos capazes de realizar em períodos mais longos.

3. PLANEJANDO PARA OS FELIZES ACASOS

Sempre fiz malabarismo com muitos projetos ao mesmo tempo e gosto do processo de tentar manter todas as bolas no ar. Não consigo ficar feliz se não estiver envolvido em muitas coisas simultaneamente. No entanto, é importante me certificar de ter tempo também para ideias espontâneas. Falaremos sobre isso mais adiante, mas o que gostaria de dizer agora é que muitas pessoas se surpreendem com tudo o que sou capaz de fazer ao mesmo tempo. Não falo por todas as pessoas organizadas do mundo, mas vou lhe revelar um segredo que se aplica a muitos de nós: não somos tão superdisciplinados quanto você pensa. É verdade. O que muitos de nós fizemos foi criar uma estrutura em torno do nosso trabalho que nos permite improvisar. Nós levamos as metas a sério e nos

empenhamos muito, mas toda a disciplina normalmente resulta do desenvolvimento de uma boa estrutura.

ALGUMAS SUGESTÕES (O QUE INCLUIR E O QUE DEIXAR DE FORA)

Não quero dizer a você quais devem ser suas metas. A vida é sua, e você faz as regras. No entanto, princípios podem ser bons pontos de partida, então, pense nas ideias a seguir como sugestões para você considerar.

O que incluir

- Todo o tempo que desejar para os entes queridos.
- Todo o tempo de que precisar para pensar ou planejar.
- Trabalho divertido, gratificante e desafiador.
- Algum tipo de independência financeira (veremos esse ponto em detalhes no Capítulo 8).
- Algumas metas “aventureiras”, como escalar o Kilimanjaro ou viajar a pé pelo Nepal.
- Alguma espécie de metas de viagens, com base nas suas preferências pessoais (veja o Capítulo 10 para mais informações e ideias).
- Algo que outras pessoas não entendem, mas que faz todo o sentido para você.

O que deixar de fora

- Drama e pessoas que gostam de reclamar.
- Atividades improdutivas ou qualquer trabalho que, no final, não tem valor.
- Cronogramas determinados pelos outros.
- Obrigações ou coisas desnecessárias que fazemos movidos pela culpa.

Tive algumas das experiências mais gratificantes em dias em que não tinha nada muito planejado. Já desembarquei em dezenas de

idades do mundo sem um mapa ou qualquer conhecimento do idioma local. Vi o pôr do sol na Zâmbia e nas Ilhas Feroe sem nenhuma programação. Quase sempre que vivencio algo assim, penso: "Uau. A vida é mesmo bela. Sou tão grato por estar vivo".

As experiências não precisam ser exóticas para constituírem o que costumo chamar de um "feliz acaso". Também gosto de tirar um cochilo em casa, sair para tomar um café à tarde, jogar *video games* e, por puro capricho, fazer algo completamente diferente.

Outra forma de pensar a respeito é a seguinte: no longo prazo, quero me focar nas metas, no meu mundo ideal e em ajudar as pessoas como puder. No curto prazo, devo tomar providências para me assegurar de que essas coisas aconteçam, mas que não seja em um ambiente extremamente controlado e que me deixe livre para mudar de ideia sempre que quiser. No mínimo, estamos falando de um ambiente flexível, porém, com um objetivo.

Para as pessoas que dizem que não gostam de metas e preferem lidar com as situações à medida que ocorrerem, eu diria: "Tente definir metas". Acredito que você gostará de ver o quanto é capaz de fazer quando realmente tenta. Mas não se preocupe, porque você não precisa abrir mão de felizes acasos ou da flexibilidade. No mínimo, quando se empenhar para conseguir o que realmente quer, você acabará com *mais* tempo disponível para ser espontâneo e ter mais energia para se divertir.

Você e o resto do mundo

Desde que o que você deseja não prejudique os outros, você não deve se desculpar por seguir os próprios sonhos e tentar realizar suas grandes ideias. Você teve essas ideias por um bom motivo. Porém, assim que refletir sobre o que realmente deseja da vida, você provavelmente *desejará* ponderar sobre como fará do mundo um lugar melhor para os outros. Isso acontece porque, apesar de poder fazer quase tudo o que quiser, no final você provavelmente

não se satisfará com uma vida que gira exclusivamente ao redor do seu umbigo.

Muitas vezes, esse conceito é apresentado como algo secundário. Já participei de inúmeros seminários sobre empreendedorismo e muitas das discussões seguiram o mesmo formato: em uma apresentação de uma hora, o palestrante passa 55 minutos falando sobre como enriquecer. Os cinco minutos finais consistem em um lembrete para “certificar-se de retribuir”.

“Tudo se resume a isso”, o apresentador algumas vezes diz nesse ponto, apontando para a tela que mostra fotos de sua visita a um orfanato do outro lado do mundo. Considerando que essa questão só é levantada ao final de uma longa discussão sobre ganhar dinheiro, sempre penso nisso como um ato falho, no sentido de se tratar daquele momento forçado no qual dá a sensação de que talvez a vida seja mais do que tudo aquilo que foi mostrado como a parte central da apresentação.

Para evitar o equivalente a esse ato falho no seu planejamento de vida, comece a pensar seriamente, desde o começo, sobre como você efetivamente mudará o mundo. Estas perguntas podem ajudar:

- Quais necessidades você pode satisfazer?
- Quem o vê como um líder?
- O que o incomoda no mundo?
- Como você pode melhorar a situação?
- O que você tem a oferecer ao mundo que ninguém mais tem?

Não há necessidade de esperar para levar a sério a possibilidade de afetar positivamente as pessoas ao seu redor. Como uma regra, se você não souber o que fazer em algum determinado dia, dedique pelo menos parte do seu tempo ajudando alguém. Em vez de deixar isso em segundo plano, você pode construir uma vida focada na busca implacável do que você deseja, paralelamente à missão de fazer a diferença – começando hoje mesmo.

Princípios de uma vida não convencional

Um dia você atingirá a convergência entre conseguir o que realmente quer ao mesmo tempo que também ajuda os outros de um modo único. Chamo isso de “domínio do mundo”, uma situação na qual você tem uma vida de aventuras e se concentra em deixar um legado que faça uma grande e revolucionária diferença para os outros. Não há necessidade de se acomodar ou se conformar com menos que isso.

Enquanto busca seguir seu plano de ação, trabalhe na sua lista de coisas a fazer na vida e em outras metas que faz do mundo um lugar melhor; esses princípios podem ajudá-lo na implementação do seu planejamento.

Quase sempre há mais de uma maneira de realizar algo.

Ao seguir o caminho convencional da faculdade, você aprende rapidamente os padrões e comportamentos aos quais se espera que você se conforme. Espera-se que você faça um determinado número de créditos a cada semestre; siga um caminho relativamente padrão que o leve das disciplinas básicas até a cerimônia de formatura alguns anos mais tarde.

Depois, você entra no seu primeiro “emprego de verdade”. Espera-se que você comece de baixo. Em algum momento você é promovido para o meio da pirâmide organizacional, onde a maioria das pessoas passa a maior parte da carreira. Algumas são promovidas a posições seniores (sócio, diretor, professor titular em uma importante instituição), mas isso normalmente só acontece depois de passar muito tempo em cargos inferiores. É bem verdade que expectativas específicas e cargos variam de um setor para outro – mas quase todos seguem um padrão similar de aprendiz, iniciante, nível médio e executivo.

Em cada estágio do processo, normalmente há um caminho de progresso mais rápido ou um atalho que lhe permitirá pular

vários passos nos quais todos os outros passam anos ou décadas. O caminho alternativo (também chamado de “escolha não convencional” neste livro) não apenas é mais eficiente como também costuma ser mais eficaz.

Quando se vir diante de uma escolha entre abundância e escassez, escolha a abundância. A escassez constitui a mentalidade padrão para a maioria de nós. É um hábito difícil de romper, mas quase sempre vale a pena. A escassez envolve acumular e a abundância envolve compartilhar. Analisaremos esse ponto em mais detalhes no Capítulo 9, mas, em resumo, a escolha da abundância normalmente inclui recusar-se a ver o mundo como uma competição de soma zero. Ninguém precisa perder para que você ganhe (e vice-versa).

Quando não souber ao certo se deve dar um salto de fé, salte. Você se arrependerá muito mais das coisas que não fizer do que de qualquer coisa que fizer, de forma que é melhor experimentar coisas novas. Você também não precisará se preocupar com a exaustão. Se você faz o que adora, por que ficaria estafado? (Se precisar se preocupar com algo, preocupe-se com a possibilidade de se arrepender de uma decisão que você realmente queria tomar, mas que acabou não tomando por medo.)

A inteligência não é um pré-requisito, mas a determinação é. Para dominar o mundo, ou fazer o que deseja, você não precisa ser particularmente inteligente. Na verdade, em alguns casos, inteligência demais pode ser um obstáculo, já que pessoas inteligentes são muito boas em complicar o simples. No entanto, você precisará ser relativamente determinado. Isso porque vivemos em um mundo convencional, e fazer o que deseja pode ser surpreendentemente difícil. Se você temer o sacrifício ou não tiver a capacidade de se ater às suas crenças, poderá ser tentado a desistir ao longo do caminho.

Você pode ter sonhos e metas ilimitados, mas não prioridades ilimitadas. Quase todas as vezes que parto em uma viagem internacional, acabo conversando com alguém que se diz

interessado em fazer o mesmo. As pessoas normalmente dizem algo como "Uau! Gostaria de poder fazer isso".

A realidade é a seguinte: sei que há muitas pessoas que não podem viajar ou fazer as mesmas escolhas que eu. Tendo morado nos países mais pobres do mundo durante quatro anos, conheço muitas dessas pessoas. No entanto, a maioria das pessoas com as quais interajo atualmente, bem como a maioria dos leitores deste livro, não pertence a essa categoria. As pessoas com as quais converso atualmente que me dizem que "gostariam" de poder fazer alguma coisa, mas se sentem incapazes, normalmente, fizeram inúmeras escolhas que as impedem de fazer o que desejam. Elas escolheram priorizar outras coisas em detrimento do que afirmam desejar. Notei que algumas delas podem até parecer um pouco ressentidas com as pessoas que escolhem avançar por um caminho diferente. Quando me ofereci para ajudar uma amiga a planejar sua viagem à Europa, ela aceitou com entusiasmo. Mas depois ela disse: "Sabe, nem todo mundo pode simplesmente largar tudo e viajar pelo mundo como você". Eu dei de ombros e ajudei mesmo assim, mas continuei incomodado com o que ela disse. Pensando a respeito, percebi que a observação refletia uma forma comum de inveja. Aquela amiga ganhava mais de 6, 5 mil dólares por mês e, certamente, teria condições de ir aonde quisesse, mas viajar não era uma prioridade para ela.

À medida que fizer cada vez mais escolhas próprias, você deparará com *feedbacks* como esse com mais frequência. Muitas pessoas não se sentem à vontade com a mudança e ideias diferentes. Elas farão de tudo para racionalizar as próprias escolhas quando encontram alguém que escolheu coisas diferentes. Não estou dizendo que as pessoas não deveriam priorizar o trabalho em um escritório ou a decoração da casa, só estou sugerindo que elas reconheçam abertamente que essa é a prioridade para elas.

“

Algumas vezes, as menores
decisões podem mudar
para sempre sua vida.”

KERI RUSSELL

Depois de ajeitar algumas coisas, os estágios de crescimento são exponenciais. Leva muito tempo para pequenas empresas renderem mil dólares por mês. Eu me lembro de ter ficado nas nuvens quando ganhei esse valor pela primeira vez. Tudo bem que eu trabalhei dia e noite durante várias semanas para ganhá-lo –quando você está apenas começando como um empreendedor algumas vezes é melhor não fazer contas.

Mas passar de mil dólares para cinco mil dólares por mês normalmente não é cinco vezes mais difícil. Por alguma razão que ninguém sabe ao certo, costuma ser apenas duas vezes mais difícil. Em outras palavras, se conseguir encontrar um jeito de ganhar mil dólares trabalhando por conta própria, você normalmente encontrará um jeito de ganhar cinco mil dólares.

O mesmo costuma se aplicar também aos hábitos pessoais. Você já conheceu alguém que passou de um estilo de vida sedentário a um completamente ativo? Um ano, o sujeito é um fumante inveterado que come e bebe demais. No ano seguinte, ele passa por uma transformação radical na qual para de fumar, melhora sua dieta e se transforma em um maníaco em exercícios físicos. Vemos essas pessoas e pensamos: “Que incrível!” E, em um nível pessoal, é realmente incrível. Mas as partes mais impressionantes são os primeiros passos. Em algum ponto do caminho, a pessoa ganha impulso e não para mais. Esse ímpeto leva corredores de maratona a ir do quilômetro 38 ao quilômetro 42. Ele pode ajudá-lo a ampliar sua vida, mas, antes de qualquer coisa, você precisa saber com muita clareza o que deseja e aonde está indo.

Sua vida, suas regras

Bernard Lopez, que largou tudo para percorrer o país de bicicleta, descreveu seu momento de transição como uma “decisão indispensável”. De um lado, havia a segurança e a rotina de um trabalho estável e, do outro, lado havia incerteza e aventura. Alguns dias antes de partir, um amigo deu 50 dólares a Bernard para comprar equipamentos de última hora. Ele pegou o dinheiro, foi à loja de equipamentos de ciclismo e comprou uma bússola, algo que ele nunca tinha usado antes, mas achou que seria interessante ter.

Naquela tarde, ele teve um momento de dúvida quando percebeu que não fazia ideia de como usar uma bússola ou como o instrumento poderia ser útil quando ele estivesse pedalando. Rindo diante da extensão de sua ignorância em relação à tarefa que o aguardava, ele continuou com os preparativos e partiu mesmo assim. Por que não? Ele já tinha ido longe demais para voltar ao seu velho estilo de vida.

Há maneiras mais fáceis de viver, mas, para muitos de nós, elas são muito menos gratificantes. Como Bernard e sua jornada de bicicleta, cada um se vê diante de uma decisão indispensável. Bo Bartlett, um artista profissional que passou vinte anos pintando de graça antes de suas obras começarem a ser vendidas a 50 mil dólares cada, diz o seguinte: “O mais importante não é a decisão que você toma, mas o grau de comprometimento que você tem”.

Se você mantiver o comprometimento, a vitória estará ao seu lado no longo prazo. Você *pode* criar a vida que deseja, *pode* fazer do mundo um lugar melhor ao mesmo tempo e *pode* ter tudo o que quiser. Só esteja preparado para trabalhar por isso.

O que é mais importante para você? Como você dominará o mundo? E, o mais importante, quais serão as regras da sua vida não convencional e notável?

LEMBRE-SE

- O caminho para dominar o mundo, ou qualquer outra coisa que desejar fazer, começa quando souber com clareza o que você quer da vida.
 - Assim que começar a levar suas ambições a sério, você normalmente realizará a maioria das coisas em menos tempo do que imagina.
 - No final, não se trata só de você. A maioria de nós quer uma vida que cause um impacto positivo sobre os outros.
 - Nem todo mundo entenderá quando você começar a fazer algo que realmente quer. Não se preocupe com isso.
-

CAPÍTULO 3

DERRUBE A GRANDE MURALHA DO MEDO

“A ausência de medo não é a coragem;
a ausência de medo é um problema mental.”

PO BRONSON

Sloane Berrent, originalmente uma “garota *nerd* com óculos fundo de garrafa” de Pittsburgh, subiu ao topo de um monte de lixo nas Filipinas. Sloane sempre gostou de viajar e visitou mais de 30 países, mas aquilo era diferente. Em Manila, ela assistiu os coletores profissionais de lixo reciclável revirando tudo o que fora descartado na enorme cidade.

Sloane foi a Manila como um membro da Kiva, ³ com a intenção de ouvir, observar e ajudar como pudesse. Foi uma grande decisão se comprometer com os quatro meses de trabalho voluntário e, antes de partir de Pittsburgh para a longa viagem à Ásia, Sloane estava ao mesmo tempo empolgada e nervosa.

Ajudou o fato de ela ter uma longa história de decisões ousadas e não convencionais. Antes de partir para trabalhar como voluntária

para a Kiva, tinha atingido uma elevada posição executiva aos 25 anos, tirou um diploma de MBA ao mesmo tempo que trabalhava em período integral, deixou Pittsburgh para morar em Los Angeles e abriu a própria instituição beneficente. A pergunta que ela ouve com mais frequência – de parentes, amigos e observadores – é: “Como ela não tem medo de ter tantas experiências novas? Ela não tem medo de ir à Ásia para trabalhar nas montanhas de lixo de Manila?”

“O maior erro que você pode cometer na vida é passar a vida com medo de cometer um erro.”

ELBERT HUBBARD

Eis o que Sloane tem a dizer sobre o medo:

“Eu tenho medo todos os dias. Tenho medo de que as pessoas não acharão que estou fazendo isso pelas razões certas. Tenho medo de, por estar em todo lugar ao mesmo tempo e em lugar algum o tempo todo, não ter a chance de criar raízes e formar uma família. Tenho medo de que algo acontecerá a alguém que eu amo, e eu estar longe demais da pessoa e não poder ajudar. Mas a realidade é que também percebi que é normal ter medo. Se eu não sentisse um grande aperto no estômago antes de uma grande decisão, ela não seria a decisão certa. O medo vem carregado de energia e é um poderoso motivador, e tudo o que faço é transformá-lo em algo positivo. Quando você está com medo, seus sentidos são intensificados. Costumo usar meu medo para apurar minha intuição. Passo muito tempo sozinha em países e situações nas quais as pessoas não se sentiriam à vontade, mas nada de mau me acontece, porque tomo decisões inteligentes e também uso meus sentidos e confio que

meu medo me alertará quando me deparar com algo que deve verdadeiramente ser temido. ”

Gosto da forma como Sloane contextualiza o medo. Gosto de torcer por Lance Armstrong quando ele pedala pelos Pireneus, gosto de ler sobre Dean Karnazes correndo sozinho uma corrida de revezamento de 200 milhas e de ver Michael Phelps quebrando um recorde após o outro na natação. Mas a realidade é que algumas vezes é difícil se identificar com pessoas como essas. É meio como a história que ouvi do comissário de bordo que atendeu Brad Pitt em um voo. Brad viajava com uma assistente pessoal na fileira ao lado e dois guarda-costas sentados um em cada lado. A assistente pessoal é quem falava e tinha o próprio jogo de talheres para provar a comida de Brad antes de ele ser servido.

“Ele foi tão simpático!”, me contou o comissário de bordo mais tarde. “Ele agiu como um sujeito comum. ” Gostei da ironia – Brad Pitt pode ser simpático, mas a maioria das pessoas comuns que conheço não viaja com dois guarda-costas e um degustador particular a tiracolo. Para a maioria de nós, quando as pessoas têm uma comitiva ou começam a participar sozinhos de corridas de revezamento de 200 milhas, é difícil comparar nossa vida com a deles.

Se é que existe algo como o verdadeiro destemor, ainda não encontramos. Quando ouvi a história de Sloane, a primeira pergunta que me veio à mente foi: “Como ela foi de Pittsburgh às Filipinas?” Em outras palavras, como alguém supera o medo que todos nós temos de fazer algo incrivelmente ousado? No caso dela, não foi por ser destemida; foi somente porque ela encontrou um jeito de aceitar o medo e trabalhar com ele para realizar algo mais importante.

Quando escolhe questionar as convenções, você vai contra todo tipo de pessoas que se ressentem da sua decisão de seguir o próprio caminho. Com preparação e coragem, normalmente, é possível encontrar uma maneira de enfrentar essas pessoas e, em outras ocasiões, você pode simplesmente fazer o que quiser e ignorá-las.

Mas cuidado: os obstáculos mais difíceis que a maioria de nós deve superar são o resultado direto de nossos próprios medos e inseguranças. É interessante ter uma ideia desses obstáculos interiores antes de se preocupar com os outros. Se você for uma rara alma que não tem medo de nada e já está no caminho da mudança pessoal, poderá pular este capítulo e seguir em frente na leitura. Mas, se for como o resto da humanidade, as informações apresentadas a seguir são para você.

Do que você tem tanto medo?

O medo começa com uma preocupação indefinida, uma voz lá no fundo da sua cabeça dizendo que você não é bom o suficiente, que você não conseguirá fazer nada importante ou significativo e que é melhor desistir de cara e parar de tentar se destacar. A mensagem implícita é: "Quem você pensa que é?"

Costumamos imaginar essas palavras vindas de outras pessoas, talvez alguém que nos magoou há muito tempo ou uma pessoa negativa presente na nossa vida. Essas vozes não são totalmente irrelevantes –as consequências do desprezo e da agressão são reais –, mas também é verdade que elas podem ser produzidas ou exageradas pelas nossas inseguranças. Como os maiores desafios que enfrentamos normalmente são internos, precisamos lidar com eles primeiro.

Quando refletimos profundamente sobre nossas inseguranças, normalmente descobrimos três medos específicos: o medo do fracasso, o medo do sucesso e o medo da mudança. O maior deles é o medo da própria mudança. Sempre que damos um grande salto, sabemos que, não importa o que vai acontecer, nossa vida provavelmente será diferente. Para muitos de nós, é assustador dar esse salto.



Sempre faça o que você tem medo de fazer.”

RALPH WALDO EMERSON

Se todos os outros fatores forem iguais, geralmente resistimos à mudança até a dor da transformação ser menor que a dor de permanecer na situação atual. É por isso que profissionais incompetentes ou até hostis conseguem permanecer em um emprego por muito mais tempo do que deveriam, porque os gestores não querem o transtorno de procurar e treinar alguém para substituir a “laranja podre”. Também é por isso que as pessoas aceitam todo tipo de situações improdutivas ou pura e simplesmente nocivas, desde empregos que sugam sua energia sem produzir um retorno à altura até relacionamentos disfuncionais. Para romper o ciclo, o medo do desconhecido deve se tornar menos intenso do que a aceitação passiva da situação atual. Isso pode ser feito de duas maneiras: intensificar a dor da situação atual e reduzir o medo da situação desejada.

Algumas vezes não cabe a nós decidir entre as duas opções. Vamos analisar um exemplo que chamo de um “momento decisivo” – você entenderá por que na história a seguir.

O grande desastre de 2008 no meu apartamento

Eu adoro viajar e não me incomodo com o estresse e os inconvenientes logísticos que incomodam tanto algumas pessoas. Você pode me jogar em voos atrasados, procedimentos absurdos de checagem de segurança ou viagens aparentemente intermináveis de ônibus e eu passarei por todas essas situações com um sorriso no rosto. Mas, me coloque para me mudar de um lugar ao outro e eu quero morrer. Do início ao fim, não há nada no processo que me dê qualquer prazer. Eu me sinto culpado por ter tantas coisas, não

gosto de encaixotá-las, eu me preocupo com a possibilidade de deixar algo para trás e me incomoda o fato de ter de levar tudo aquilo comigo. Em um dia de mudança, eu regrido ao nível evolucionário mais inferior da humanidade: sou capaz de pegar caixas e empilhá-las em um caminhão de transporte e nada mais.

Recentemente, em um dia de inverno, Jolie e eu voltamos de férias e encontramos nosso apartamento inundado por causa de um problema no encanamento do vizinho. Um cano havia estourado durante os feriados de Natal e Ano Novo e, por um tempo ninguém notou. Enquanto estávamos viajando, uma equipe de manutenção de emergência entrou nos dois apartamentos, desmontou nossa cama e levou as partes para a sala de estar – bem como todas as nossas roupas e todos os outros objetos do quarto. O carpete do quarto até o corredor também havia sido, deixando um generoso suprimento de pregos no chão para serem pisados por algum distraído.

Inicialmente fiquei irritado, mas tentei agir partindo da premissa de ter sido um acidente e de que todas as pessoas envolvidas em reparar a situação estavam agindo de boa-fé. Montamos um acampamento na sala achando que isso só seria necessário por uma ou duas noites. Essas noites viraram uma semana, depois duas e praticamente um mês inteiro. Passamos esse tempo todo dormindo em um colchão na sala, uma situação que apelidamos de “acampamento urbano” em uma tentativa de manter o bom humor.

Enquanto estávamos acampados, aprendi uma importante lição: quanto maior o número de seguradoras envolvidas em um projeto de construção maiores as chances de nenhuma delas assumir a responsabilidade. Cada representante com quem conversamos concordava que não éramos culpados pelos danos, mas ninguém estava disposto a nos pagar um hotel durante o conserto.

Com o passar das semanas, comecei a sentir um conflito cada vez mais intenso entre duas alternativas indesejáveis. Não era nada divertido dormir na sala e planejar nossa vida de acordo com as várias equipes de reforma ao longo do dia. Apesar do desconforto da mudança, depois de dez dias sem muito progresso, finalmente

comecei a pensar em sair dali. Nós passamos dois anos morando bem naquele apartamento, mas a situação estava realmente nos levando ao limite.

Quando me ausentei do apartamento para uma viagem de dois dias, Jolie me telefonou às 23h dizendo que estávamos sem água. Depois de ligações tensas ao dono do apartamento e ao supervisor da reforma, ainda não sabíamos ao certo o que estava acontecendo. O abastecimento de água seria retomado pela manhã ou em duas semanas. Quem sabe? A mensagem implícita era que deveríamos agradecer pelo nosso apartamento agora já não tão confortável e pelo colchão na sala.

A notícia do corte da água me tirou do sério. Eu era capaz de morar em um acampamento urbano e lidar com seguradoras não muito solícitas, mas não estava disposto a viver sem água por tempo indeterminado. Naquele momento, a dor de permanecer na situação se tornou maior que a dor de promover uma mudança. Aquele foi o momento em que me vi pronto para mudar. Jolie concordou e começamos imediatamente a procurar um novo apartamento.

Menos de três semanas depois, nos mudamos para Portland, Oregon, a algumas horas de Seattle. Não estava nos nossos planos mudar para outro estado, mas, como nossas carreiras são flexíveis, decidimos que tanto fazia mudar para outro estado ou mudar para o outro lado da cidade. Sempre simpatizamos com Portland e acabamos nos beneficiando de uma experiência originalmente negativa na forma de um apartamento alagado. Fico feliz de ter feito a mudança, mas isso nunca teria acontecido se a dor da situação no apartamento tivesse sido apenas um aborrecimento em vez do verdadeiro desastre no qual se transformou.

Superando o medo: as histórias de Sean e Aaron

Quando o apartamento alagou, fui forçado a pensar em realizar uma mudança. Em outras situações, temos muitas outras escolhas.

Em virtude de eu trabalhar como um autônomo pela maior parte da minha vida, muitas pessoas me abordam querendo saber como elas podem assumir mais controle da própria vida seguindo o caminho do empreendedorismo ou outro tipo de carreira não convencional.

Tive conversas como essas com pessoas de diferentes formações, inclusive estudantes, engenheiros, jornalistas, artistas e investidores – para citar só algumas. Todas estavam interessadas em criar uma carreira não convencional. A *diferença* estava no nível de conscientização do “desespero silencioso” de cada uma delas. Algumas tinham interesse em trabalhar por conta própria apenas como uma possibilidade, ao passo que outras estavam dispostas a fazer todo o possível para se aproximar dessa meta. Dito de outra forma, algumas estavam prontas para aceitar a incerteza da mudança, enquanto outras não.

Vou lhe contar duas histórias para ilustrar essa importante distinção. Elas não são colagens de histórias de várias pessoas diferentes (as duas são completamente verdadeiras), mas também é importante dizer que vi os padrões de cada uma delas repetidas vezes.

HISTÓRIA 1: SEAN

Normalmente, as pessoas que estão prontas para mudar desejam a mudança mais do que qualquer outra coisa. Elas querem sair da situação atual e querem isso para ontem. Uma das pessoas que conheci, que se encaixa nessa descrição, é Sean Ogle. Com apenas 23 anos, Sean trabalhava em seu primeiro emprego sério, como analista financeiro, havia um ano. Como resultado de uma combinação de inteligência, empenho e estar no lugar certo na hora certa, o cargo era superior ao que muitos recém-formados começam a vida profissional.

Sean ganhava mais do que a maioria dos colegas e, assim que começou a trabalhar, fez a primeira grande compra de sua vida: um Subaru Legacy GT 2005. Só havia um problema: ele odiava o

emprego. Ele passava o dia inteiro sentado em sua pequena sala, olhando para as paredes e desejando estar em qualquer outro lugar. Com o que restou de suas economias, Sean viajou para o Brasil com um amigo. Foi quando ocorreu a mudança. O Brasil, e o que o país representava, era bom. O emprego que ele tinha era ruim. “Basicamente”, ele me disse com um olhar decidido durante nossa primeira conversa, “estou disposto a fazer o que for preciso para sair dessa situação”.

Conversamos um pouco e lhe sugeri uma longa lista de fontes de informações. “Você terá um tempo logo para dar uma olhada nessas informações?”, eu perguntei.

“Está brincando?”, ele respondeu. “Passarei a tarde inteira nisso. Depois, se precisar, ficarei acordado até a meia-noite. ”

Ao sair do café, passamos pelo Subaru dele. “Belo carro”, comentei.

“Gosto dele”, Sean concordou. “Mas vou vendê-lo. Este carro não me levará aonde quero ir na vida. ”

Sean parecia estar levando a ideia a sério e eu estava quase convencido. A única coisa que me impedia de me convencer totalmente era o fato de eu já ter ouvido essa história antes. Voltaremos à história de Sean, mas antes gostaria de falar um pouco sobre Aaron.

HISTÓRIA 2: AARON

Quando Jolie e eu morávamos na África Ocidental, voltávamos uma vez por ano aos Estados Unidos para visitar parentes e amigos. Nessas ocasiões, também fazíamos apresentações em vários eventos para levantar fundos e divulgar o trabalho que estávamos realizando no exterior. Depois da última palestra, durante nosso primeiro retorno, um sujeito me abordou nos fundos da sala. Ele tinha interesse em trabalhar como voluntário e queria conversar comigo, mais tarde, naquela noite.

Sinceramente, eu não queria continuar a conversa à noite. Estávamos nos preparando para ir a Amsterdã na manhã seguinte, queríamos nos despedir das nossas famílias e ainda não tínhamos feito as malas. Mas Aaron⁴ estava desesperado – no bom sentido. Parecia que ele estava falando sério, de forma que olhei para Jolie, ela assentiu com a cabeça e concordamos.

Às 22h30 naquela noite, Aaron foi à nossa casa e passamos uma hora conversando enquanto Jolie e eu fazíamos as malas. Nós contamos tudo sobre a África, o que nossa organização fazia e como ele poderia ajudar. Aaron estava interessadíssimo e fez muitas perguntas pertinentes. Depois de uma hora, estávamos realmente preocupados com os preparativos da nossa viagem da manhã seguinte. Eu não conseguia parar de olhar para o relógio e ele finalmente entendeu a situação. Nós nos despedimos e Aaron disse que manteria contato.

Jolie e eu voamos para a Europa e nos encontramos com alguns amigos antes de prosseguir para a África Ocidental. Completamente envolvidos com o trabalho, nos esquecemos totalmente de Aaron e ele nunca entrou em contato. Um ano depois, quando voltamos para casa, estávamos fazendo uma apresentação em um evento. Adivinhe o que aconteceu? Aaron estava sentado na primeira fila. Depois da palestra, ele me procurou um pouco envergonhado, dizendo que pretendia entrar em contato, mas várias coisas aconteceram. Ele, por exemplo, entrou em um novo relacionamento que achou que levaria a algo sério, de forma que adiou os planos de trabalhar como voluntário.

Mas, ele disse, o relacionamento terminou, ele estava pronto para começar de novo e queria conversar conosco, pois tinha mais perguntas. Dessa vez, me encontrei com Aaron em um café e conversamos por 45 minutos. Muitas das perguntas que ele fez eram as mesmas do ano anterior. E minhas respostas foram basicamente as mesmas: aqui está o prospecto, essa é a pessoa com quem pode falar, isso é o que precisa saber, cabe a você dar o pontapé inicial. Aaron ficava dizendo “Quero muito fazer isso”, mas

sempre com um quê de hesitação. Quando nos despedimos, ele prometeu manter contato.

Mais um ano se passou e não tivemos notícias de Aaron. No ano seguinte, voltamos mais uma vez da África para casa e, um dia, no mesmo café, encontrei Aaron pela terceira vez. Tivemos praticamente a mesma conversa dos dois anos anteriores, mas, dessa vez, minhas respostas foram um pouco mais breves. Eu passei o tempo todo pensando: "Qual é o lance desse cara? Ele diz que quer muito isso, mas não está disposto a fazer nada para concretizar seu desejo". Encontrei-me com Aaron pela última vez no último ano em que voltamos de visita aos Estados Unidos e não me surpreendi quando ele me contou que nada tinha mudado desde que nos conhecemos.

Talvez Aaron simplesmente não estivesse pronto e seu momento ainda não tinha chegado. Mas todos os anos, quando o via naquele café, eu ficava triste por ele. Eu sentia que Aaron queria que alguém o pegasse pela mão e tomasse as decisões por ele – algo que provavelmente não aconteceria.

Enquanto isso, Sean não ficou esperando que a oportunidade cruzasse por acaso seu caminho. Ele seguiu o conselho de Andy Warhol: "Dizem que o tempo muda as coisas, mas na verdade quem deve mudá-las é você". Voltei a me encontrar com ele um mês depois da nossa primeira conversa. Ele levou um bloco repleto de anotações, uma lista de tarefas e perguntas. Indaguei como iam as coisas no trabalho e ele sorriu quando me contou: "A boa notícia é que estou ainda mais infeliz do que antes". A situação estava tão tensa que ele precisou dizer ao chefe que ia ao médico para poder se encontrar comigo no café, naquela tarde. O lado bom disso tudo é que ele começou a dedicar várias horas por dia trabalhando em um novo blog sobre seus planos de viagem.

Sua insatisfação no trabalho motivou Sean a levar a mudança a sério. Nos seis meses seguintes, ele se dedicou a quitar as dívidas e planejar a nova vida. Ele conheceu um grupo de pessoas que

desenvolvia sites no Sul da Ásia. Ele estruturou sua vida de modo a lhe permitir a liberdade que tanto desejava. Vendeu o carro. Não foi fácil, mas Sean fez acontecer.

Em 15 de setembro, Sean marcou uma reunião com o chefe para dizer que a data de sua "alforria", nas palavras dele, estava se aproximando. Sean se ofereceu para continuar trabalhando para a empresa, mas só se pudesse fazer isso em algum lugar longe de Portland. "Para mim foi ao mesmo tempo assustador e empolgante estar disposto a abandonar um emprego que a maioria das pessoas considerava excelente", ele me contou. Duas semanas depois, seu chefe voltou com a resposta: "Obrigado, mas não aceitamos sua proposta". Sean cumpriu o aviso prévio, fez as malas, incluindo o laptop que usaria para abrir seu pequeno negócio e partiu para uma nova aventura em Bangcoc, Tailândia.

Crie sua rede de segurança

O escritor Paulo Coelho escreveu: "Quando você quer alguma coisa, todo o universo conspira a seu favor". De forma similar, você já deve ter ouvido o antigo ditado: "Salte e a rede de segurança surgirá". O cético dentro de nós pode descartar sem hesitação essas ideias como meras fantasias de autoajuda. Acredito que há muito de verdade nelas, mas tudo bem se você não estiver convencido disso – ainda é possível reduzir o medo e aumentar as chances de sucesso antes de dar o salto. Para isso, desenvolvemos nossa rede de segurança e só depois saltamos. O processo envolve três passos: confrontar a grande muralha do medo, criar a rede de segurança e derrubar a muralha.

PASSO 1: CONFRONTAR A GRANDE MURALHA DO MEDO

O vencer o medo começa ao se reconhecer o medo. Como nossos temores e inseguranças muitas vezes são ilógicos, é interessante

decompô-los até o nível mais básico. Isso pode ser feito elaborando-se uma lista de todos os seus temores em qualquer momento. Para um exemplo pessoal, veja a lista a seguir.

Lembre que nem mesmo as pessoas mais notáveis da história já nasceram competindo no Tour de France ou viajando para a Ásia para subir em montes de lixo. A maioria delas era composta de pessoas relativamente comuns como todo mundo e que simplesmente acordaram do sonambulismo em algum ponto do caminho. Elas tomaram algumas decisões fundamentais que alteraram para sempre sua vida – decisões como preencher uma ficha de inscrição ou ter uma conversa séria com o chefe.

ALGUMAS COISAS DAS QUAIS ATUALMENTE TENHO MEDO

- Ainda estou só no Capítulo 3. Será que um dia conseguirei terminar este livro?
- E se o livro for ruim? E se eu receber uma crítica ruim? (Ou pior, e se ninguém sequer criticar?)
- Tenho medo das forças da mediocridade e da letargia. De ficar confortável demais ou preguiçoso.
- Quando viajo, tenho medo de tentar falar em outra língua.
- Algumas vezes, sinto-me paralisado. As pessoas dizem que querem viajar comigo e eu penso: “E agora? Elas vão descobrir que nem sempre é tão empolgante quanto parece”.
- Tenho medo de as pessoas acharem que é tudo fingimento.
- Tenho medo de envelhecer e deixar passar alguma coisa fundamental. (Nas palavras de John Mayer: “A única coisa que faço bem é ser jovem”.)

PASSO 2: CRIAR A REDE DE SEGURANÇA

Aplique a mentalidade de “é proibido se arrepender”. Depois de reconhecê-lo, você precisa transformar seu modo de pensar e se preparar para realizar uma mudança. Alguns anos atrás, quando morava na África do Sul, comecei a pensar seriamente em viver uma vida sem remorsos. Percebi que, apesar de ter tido a sorte de grandes experiências na juventude, minha vida ainda tinha algumas áreas não desenvolvidas. Entre outras coisas, me preocupava muito com o que os outros pensavam de mim e tinha tanto medo de decepcioná-los que permitia que esse medo influenciasse muitas das minhas decisões.

“ A inércia leva à dúvida e ao medo. A ação leva à confiança e à coragem. Se quiser dominar o medo, não fique sentado em casa pensando a respeito. Saia e se ocupe.”

DALE CARNEGIE

Na África do Sul, alguns amigos me disseram que escalariam a Table Mountain em alguns dias e me convidaram para acompanhá-los. Eu inicialmente disse: “Não, tenho muito trabalho a fazer”, sabendo que tinha uma reunião e os participantes se perguntariam sobre o motivo da minha ausência. Passei os dias seguintes incomodado com a decisão. Finalmente, liguei para meus amigos e fui escalar a montanha com eles.

Sei que isso pode soar como uma decisão insignificante – abrir mão de uma manhã de trabalho –, mas na ocasião foi incrivelmente liberador. Eu me lembrei dela muitas vezes à medida que avançava a outros estágios da vida. Houve momentos, por exemplo, nos quais reconsiderarei minha decisão de tentar visitar todos os países do mundo. Eu ainda poderia

viajar sem uma meta tão exaustiva, mas sei que sempre me arrependerei se desistir de atingi-la. Ao aplicar a filosofia do “é proibido se arrepender”, minha perspectiva mudou radicalmente. Posso escalar montanhas durante a semana. Posso ir a países que a maioria dos ocidentais só conhece de ler a respeito. Daqui a vinte anos, sei que ficarei contente por ter feito isso.

Pense no pior cenário possível. Pergunte-se: “Qual é a pior coisa que poderia acontecer?”. Se algo der errado pode ser incrivelmente transformador. Isso ajuda a ver as coisas da perspectiva correta. Você ainda pode perguntar: “O mundo vai acabar se isso não acontecer como espero?” É chocante, mas descobri que a resposta costuma ser “não”. Alguns anos atrás, em Varsóvia, saí para uma longa corrida às margens do rio depois de tomar um generoso café da manhã no hotel. A vida era bela. Depois, entrei na internet para checar meus planos de viagem. No que inicialmente era uma tarefa de rotina, liguei para a Singapore Airlines para confirmar meu voo de volta, partindo da Ásia na semana seguinte.

“Lamento muito, senhor”, disse a simpática atendente do outro lado da linha, “Mas não estou encontrando sua reserva para esse voo”. Isso acontece muito comigo – em qualquer dado momento tenho uma série de complexos itinerários em curso, de forma que pedi que ela esperasse um pouco enquanto eu procurava o código localizador do voo. Quando encontrei a reserva no fundo da minha mochila e olhei com atenção, fiquei estupefato. “Voltarei a ligar mais tarde”, eu disse à atendente e desliguei o telefone. Para meu desalento, descobri que havia inadvertidamente confirmado a reserva de duas passagens não reembolsáveis de Tóquio a Seattle para o mês seguinte e minha reserva fora automaticamente cancelada. Por causa do meu erro, não tinha como voltar da minha viagem atual – que me levaria à Ásia em alguns dias e depois para os Estados

Unidos. Minha primeira reação foi entrar em pânico. Lá estava eu, na Polônia, com um voo programado para a Ásia em alguns dias e sem meios de voltar para casa depois. Quando consegui me acalmar, me concentrei em tentar responder a pergunta clássica: qual é a pior coisa que pode acontecer? No caso, eu ficaria preso no Japão sem ter como voltar para casa, e provavelmente precisaria comprar outra passagem. Não é nada divertido comprar uma passagem só de ida para o Japão com menos de uma semana de antecedência, mas, considerando tudo o que pode acontecer na vida, provavelmente não era um grande problema.

E foi praticamente o que acabou acontecendo. Fiquei me sentindo um idiota pelo erro cometido e odiei ter de pagar a conta do cartão de crédito para a passagem adicional – mas o mundo não acabou. Sempre que as pessoas me perguntam se já tive problemas com meu planejamento de viagens, agora tenho uma resposta fácil: “Bem, teve aquela vez em Varsóvia...”

Responsabilize-se publicamente pelas suas metas. Você também pode se responsabilizar em público por atingir suas metas para ajudá-lo a derrubar a muralha. Sean Macias (não o Sean da história anterior) passou anos tentando parar de fumar. Por fim, ele se decidiu definitivamente e abriu uma conta no Twitter chamada *rebootself*. A meta era “reiniciar” todos os aspectos de sua vida com o qual ele estava insatisfeito, começando com parar de fumar.

Sean convidou todos os interessados a acompanhar seu progresso. Ele postava atualizações todos os dias: “72 horas desde meu último cigarro...”, “Faz uma semana...”, “90 dias sem fumar...” e assim por diante. Mais de um ano depois, hoje ele é oficialmente um e-fumante e agora busca atingir outras metas relacionadas à saúde.

Dê a si mesmo um presente. Algumas pessoas podem não gostar muito da ideia de vincular recompensa ou punição ao se atingir metas (“O processo não deveria bastar?”) . Minha filosofia é: faça o que funcionar para você. Comprei passagens de avião para dar a volta ao mundo quando negociei a proposta para este livro. Nove meses depois, quando entreguei o manuscrito, reservei passagens para uma viagem à Armênia e ao Azerbaijão. Seus presentes podem não incluir viagens a cantos remotos do mundo, de forma que, naturalmente, você deve escolher algo que tenha a ver com suas preferências.

PASSO 3: DERRUBAR A MURALHA

Depois de reconhecer o medo e nos preparar para a tarefa que nos aguarda, muitas vezes chegamos a um impasse: E agora, o que fazer? Presumindo que você saiba o que quer e só esteja com dificuldade de levar seu projeto adiante, costuma ser útil forçar uma decisão ativa. É nesse ponto que você deixa de vacilar e decide o caminho a tomar para dar o salto.

Forçar a decisão ativa é útil por algumas razões. Em primeiro lugar, isso costuma nos encorajar a nos desprender dos nossos medos, já que podemos perceber que eles são a única coisa que nos impede de agir. Em segundo lugar, mesmo se decidirmos não executar o plano que estamos considerando, tomar a decisão ativa de *não* seguir em frente, pelo menos, tirará esse plano do caminho. (Só considere que, se decidir abandonar um plano, você realmente precisará abrir mão dele. Se não fizer isso, você não estará em uma situação melhor do que antes de forçar a decisão.)

Vamos retomar a história original de Sloane Berrent e as histórias de Sean e Aaron. Sloane conseguiu vencer seus medos e ir às Filipinas, enquanto muitas outras pessoas consideravam a ideia e a abandonavam. Reconhecendo o medo e decidindo ir mesmo assim, Sloane chegou a Manila e mergulhou em um novo desafio que

ajudaria as pessoas por meio de seu trabalho na Kiva, ao mesmo tempo em que ela também se preparava para a próxima aventura.

DEZESSEIS MESES DE PREPARATIVOS PARA A OPRAH

Quando meu site atingiu um relativo sucesso, eu quis diversificar com atualizações gravadas em vídeo ao redor do mundo. Apesar de a minha principal habilidade de comunicação ser a escrita, eu sabia que a tendência na internet era de cada vez mais conteúdo em vídeo e é sempre bom apresentar as informações em diferentes mídias.

Só havia um problema: eu era terrível para gravar um vídeo. Quando começava a falar para uma câmera, eu congelava. Tinha dificuldade de manter contato visual com a câmera, gaguejava e usava em excesso expressões como “tipo”. Eu conseguia ver claramente os problemas, mas também sabia que precisaria de muita prática para me livrar deles.

O que fazer? Meus textos estavam ganhando popularidade, sendo lidos por dezenas de milhares de pessoas todos os dias, e meus leitores tinham suas expectativas. Apesar de tudo, fui em frente com as atualizações apesar de tudo, normalmente fazendo várias tomadas para cada clipe e postando as melhores. Quando assisti aos primeiros vídeos, meu veredicto foi: “melhor do que eu esperava”. Em outras palavras, eles não eram terríveis, mas eu também sabia que um produtor da Oprah provavelmente não me chamaria. Como eu suspeitava, a maioria das pessoas era compreensiva. Mas também recebi algumas mensagens sinceras de alguns leitores: “Ei, Chris, você precisa trabalhar sua apresentação”. Eles estavam certos e eu sabia disso, mas segui em frente. Fui melhorando aos poucos. Fiz uma grande viagem no verão e gravei doze vídeos em quatro continentes. Em um longo voo, sentei-me ao lado de uma atriz que me deu algumas boas dicas. Ela disse: “As

peessoas não querem que você seja um ator. Elas querem que você seja você mesmo”.

Não acho que o mundo corre algum risco de eu me tornar um ator. Mas superei o medo e aos poucos me acostumei com a ideia de falar para uma pequena luz piscante no meu laptop. Um representante da CNN me escreveu e perguntou se eles poderiam usar alguns dos meus vídeos. Alguém da NBC ligou e perguntou se eu não poderia levar uma pequena câmera e gravar imagens das minhas aventuras pelo mundo. “Claro, eu aceito o equipamento que vocês estão me dando de graça e aceito a chance de ser visto na TV por milhões de pessoas”. Não fui chamado pela Oprah, mas, quando ela ligar, acho que estarei pronto.

No entanto, apesar de querer mudar e apesar de sua capacidade de fazer pesquisas básicas, Aaron continuava preso atrás da muralha de medo. Ele vivia uma vida de desespero silencioso, espiando o outro lado, mas sem conseguir derrubar os tijolos. Enquanto isso, Sean não era tão diferente de Aaron no início. Ele tinha metas diferentes, mas o mesmo desejo de escapar, e sabia que estava em um caminho insatisfatório para ele.

Não acho que Sean seja uma pessoa melhor que Aaron. Os dois são sujeitos inteligentes e ambiciosos que estudaram e trabalharam muito. A diferença foi que Sean conseguiu vencer seus medos e Aaron não. Tanto para Sean quanto para Sloane, também não foi fácil, mas sem dúvida valeu a pena.

A maioria de nós é uma combinação de Sloane, Sean e Aaron. Temos grandes sonhos e ideias, mas também temos grandes medos. O processo de superar o medo leva a vida inteira e quase ninguém é verdadeiramente destemido. Em vez de fingir que ela não existe, você deve estar disposto a derrubar a grande muralha do medo. Você não será o primeiro a fazer isso e o que encontrará

do outro lado pode surpreendê-lo. O que o aguarda do outro lado do muro?

LEMBRE-SE

- É normal ter medo! A meta é vencê-lo e não evitar ou fingir que ele não existe.
 - O medo de mudar deve se tornar menos intenso do que o medo de permanecer na situação atual.
 - Nem as pessoas mais notáveis são notáveis por natureza. Na verdade, elas fizeram algumas escolhas fundamentais ao longo do caminho que as ajudaram a superar seus medos.
 - Perguntar a si mesmo: "Qual é a pior coisa que pode acontecer?", ajuda a colocar as grandes decisões em perspectiva.
-

CAPÍTULO 4

COMO CONTESTAR A AUTORIDADE E EVENCER

“Progresso é uma bela palavra,
mas seu motivador é a mudança.
E a mudança tem seus inimigos. ”

ROBERT F. KENNEDY

No final de 2008, Tim DeChristopher, aluno da Universidade de Utah, deparou com a seguinte questão durante o exame final para uma disciplina de Economia: “Se companhias de petróleo e gás natural forem as únicas a darem lances para comprar terra, você acha que os leilões serão justos?”

Por ser um ativista ambiental, não era difícil prever a resposta de Tim: claro que não, os leilões estariam longe de ser justos. Outros grupos interessados nos terrenos – inclusive pessoas preocupadas com o ambiente – não têm como reivindicar qualquer direito à terra em razão dos milhões de dólares necessários para competir no mesmo nível que as Shells e as ExxonMobils do mundo.

Os ativistas tendem a se subdividir em alguns grupos. A maioria se concentra em escrever cartas, participar de manifestações, fazer boicotes ou outros meios pacíficos. Alguns se tornam anarquistas, escolhendo sabotar diretamente empresas ou eventos que acreditam ser danosos. Tim observou que nenhum dos grupos era altamente eficaz. Os anarquistas são espancados e jogados na cadeia, e ninguém dá atenção a cartas de protesto.

“

A questão não é quem vai me deixar fazer, mas sim quem vai me impedir de fazer.”

AYN RAND

Tim decidiu encontrar uma outra maneira. Acontece que, na semana em que ele fez seu exame final em Economia, um controverso leilão de terra estava sendo realizado em Utah. Em vez de se limitar a expressar sua raiva na resposta à questão de uma prova ou agitar uma placa ou cartaz em algum lugar, Tim queria encontrar uma maneira pacífica de efetivamente impedir o leilão.

No dia do leilão, Tim passou por um grupo de manifestantes agitando placas na rua, entrou no escritório de um promotor público de Salt Lake City e um atendente surpreso perguntou se ele queria se cadastrar para participar do leilão. Ele respondeu que sim (“Por que não?”) e recebeu uma placa diferente – do tipo que você levanta para indicar sua intenção de dar um lance em um leilão.

“

Um crítico é como um homem que sabe o caminho, mas não sabe dirigir um carro.”

KENNETH TYNAN

O leilão começou e Tim levantou sua placa, vencendo todos os outros participantes e arrematando o primeiro terreno leiloadado. Ele fez a mesma coisa no segundo leilão e para todos os outros leilões naquela manhã. No final da manhã, Tim havia realizado várias coisas diferentes. Primeiro, seu braço estava dolorido de segurar a placa no alto por duas horas. Em segundo lugar, agora ele era o novo proprietário de 13 terrenos, um total de 22. 000 acres, pela quantia astronômica de 1, 7 milhão de dólares. O leiloeiro informou que, assim que ele pagasse, a terra seria dele.

Em terceiro lugar, os profissionais que foram a Salt Lake City em jatos particulares estavam furiosos. Quando você concorre em um leilão contra alguém que não tem nenhum dinheiro, mas insiste em inflacionar todos os seus lances, você tem um problema. Os executivos se retiraram em protesto, mas não antes de seus advogados apresentarem formalmente uma queixa na polícia local e no escritório do procurador-geral de Utah. Como um estudante universitário que trabalhava meio expediente, Tim não tinha aquela quantia no bolso, de forma que foi preso por perturbar o leilão, acusado de “desobediência civil”.

Foi, então, que as coisas ficaram realmente interessantes. O leilão tinha sido realizado no período intermediário de onze semanas entre as administrações de Bush e Obama. A administração de Bush suspeitava, justificadamente, que a administração de Obama reverteria a decisão deles de colocar a terra à venda. O leilão realizado às pressas no período intermediário foi elaborado para levar a uma venda irreversível da terra antes da entrada do novo governo. Ao perturbar o leilão, Tim

conseguiu adiar a decisão sobre o que aconteceria com a terra na nova administração – justamente o resultado que ele esperava.

Quando a nova administração assumiu o governo em janeiro, o órgão responsável pela resolução rescindiu a decisão de oferecer a terra em leilão e declarou inválidos os resultados da venda. Vinte e dois mil acres de terra passaram a ser protegidos por um mandato federal que dificilmente seria anulado. Tim só ficou com um problema: o procurador-geral de Utah não estava feliz. Abrindo duas acusações criminais contra ele, o Estado pretendia enviar uma mensagem a qualquer pessoa disposta a seguir o exemplo de Tim e começar a dar lances em leilões sem ter dinheiro para efetivar a compra. Tim montou sua defesa, mas também estava disposto a ir preso “Fiz e farei o que for necessário”, ele me disse. “Iniciativas de venda ilegal da terra devem ser impedidas. Não me arrependo de nada”. ⁵

“

As pessoas sempre tentarão
impedi-lo de fazer a coisa
certa se ela for diferente.”

WARREN BUFFETT

Praticamente, todas as pessoas que escolheram carreiras ou estilos de vida não convencionais ou que desejam questionar crenças convencionais enfrentarão a oposição das autoridades e do *status quo*. Independentemente de você desejar se tornar um ativista ou só viver do seu jeito, este capítulo lhe mostrará táticas utilizadas contra não conformistas de todo tipo.

Você também aprenderá como combater uma combinação de métodos diretos e indiretos. Keith Richards ilustra muito bem o confronto direto quando disse: “Se você quiser chutar a autoridade, é melhor usar os dois pés”. É verdade, porque, quando você a ataca de frente, ela tende a contra-atacar.

Felizmente, chutar a autoridade na cara não é o único jeito de lutar. Você também pode lutar indiretamente, contornando os obstáculos que encontrar ou mudando as regras do confronto. Para começar, vamos analisar algumas táticas utilizadas com frequência para impedir as pessoas de fazer as próprias escolhas.

Marginalização e o Departamento do Não

Por que as pessoas fazem o que se espera delas em vez do que realmente querem? Há várias razões para isso: por exemplo, inércia, medo de mudar e o fato de ninguém ter lhes dito que elas não precisam fazer o que se espera delas. E a lista não termina por aí: algumas vezes, as pessoas se conformam porque as autoridades são muito habilidosas em mantê-las assim. Muitas dessas autoridades são “guardiões”, que podem ser definidos como se segue:

Guardião. 1. Uma pessoa ou grupo com interesses velados em restringir as escolhas dos outros. 2. Um obstáculo que deve ser superado para se atingir um sucesso não convencional.

Os guardiões são especialmente eficazes em lhe dizer quais escolhas você tem, lhe dando, dessa forma, a ilusão de liberdade, ao mesmo tempo em que bloqueiam seu acesso ao que realmente importa. É como se lhe perguntassem: “Você prefere *a* ou *b*?”, sem permitir que você saiba que *c*, *d* e *e* também são escolhas válidas.

No caso de Tim DeChristopher, o governo fingia que os leilões eram justos por serem abertos a “todos”. Na realidade, poucas oportunidades são abertas a todos – nesse caso, os leilões eram abertos a todos com pelo menos 1, 7 milhão de dólares sobrando, efetivamente restringindo o processo a grandes companhias petrolíferas.

Perceber que poucas oportunidades são verdadeiramente democráticas é o primeiro passo para contestar a autoridade com sucesso. De modo geral, as universidades são abertas a todas as

peças que dominaram a habilidade de passar em testes padronizados. Igrejas e instituições religiosas estão abertas a todos que concordam em adotar uma determinada doutrina que define crenças aceitáveis e inaceitáveis. Se um membro se desviar muito dos limites consentidos, ele será definido como um dissidente e será marginalizado pelo grupo.

Você pode não precisar competir com a Shell e a ExxonMobil em um leilão público, mas ainda deparará com uma variedade de outros guardiões. Quando você presta vestibular, um concurso ou se candidata a um emprego, por exemplo, encontrará guardiões que trabalham para determinar muitos aspectos importantes do seu relacionamento com os outros na instituição. Entre outras coisas, eles buscarão decidir:

- Se vale a pena levá-lo em consideração.
- Se a instituição o considera uma ameaça que deve ser evitada.
- Como você se compara a outras pessoas interessadas na instituição (colegas, outros candidatos e as pessoas que avaliam seu currículo ou histórico escolar).
- Em que extensão você deve ser recompensado (na forma de salário, bolsa de estudos etc.) por contribuir com a instituição.

Os guardiões são pessoas do “não”. Eles são bons em derrubar ideias e dar várias razões para negar uma solicitação ou convencer os outros de que uma determinada estratégia não dará certo. Muitas organizações possuem departamentos inteiros do não, que normalmente recebem o nome de Departamento Jurídico ou de Recursos Humanos. ⁶

A tabela a seguir relaciona algumas ideias convencionais sobre instituições e as compara com uma interpretação alternativa que considera essas ideias como tipos de guardiões.

Uma segunda análise de premissas convencionais

Premissa Convencional

A educação superior prepara os estudantes para uma profissão.

Associações e organizações existem para proteger as pessoas.

Instituições religiosas proporcionam respostas e experiências compartilhadas a seus membros.

Instituições de caridade existem para ajudar as pessoas.

Empresas das áreas de entretenimento e publicação asseguram a meritocracia na literatura, artes e cinema.

Interpretação Alternativa

A educação superior reforça a pressão para se conformar com as normas de obediência social.

Associações e organizações existem para restringir nossas escolhas e criar monopólios.

Instituições religiosas subjagam os membros a uma crença comum para aumentar o próprio poder.

Instituições de caridade existem para se sustentar.

Empresas das áreas de entretenimento e publicação estabelecem um cartel que promove a mediocridade e limita a ação de artistas independentes.

Na prática de cada uma das premissas convencionais, o *status quo* é mantido, a ordem é imposta e os dissidentes são punidos. Ideias alternativas ameaçam seus fundamentos e são excluídas.

Observe que o papel da maioria dessas instituições também pode ser invertido para produzir uma mudança positiva. Posso dizer que cerca de 80% da minha experiência na educação superior representou um desperdício de tempo; os outros 20% foram importantes e úteis. As instituições religiosas podem ajudar comunidades e grupos que buscam compreender a fé, abraçando uma mentalidade aberta em vez de evitá-la. Instituições de caridade podem ajudar as pessoas e sair rapidamente do caminho, dando um bom exemplo de grandes histórias de sucesso. Infelizmente, as exceções são raras, e a autoridade convencional

normalmente precisará ser contestada antes de essas histórias poderem se desenrolar.

ENGANANDO ALGUMAS PESSOAS POR ALGUM TEMPO

Digamos que você seja uma pessoa desonesta disposta a roubar os outros para obter um pedaço maior do bolo. (Sei que você jamais faria isso, mas vamos imaginar que sim.) Quando você percebe quanto controle os guardiões podem ter, eis algumas ferramentas que você poderia utilizar para convencer as pessoas a seguir seu plano caso vir sua autoridade sendo contestada ou questionada:

O ARGUMENTO “PORQUE SIM”

Os guardiões se mantêm no poder convencendo as pessoas de que são necessários. Por que fazemos as coisas assim? “Porque sim. ” “Porque sempre fizemos assim. ” “Porque alguém disse. ” Quando alguém ameaça a tradição ou começa questioná-la, os guardiões recorrerão a uma lógica baseada na história, mesmo se essa lembrança dos fatos históricos for incorreta.

O ARGUMENTO DO “PARA O BEM DA COLETIVIDADE”

De maneira bastante parecida com o argumento “Porque sim”, essa defesa se baseia na crença de que, quando alguém se desvia ou faz uma escolha não convencional, os outros podem, de alguma forma, ser prejudicados por essa escolha. É como o caso dos macacos na jaula que vimos no primeiro capítulo: se um macaco tiver permissão de comer as bananas penduradas no teto da jaula, todos os outros também vão querer. Não podemos ter um mundo onde todos podem comer bananas! Imagine o terror que isso provocaria na sociedade. (Enquanto isso, algumas das pessoas que restringem as

escolhas alheias estão comendo muitas bananas; elas só querem manter a seção de frutas fora do alcance dos outros.)

O APELO A UM PODER SUPERIOR, MUITAS VEZES NÃO ESPECIFICADO

O poder superior pode ser Deus, o chefe, o sistema, a corporação ou outras fontes gerais de autoridade. Na verdade, ele muitas vezes é deliberadamente vago – uma referência a normas ou regras informais da sociedade, por exemplo. As pessoas se referem ao poder superior quando não sabem ao certo por que algo é feito de determinada maneira, mas sabem que uma resposta do tipo “porque sim” não se sustentaria. A resposta é : “Bem, Fulano disse, então, deve ser verdade”.

A PREVISÃO “AS COISAS SERÃO DIFERENTES QUANDO...”

As palavras que se seguem à afirmação “As coisas serão diferentes quando...” variam, dependendo do contexto. Palavras comuns incluem “mais velho”, “filho” e “responsabilidade”. Quando eu era jovem, me diziam que as coisas seriam diferentes quando eu fosse responsável pela minha vida. Antes de me casar, ouvi que as coisas seriam diferentes depois do casamento. Atualmente, tenho ouvido muito a previsão “quando você tiver filhos” – normalmente no contexto “Você não poderá viajar tanto quando tiver filhos”.

Talvez seja verdade. Como não tenho filhos, é difícil saber – é por isso que esse tipo de argumento pode ser tão eficaz para os guardiões. No entanto, conheço muitas pessoas com filhos que viajam ainda mais do que eu. Vince e Jeanne Dee pegaram a estrada há três anos – e continuam viajando –, vivendo com dois mil dólares por mês e levando o filho deles, que ainda é uma criança, a mais de 40 países. Em alguns dos países mais pobres do mundo, missionários e voluntários criam os filhos, proporcionando a

eles uma visão de mundo e experiências que jamais seriam possíveis em uma vida convencional. Em outras palavras, apesar de eu não ter filhos me parece possível viajar ou viver uma vida não convencional em família . [7](#)

Pelo fato de essas táticas serem tão comuns, tendemos a aceitá-las sem pensar muito a respeito. Também é difícil quando as táticas são vigorosamente impostas e você se sente sozinho ao questioná-las. Como vimos no Capítulo 3, a mudança só pode ocorrer quando a dor da transição se tornar menor que a dor de aceitar o *status quo*. Eis o que fazer quando você estiver pronto para aceitar a mudança e contestar a autoridade dos guardiões.

SIGA A ESTRATÉGIA DO AZARÃO (MUDE AS REGRAS DO JOGO)

Quando Tim DeChristopher contestou os direitos das companhias petrolíferas e participou de um leilão para a compra de terras, ele encontrou uma maneira de mudar as regras do jogo. Tim não foi o primeiro a reclamar da injustiça do leilão, mas foi o primeiro a usar a criatividade e perturbar o equilíbrio estabelecido.

Por meio de uma análise publicada no *New Yorker*, englobando desde o basquete até todas as batalhas travadas nos últimos 200 anos, Malcolm Gladwell mostrou como os azarões – times esportivos que tinham enormes chances de perder, exércitos com apenas um décimo do poderio do adversário e assim por diante – podem virar a mesa no combate aos “Golias”. Para começar, o artigo mostrava as chances de várias batalhas militares do tipo Davi e Golias realizadas nos últimos dois séculos. Nesse caso, substituiremos “Davi” por “azarão” e “Golias” por “autoridade”.

Resultados de campanhas militares convencionais

A autoridade derrota facilmente o azarão, como era de se esperar: 71, 5%.

O azarão derrota a autoridade em uma grande vitória inesperada: 28, 5%.

Todos nós gostamos de torcer pelo azarão, mas, se tivermos de apostar dinheiro nos resultados, a maioria de nós apostaria na vitória da autoridade. Como mostra a análise de Gladwell, em 7 de cada 10 vezes, Golias marchará diretamente para a vitória quando estratégias tradicionais são utilizadas. O interessante é que, quando as regras são mudadas e o azarão usa a criatividade, os resultados são praticamente invertidos:

Resultados de campanhas militares não convencionais

A autoridade derrota facilmente o azarão, como era de se esperar : 36, 5%.

O azarão derrota a autoridade: 63, 6%.

Gladwell argumenta que, mesmo em uma guerra convencional, os azarões vencerão 28% das vezes. Em uma batalha típica, Davi pode ter sorte e sair vitorioso quando a autoridade se permite baixar a guarda. Mas, quando o azarão adota uma estratégia não convencional e subverte as regras do jogo, a porcentagem de vitórias decola para 63%. Em outras palavras, quando o azarão usa estratégias não convencionais, ele na verdade acaba sendo o *favorito*.⁸ Apesar de todos os fatores aparentemente indicarem o contrário, se for esperto você apostará no adversário mais fraco.

Qual é a diferença entre as duas situações? A diferença é que, em uma situação, o azarão *subverte deliberadamente as regras* do confronto. Lembre que o verdadeiro propósito dos guardiões é

restringir as escolhas (você tem a opção *a* ou *b*, mas não *c*, *d* ou *e*). A estratégia do azarão parte em busca de alternativas. No artigo de Gladwell, as alternativas incluíram Lawrence da Arábia escolhendo percorrer quase mil quilômetros pelo deserto para contornar e surpreender o inimigo, o Davi bíblico se recusando a usar uma armadura na batalha contra Golias e um time de basquete desfavorecido utilizando uma inovadora estratégia de defesa agressiva para confundir o adversário. A alternativa de Tim DeChristopher foi encontrar uma terceira opção de protesto como uma alternativa às opções pouco eficazes de escrever cartas ou apelar para a violência.

Em outros encontros com a autoridade, você pode simplesmente fingir que concorda, sorrir e no fim fazer o que quiser. Como mencionamos, é mais fácil pedir perdão do que permissão, mas, felizmente, você na verdade não precisa pedir nem perdão nem permissão com muita frequência.

MORALIDADE E A LEI

Martin Luther King Jr. observou que “nada que Hitler fez era ilegal na Alemanha” na ocasião. A escravidão em vários países não apenas foi legal durante centenas de anos, como na verdade era contra a lei ajudar escravos a se libertar. Casais homossexuais ainda não têm o direito de se casar na grande maioria dos países ao redor do mundo.

Não sou um anarquista; sou um cidadão que cumpre a lei e paga os impostos e não tenho desejo algum de derrubar o governo. Mas também há momentos nos quais a moralidade e a lei atuam claramente em lados opostos. Nessas ocasiões, nas quais a lei entra em conflito com a moralidade, coloco-me ao lado da moralidade e sou a favor de atos criativos de protesto – como o que Tim DeChristopher fez em Utah.

As autoridades não sabem de tudo. Você e eu sabemos disso – mas muitas delas dedicam muito tempo e esforço para nos convencer de que são *experts* e que devemos lhes dar atenção. Você provavelmente deparará com uma série de guardiões e outras figuras de autoridade no caminho entre onde está agora e onde gostaria de chegar.

Resistir à autoridade é, em grande parte, um processo ativo. Se você ameaçar a autoridade, esteja preparado para lutar. Você pode tentar chutar a autoridade, como disse Keith Richards, mas, se decidir fazer isso, é melhor usar os dois pés. Ou você pode ser criativo e encontrar uma maneira de mudar as regras do jogo, como fez Tim DeChristopher. Use pedras e um estilingue em vez de uma espada. Contorne os obstáculos.

De qualquer maneira, mantenha em mente o antigo provérbio chinês: “Quem diz que é impossível fazer algo não deveria interromper quem está fazendo”. Os guardiões são bons em interromper, de forma que você precisa ser bom em fazer o impossível.

LEMBRE-SE

- Se não estiver satisfeito com alguma situação, você não precisa aceitá-la.
 - Os guardiões são figuras de autoridade que buscam restringir as escolhas alheias – você pode fazer *a* ou *b*, mas não *c*, *d* ou *e*.
 - Os guardiões são bons em justificar suas ações por meio do raciocínio circular. Uma linha de argumentação típica envolve a frase “Todo mundo está fazendo, então, por que você não faz também?”
 - O confronto direto nem sempre é a melhor maneira de questionar a autoridade. Em vez disso, use a estratégia do azarão para mudar as regras do jogo.
-

INTERLÚDIO

TODAS AS COISAS DE QUE VOCÊ NÃO PRECISA

Ao se deparar com os obstáculos internos do medo e da insegurança, e os obstáculos externos representados pelos guardiões e críticos, é fácil se sentir intimidado para desistir. Felizmente, muitas das coisas que algumas vezes consideramos pré-requisitos para o sucesso, na verdade, são relativamente desnecessárias.

Já analisamos o perdão e a permissão – como é mais fácil pedir perdão e como você na verdade não precisa da permissão de ninguém e pode fazer praticamente o que quiser. Mas a lista não para por aí. Eis algumas outras coisas que são completamente desnecessárias para seu sucesso.

Você não precisa de experiência. A experiência algumas vezes pode ajudar, mas o que realmente importa é onde você está agora e aonde vai em seguida. O lugar do passado é em um currículo.

Você não precisa de anos de preparativos. Bem, tecnicamente você não precisa de nenhum preparativo; na verdade você já se preparou. Isso se chama vida. Não importa o que o levou ao ponto em que está hoje, isso basta para levá-lo aonde deseja chegar em seguida.

Você não precisa de burocracia. A burocracia inclui diplomas, certificados, endossos, licenças, recomendações, indicações e assim por diante.

Você não precisa de um mentor. Ninguém terá mais interesse no seu desenvolvimento do que você mesmo. Você

não pode terceirizar a responsabilidade pelo planejamento da sua vida.

É importante notar que não estou dizendo que essas coisas não sejam *úteis*. Só que elas são *desnecessárias*. Você não precisa delas para fazer qualquer coisa.

O QUE VOCÊ REALMENTE PRECISA

Se você não precisa da maioria dessas coisas, do que precisa?

Você precisa ter paixão. Você precisa ser absolutamente apaixonado pelas suas crenças. Se não tiver paixão por algo, você provavelmente ainda não descobriu seu verdadeiro talento. Continue procurando.

Você precisa de uma visão e uma tarefa. A visão lhe diz aonde você está indo e a tarefa diz o que fazer em seguida para chegar lá.

Você precisa da resposta para as duas perguntas mais importantes do universo. O que você realmente quer da vida? Como pode ajudar os outros de uma maneira que ninguém mais pode? Quando tiver as respostas, estará à frente da maioria das outras pessoas.

Você precisa se comprometer a manter o rumo. Muitas pessoas desistem cedo demais. Você é capaz de se manter na sua jornada por 10 mil horas ou mais? Se for o caso, está no caminho certo.

Importante: Qual é a grande diferença entre as coisas das quais você não precisa e as coisas das quais você precisa? A

maioria dos itens da primeira categoria depende dos outros. Todos os itens da segunda categoria dependem só de você.

Acima de tudo, você só precisa do *suficiente*. Você só precisa de dinheiro suficiente, tempo suficiente, coragem suficiente e assim por diante. E quanto é o suficiente? Depende da sua meta e cabe a você decidir.

Mas não se preocupe com o que não tem. Quando você abre mão de todas as coisas das quais não precisa, muitas outras coisas se tornam automaticamente muito mais fáceis.



PARTE II

REVOLUCIONE O TRABALHO

É tentador acreditar que o segredo da felicidade é trabalhar menos. Eis uma abordagem alternativa: em vez de desistir da ideia do trabalho, por que não descobrir um jeito de melhorá-lo? Os próximos quatro capítulos o ajudarão a fazer isso.

CAPÍTULO 5

A COMPETÊNCIA É SUA SEGURANÇA

“Assuma o controle da própria vida
e algo terrível acontece:
você não tem mais a quem culpar.”

ÉRICA JONG

Minha rotina matinal é relativamente típica: eu faço café, entro na internet, checo meus e-mails, dou uma olhada em alguns blogs e vejo as notícias. Uma manhã, no auge da crise econômica global, entre artigos sobre polarização política e fofocas sobre celebridades, notei um link interessante no site “100 maneiras de ganhar dinheiro na recessão”, <www.msnbc.msn.com>.

Excelente chamariz, certo? Bom, confesso que chamou minha atenção, apesar de não estar procurando um emprego nem especialmente preocupado em pagar o aluguel. Curioso, entrei no site da MSNBC, mas, à medida que percorria a lista, fui ficando cada vez mais confuso. Quase todas as sugestões de “maneiras de ganhar dinheiro na recessão” implicavam trabalhar para alguém,

normalmente em algum tipo de trabalho serviçal. A maioria das sugestões consistia em algum tipo de emprego de meio expediente: entregar pizzas, servir mesas em um restaurante e assim por diante. Menos de 5 das 100 ideias propostas envolvia alguma espécie de projeto empreendedor e, normalmente, vinham acompanhadas de advertências. (“Você também pode abrir um negócio on-line, mas mantenha em mente que a maioria dos novos negócios fracassa. Se você for avesso ao risco, atenha-se a um salário seguro”.)

“

Se restringir suas escolhas a apenas o que lhe parecer possível ou razoável, você se distanciará do que realmente quer e só lhe restarão as concessões.”

ROBERT FRITZ

Em outras palavras, não faça nada para assumir a responsabilidade pela sua segurança. É melhor trabalhar para alguém por um salário baixo e ser grato por ter um emprego. Essa mentalidade não é incomum, mas é extremamente limitada. Trabalhar como entregador de pizza pode colocar comida no seu prato, mas, se você quiser ser independente ou ir além da linha da pobreza, precisará encontrar um jeito de assumir o controle da própria vida.

Não tenho nada contra entregadores de pizza. Antes de dar início à minha jornada trabalhando por conta própria, aos 20 anos de idade, eu também passei alguns meses dirigindo pela cidade com uma pilha de pizzas no assento do passageiro. O verdadeiro culpado aqui é a atitude que fundamenta o artigo da MSNBC: em épocas de dificuldade, você precisa recorrer à segurança de uma empresa alheia para sobreviver.

Acredito que uma sugestão melhor seria: em épocas de dificuldade, é melhor ser criativo. Um amigo gosta de dizer: “Lamento vê-lo se sentindo mal por não atingir suas metas. Sugiro que comece a atingir suas metas para se sentir melhor”. Ninguém além de você pode ser responsável pelo seu sucesso ou bem-estar. Se você concorda com isso, o que deveria fazer?

Este capítulo se concentra na tolerância ao risco e parte do princípio de que assumir o controle da própria carreira é *menos* arriscado do que depender de alguém para tomar conta de você. Existem várias maneiras de assumir o controle da sua carreira e nem todo mundo nasceu para trabalhar por conta própria – mas você estará no caminho certo quando decidir olhar no espelho, e não para os outros, para obter suas respostas.

Responsabilizar-se pela ação



Memorize e siga esta
receita infalível: comece.
Não desista.”

BARBARA WINTER

De todas as coisas difíceis de aceitar, esta definitivamente é uma das mais difíceis: sua competência é sua melhor segurança. Você tem a capacidade de lidar com qualquer recessão ou qualquer evento externo. Não se trata de pensamento positivo, visualização nem nada mágico ou místico. Você não precisa usar um cocar indígena e fazer a dança da chuva. Na verdade, você precisa mudar seu modo de interpretar os eventos e agir para mudar as circunstâncias.

Há algumas maneiras de fazer isso, mas todas envolvem os conceitos que já analisamos neste livro: definir os termos da sua

vida não convencional, superar o medo e combater as convenções mudando as regras do jogo.

OPÇÃO 1: TRABALHAR POR CONTA PRÓPRIA

Não acho que todo mundo deveria necessariamente ser um empreendedor ou um microem-presário ; como veremos no exemplo a seguir, é possível conquistar a independência profissional trabalhando para alguém. No entanto, é justo dizer que muitos de nós queremos conquistar a “plena independência” dando o salto para o trabalho autônomo. Para mim e muitos outros, trabalhar por conta própria (mesmo se apenas em parte) constitui a melhor maneira de cortar o cordão umbilical da dependência.

“ A lacuna entre ignorância e conhecimento é muito menor que a lacuna entre conhecimento e ação.”
ANÔNIMO

Também acredito que nossas percepções, no que se refere ao risco e ao empreendedorismo, são extremamente influenciadas pelo que ouvimos no noticiário. Ficamos sabendo quantos negócios fracassam sem considerar todos os que têm sucesso – ou o fato de a maioria dos empreendedores abrir mais de um negócio ao longo da carreira.

Se você pertencer a esse grupo, que tipo de negócio gostaria de abrir? O ideal seria um projeto “independente de localização”, o que significa que você poderia trabalhar em qualquer lugar do mundo. Isso não significa que você vai necessariamente fazer as malas e se mudar para Ruanda, mas é bom ter a liberdade de viajar por aí se quiser. A maioria das microempresas se baseia exclusivamente na

internet ou é principalmente on-line com um pequeno componente off-line. Essa não é a única maneira, mas certamente facilitará em muito sua vida e seu trabalho.

O NEGÓCIO DE 100 DÓLARES

Da mesma forma como você não precisa da permissão de ninguém para viver a própria vida, também não precisa de muito dinheiro para abrir um pequeno negócio. Eu abri cinco negócios na última década e cada um custou menos de mil dólares. Na verdade, antes de gastar os primeiros 100 dólares, eu já sabia com bastante clareza se o negócio teria sucesso ou não.

É verdade que nenhum deles fez de mim um milionário. Mas essa nunca foi a meta – a meta foi me sustentar para não precisar arranjar um emprego formal e, pensando dessa forma, cada um dos meus cinco negócios teve sucesso.

Não sou o único a fazer isso. Recentemente, divulguei que estava em busca de histórias de negócios de 100 dólares que levaram a um longo histórico de sucesso e lucratividade. Veja apenas algumas das várias centenas de histórias que recebi:

- A âncora de um noticiário de TV, em Denver, foi demitida e abriu uma empresa chamada “Yoga at Work” pelo custo de nove dólares por um registro de domínio, e se dedicou ao negócio em meio expediente. Em seis meses, ela já estava ganhando dois mil dólares por mês.
- A empresa de instalação de pisos de mosaico criada quando o fundador foi demitido de uma concessionária de automóveis. Ele foi a uma livraria com 18 dólares na carteira para comprar “algum livro de negócios”, mas acabou usando o dinheiro para tomar um café folheando

livros e teve a ideia para a nova empresa. Depois de um início tumultuado e uma parceria difícil, a empresa gerou mais de 150 mil dólares em seu terceiro ano.

- A empresa de “50 dólares e um vidro de óleo” que cresceu para se transformar em um negócio de seis milhões de dólares em cinco anos.

- O projeto “Retro Razor” criado em um quarto em Seattle depois que o fundador ficou sem lâminas da Gillette em uma viagem à Itália (custo: 75, 87 dólares para o estoque inicial). A Retro Razor firmou uma parceria com a Amazon (www.amazon.com) e as vendas decolaram.

Veja mais detalhes na Seção “Recursos on-line” neste livro.

Características de bons e maus negócios

Bom

Cria produtos ou serviços que se vendem sozinhos.

Independente do clima econômico.

Independente de localização (pode ser operado de qualquer lugar).

Horário flexível, de forma que o proprietário pode decidir como administrar seu tempo.

Altas margens de lucro e fluxo de caixa regular.

A propriedade intelectual pertence ao fundador do negócio.

Mau

Troca tempo por dinheiro.

Depende do clima econômico.

Localização fixa.

Horário fixo, como uma loja ou posto de atendimento que recebe os clientes em horário comercial.

Baixas margens de lucro e fluxo de caixa irregular.

A propriedade intelectual não pertence ao fundador do negócio (normalmente na forma de uma franquia).

Observe que um negócio não precisa necessariamente ter todas as características de um “bom” negócio e nenhuma característica de um “mau” negócio. A questão é que, quanto mais características “boas” seu projeto apresentar, mais fácil será para ele ter sucesso e se tornar sustentável.

Tendo passado quase toda a minha vida adulta como um autônomo, admito que possuo uma inclinação ao empreendedorismo. Neste ponto da minha vida, sou incapaz de me imaginar trabalhando em um emprego tradicional. Fui recentemente ao meu banco para abrir uma nova conta e o processo levou 45 minutos. Depois dos primeiros 15 minutos, comecei a ficar angustiado. Puxei conversa com a mulher que estava me ajudando a abrir a conta e perguntei: “É isso que você faz o dia todo? O que acontece se não tiver ninguém querendo abrir uma conta?” Ela suspirou e disse: “Bom, eu faço pesquisa. E algumas vezes serviço administrativo. Antigamente nós podíamos usar a internet nessas ocasiões, mas isso não é mais permitido”.

Pessoalmente, prefiro a liberdade a um salário regular, “estabilidade no emprego” ou qualquer outro benefício do trabalho tradicional. Mas sei que nem todo trabalho é tão monótono quanto o de um atendente de banco, de forma que é justo dizer que trabalhar por conta própria não é a única opção. Vamos analisar outras alternativas.

OPÇÃO 2: VIRAR UMA ESTRELA DO ROCK E REDEFINIR OS TERMOS DO SEU TRABALHO

Allan Bacon, que se descreve como um “sujeito normal de 40 anos de idade”, tinha um excelente emprego que incluía um cargo seguro, um bom salário, um bônus confiável e todos os benefícios.

Só havia um problema: apesar de todas as vantagens, o ambiente era enlouquecedor.

“Era como mergulhar sem um *snorkel*. Quanto mais eu tentava avançar, mais estressado ficava e mais difícil era respirar”, contou Allan. Na tentativa de encontrar um *snorkel*, Allan deu início a uma série do que ele chamou de “Experimentos de Vida” – ações pequenas e médias que o ajudariam a se preparar para mudanças maiores. Os “Experimentos de Vida” incluíram coisas como visitar museus de arte durante o almoço a aceitar um cargo de nível inferior que lhe ofereceria mais oportunidades.

Em um ano, o cargo inferior se expandiu para incluir mais responsabilidades e um salário mais alto do que o emprego anterior. Encorajado pelo sucesso, o próximo experimento de Allan o levou a se mudar temporariamente para Paris com a esposa e as três filhas. “Eu queria que minhas filhas conhecessem outro lugar e não realizar uma simples viagem turística”, ele disse. “Será que nós nos mataríamos em um pequeno apartamento? Será que enlouqueceríamos por ter de viver em Paris sem falar francês?”

Ninguém se matou nem enlouqueceu em Paris e a confiança de Allan cresceu ainda mais. Quando retornou da viagem, ele decidiu voltar a trabalhar na empresa, mas só em esquema de meio expediente. Assim ele poderia manter os benefícios e uma renda estável (apesar de menor) ao mesmo tempo em que abria a própria consultoria. Um ano depois, ele já tinha deixado de trabalhar em horário fixo no escritório, apesar de continuar a trabalhar em meio expediente para a empresa. Essa mudança lhe possibilitou a liberdade que ele tanto ansiava, sem sacrificar o relacionamento com uma empresa que ele apreciava – além de continuar a lhe proporcionar uma renda estável.

Allan atribui a causa fundamental da transição a seus “Experimentos de Vida”, incluindo até as coisas mais simples, como visitar museus de arte ou se dedicar à fotografia nos fins de semana. Nas palavras dele, o impacto dos experimentos foi muito maior que os experimentos em si.

É muito comum eu receber e-mails de funcionários de empresas estáveis como o Google e a Microsoft, que começam uma longa mensagem dizendo: "Sinto-me culpado porque meus amigos acham que tenho tudo, mas não gosto do que faço". Não acho que essas pessoas sejam mal-agradecidas; se você não gosta do lugar onde passa a maior parte do seu tempo, não vejo como você pode "ter tudo". A história de Allan é um bom exemplo de alguém que conseguiu resgatar sua independência sem se desligar completamente da estabilidade oferecida pelo mundo corporativo.

OPÇÃO 3: REDEFINIR SEU EMPREGO CONTRATANDO UM CHEFE

Susan V. Lewis é uma profissional de marketing e designer além de ser dotada do superpoder de fazer as coisas acontecerem. Depois de uma série de empregos variados e gratificantes (incluindo repórter esportiva, diretora de programação e pintora), ela passou cinco anos em um escritório onde seus colegas não aceitavam muito bem o trabalho que ela vinha realizando.

Susan se sentia frustrada e queria mudar, mas não queria se unir às milhares de outras pessoas em busca de um emprego usando métodos convencionais. "Mais de 300 pessoas se candidatam para qualquer emprego que poderia me interessar ou para o qual me qualifico", disse Susan. "Não é fácil provar minhas qualificações em uma única página para a análise de um computador ou um especialista desinteressado de RH. "

Para evitar competir com centenas de concorrentes aparentemente qualificados no papel, Susan precisava mudar as regras e criar o próprio jogo. Em vez de procurar um emprego, ela decidiu sair à caça de um chefe. Ela montou um site descrevendo o projeto, no qual postou seu currículo e informações sobre seu histórico, explicou o tipo de pessoa que estava procurando e convidou chefes em potencial para se candidatar. [9](#)

Susan não via muito valor em pequenos ajustes nas regras. Em vez disso, ela levou o processo de contratação de um chefe até o fim, entrevistando vários candidatos e, finalmente fazendo uma oferta formal, incluindo termos e condições, para a empresa da qual ela mais gostou. Além de "candidatos a chefe" em sua cidade preferida, Dallas, ela também recebeu candidaturas de empresas em Boston, São Francisco, Toronto, Nashville, Austin, Chicago e Nova York.

Ironicamente (ou não), a melhor oferta que recebeu veio de uma empresa que nem pretendia contratar um novo empregado na época. Eles tinham uma ideia para um novo cargo no marketing, mas, antes de ouvir falar sobre o projeto de Susan para contratar um chefe, eles não tinham planos para preencher o cargo por um tempo.

Susan é uma profissional esforçada, mas seu sucesso não foi apenas um resultado de seu poder super-heróico de fazer as coisas acontecerem. Quando 300 pessoas se candidatam para uma única vaga, você precisa achar um jeito de se destacar. Grande parte do sucesso de Susan se deu graças à sua capacidade de revolucionar o processo de busca de emprego e fazer algo totalmente diferente.

Eu entendo as objeções a usar Susan como um exemplo: nem todo mundo pode criar um site promovendo suas qualidades, o conceito já foi usado, "isso nunca daria certo na minha área de atuação" e assim por diante. O fato é que, quando Susan deu início ao projeto, as pessoas lhe disseram que ela não teria sucesso. Ela ousou ser diferente e, com isso, conseguiu mudar as regras do jogo de contratação no auge da crise econômica, quando os índices de desemprego se aproximavam dos 10%.

Confissões de um empreendedor renegado: a minha história

No meu caso, as opções de redefinir as regras de trabalho foram diferentes das de Allan ou Susan. Confesso que nunca fui muito qualificado para a força de trabalho tradicional e não apresentei um

desempenho espetacular nos poucos empregos de meio expediente que tive antes de partir em carreira solo aos 20 anos de idade.

Como descrevi no Capítulo 1, não tenho um histórico de abrir empresas multimilionárias. O que tenho é uma história de sobrevivência trabalhando por conta própria e fazendo o que for preciso. Com o tempo, passei a ver o empreendedorismo como uma força para fazer o bem no mundo – mas no começo, me limitei, em grande parte, a pagar o aluguel a cada mês.

Dizem que um empreendedor é uma pessoa que trabalha 24 horas por dia para ele mesmo para evitar trabalhar uma hora por dia para alguém. É justo dizer que essa afirmação descrevia bem meu trabalho por alguns anos. Não criei nenhum tipo de infraestrutura sustentável, o que me obrigava a fazer tudo sozinho. Para o bem ou para o mal, se não tinha vontade de fazer algo, eu simplesmente não fazia.

Eu seria o primeiro a dizer que esse não é o modelo mais inteligente a ser seguido e não estou necessariamente defendendo essa forma de agir. Mas, pelo menos nos primeiros anos, ele serviu bem aos meus propósitos. Eu estava focado em outras coisas – quatro anos na África, tocar em bares à noite, viajar, fazer a pós e assim por diante. Eu não estava enriquecendo, mas tinha o dinheiro necessário para fazer a maior parte das coisas que queria. Quando ganhava o suficiente para sobreviver durante o mês, parava de me preocupar com dinheiro até o mês seguinte.

Depois de me mudar para o exterior, continuei a me sustentar com bicos, prestando consultoria para contas do Google Adwords e criando sites para clientes em vários países. No começo, o trabalho só me tomava algumas horas por semana, mas, no meu terceiro ano no exterior, um novo negócio de divulgação de informações, que abrira em uma das voltas para casa, começou a decolar ao mesmo tempo que minhas responsabilidades de voluntariado se acumulavam. Meus colegas e clientes do negócio não faziam ideia de que eu morava na África e meus colegas de voluntariado na África desconheciam minhas atividades paralelas na internet. Algumas vezes ao mês eu configurava meu relógio para me

despertar para conferências telefônicas por satélite às 3h da manhã, com os outros participantes ligando de Los Angeles e Londres. Ninguém sabia que eu estava tão longe, em locais como Serra Leoa e Libéria.

Eu trabalhava 45 horas semanais em projetos de voluntariado e pelo menos 20 horas semanais no negócio. Tudo ia bem – ou pelo menos tão bem quanto seria de se esperar, uma certa noite, a operação improvisada caiu por terra. Eu tinha acabado de voltar de um longo dia de trabalho em campo, entregando suprimentos médicos em uma vila a duas horas de distância da capital onde estava morando. Entrei na internet por meio de uma precária conexão por satélite e comecei a baixar meus e-mails. Eu planejava passar 20 ou talvez 30 minutos processando mensagens e fazendo o *upload* de pedidos antes de ir dormir.

Foi quando li a mensagem com o assunto “Atualização urgente” e vi que a mensagem vinha do meu novo centro de distribuição. A mensagem explicava que eles estavam fechando as portas da empresa imediatamente. “Os pedidos deixarão de ser enviados”, o proprietário dizia e, de fato, nenhum novo pedido havia sido entregue em três semanas. Quando telefonei desesperado para obter mais informações, o número não existia mais.

Olhando para trás, eu deveria ter percebido os sinais de alerta –o estoque não estava sendo repostado no banco de dados e eu vinha recebendo respostas pouco convincentes às minhas perguntas –, mas, entre levar caminhões de suprimentos de ajuda humanitária e ajudar a reunir pacientes de toda a região, eu simplesmente deixei de ver as bandeiras vermelhas. Lendo aquele e-mail, por meio de uma instável conexão de internet tarde da noite no meu pequeno escritório, eu me perguntei o que poderia fazer. Eu me vi com uma enorme crise nas mãos, pouco tempo para solucioná-la e estava realizando um importante trabalho na Serra Leoa, que não podia simplesmente deixar de lado para voltar aos Estados Unidos.

Em questão de horas, outros empresários, sentindo-se abandonados, começaram a desabafar em vários fóruns on-line, enfurecidos com a empresa que nos deixou sem um elo crítico da

cadeia de suprimento. Eu também estava furioso, mas sabia que me concentrar na raiva não ajudaria. O centro de distribuição continuaria falido e eu continuaria sem uma solução para a crise. Eu sabia que o melhor a fazer seria me concentrar em uma solução para o problema. Eu poderia lidar com os sentimentos negativos depois.

Eu liguei para meu irmão, que já tinha trabalhado comigo no negócio mais de cinco anos antes, mas que agora tinha a própria empresa. "Ken", eu disse, "preciso da sua ajuda". Meu plano era pedir que ele atuasse como meu centro de distribuição provisório, enquanto eu procurava uma solução de longo prazo. Por sorte, ele topou me ajudar. Em seguida, telefonei para a gráfica para encomendar novos materiais, liguei para três outros centros de distribuição para ver se eles poderiam ajudar, e para vários outros clientes do fornecedor falido para verificar novas opções. Nos dez dias que se seguiram, substituímos 20 mil dólares em produtos e encontramos um novo fornecedor disposto a receber vários dos "clientes refugiados" do centro de distribuição falido.

No início, o processo de apagar o incêndio foi extremamente estressante. Nas primeiras horas, eu não fazia ideia se conseguiria ou não me recuperar de um problema tão inesperado. Mas, depois do último telefonema, lá pela meia-noite, fui tomado por uma profunda tranquilidade. Por mais estranho que fosse, senti que em alguns aspectos a crise era algo positivo para mim. Ela me forçou a reavaliar o que estava fazendo e pensar de maneira criativa para solucionar o problema, ao mesmo tempo em que minimizava o prejuízo.

"Vai dar tudo certo", escrevi no meu diário enquanto esperava um dos meus fornecedores atender ao telefone. "Encontrarei um jeito de superar isso e sairei disso mais forte. "

E, de fato, deu tudo certo. Meu irmão realizou um excelente trabalho, atuando como um centro de distribuição improvisado

durante três semanas, o novo centro assumiu depois disso (prestando um serviço muito melhor que o centro falido) e eu saí mais confiante de que seria capaz de lidar com qualquer problema que surgisse.

A lição que aprendi foi que é possível se recuperar de qualquer coisa. Mesmo se o fornecedor desaparecer e você estiver a 8 mil quilômetros de distância, um empreendedor criativo precisa ser capaz de resolver a situação de alguma maneira. Ninguém mais pode assumir a culpa ou a responsabilidade pela recuperação.

Pode parecer uma contradição, mas, quando você consegue sobreviver a uma crise possivelmente “letal”, muitas vezes, sairá mais forte do que antes. O melhor de tudo foi que a maioria das pessoas ao meu redor não fazia ideia do que estava acontecendo. Meus clientes distantes ficaram satisfeitos e meus colegas do voluntariado na África nunca ficaram sabendo da crise que eu vinha enfrentando nas madrugadas. Passei mais um ano trabalhando como um voluntário antes de voltar ao meu país para fazer a pós-graduação e cheguei a reduzir o número de horas dedicadas ao meu negócio e, mesmo assim, ele continuou a crescer.

Uma advertência sobre seu plano de fuga

O cenário anterior naturalmente poderia ter tido um resultado diferente – minha tentativa de reviver um negócio à beira da falência poderia ter culminado em um enorme fracasso. Mesmo se isso tivesse acontecido, contudo, eu ainda estaria em uma situação melhor do que trabalhando em um banco e sonhando com planos de fuga. Por falar nisso, “fuga” é um tema recorrente em grande parte da literatura sobre o trabalho autônomo e posso entender o motivo. Quando você trabalha em um banco onde não pode usar a internet, provavelmente tudo o que você pensa é em fugir.

Mas tome cuidado. Quando se concentra em escapar da monotonia do seu trabalho (ou de qualquer outro lugar onde passa seus dias produtivos), você também precisa de algum lugar *para*

onde escapar. Caso contrário, pode acabar tão infeliz quanto era antes da fuga. Como o casal de noivos que passa dezenas de horas planejando o casamento, mas pouco tempo planejando ativamente a vida que terão em comum depois do grande dia, o outro lado da fuga pode ser cruel e insatisfatório, em vez da empolgante aventura que deveria ser.

Também não gosto muito da ideia de eliminar o trabalho ou reduzi-lo a seus elementos mais restritos. Não que eu pense que exista algo de errado em reservar mais tempo para a família ou para atividades que você aprecia. Só acho que, se alguém está infeliz com o modo como passa o dia no trabalho, a resposta é encontrar um trabalho melhor. Eu gosto de trabalhar. Acredito em uma semana produtiva de 168 horas repletas de atividades agradáveis. Posso até dormir algumas horas a menos, se necessário.

Não importa de que lado você se posiciona na questão, o mais importante é assumir o controle da sua carreira. Tanto faz se você é um empreendedor, um funcionário espetacular, um profissional criativo ou alguma outra coisa, a melhor segurança no emprego é a própria competência.

LEMBRE-SE

- Ninguém mais será responsável por você ou se interessará tanto pelo seu bem-estar quanto você mesmo.
- Você pode criar a própria segurança em um emprego convencional ou trabalhando por conta própria. (Acredito que seja mais fácil trabalhar por conta própria, mas não é o único jeito.)
- Tal qual os "Experimentos de Vida", de Allan Bacon, uma mudança lenta e gradativa pode produzir grandes melhorias se realizada sistematicamente com o tempo.
- Algumas pessoas acreditam que o trabalho autônomo seja arriscado, mas o verdadeiro risco está em ter sua

segurança dependendo de uma fonte externa.

- Não se limite a escapar de algo, escape para algo.
-

CAPÍTULO 6

PÓS-GRADUAÇÃO *VERSUS* BLOGOSFERA

“Algumas pessoas se educam sem ir à faculdade;
as outras se educam depois que se formam.”

MARK TWAIN

Por que as pessoas vão à faculdade ou fazem uma pós-graduação? Supostamente, a resposta é que elas gostariam de aprofundar seu conhecimento ou se qualificar para uma carreira que necessita mais do que seu nível de instrução atual. Para algumas áreas e algumas pessoas isso, sem dúvida, faz sentido. Outras pessoas entram no ensino superior só porque isso parece ser a coisa certa a fazer. Eu deveria saber disso: eu fui uma delas.

Minha carreira na faculdade foi relativamente medíocre, tirando dois fatos. Em primeiro lugar, eu pulei o ensino médio e entrei diretamente na faculdade. Eu não era nenhum gênio, só estava entediado com o colégio e não era bom em seguir regras. Depois de um ano desastroso e um ano mais decente no qual recebi o prêmio “Aluno com a maior melhoria”, decidi considerar o prêmio como um diploma e simplesmente não voltei às aulas.

Sim, abandonei os estudos, apesar de ter tido a sorte de não seguir o caminho convencional dos alunos desistentes. No mesmo

ano em que larguei o colégio, matriculei-me em uma escola técnica local. Quando a secretaria da escola finalmente percebeu que eu nunca terminara o ensino médio, eu já tinha concluído o primeiro trimestre inteiro. Minhas notas não eram perfeitas (uma letra A e duas letras B), mas eles concordaram em me deixar continuar. “Isso aqui não é nenhuma Stanford, você sabe”, um dos administradores me disse.

“As pessoas mais burras que conheço são aquelas que sabem tudo.”
MALCOLM FORBES

Alguns trimestres mais tarde, eu tinha acumulado créditos suficientes para me transferir para uma universidade “de verdade”. Da mesma forma como a escola técnica, a nova universidade estava longe de ser prestigiosa (uma pequena universidade estadual com 3 mil alunos), mas eu gostava do fato de ser um estudante universitário sem ter um diploma do ensino médio.

Minhas notas variavam enormemente – Letra A para a disciplina na qual eu viria a me formar (sociologia) e várias letras C e D em disciplinas nas quais me limitei a passar. Em um padrão que se mantém até hoje, eu me empenhava mais do que qualquer outra pessoa que conheço em disciplinas que me agradavam...e, para todo o resto, bem, os resultados não eram nada bonitos.

Outro fato que se destacou na minha experiência universitária foi que logo percebi que não era difícil tirar notas boas (pelo menos nas disciplinas que me interessavam) sem precisar me empenhar muito. Estudando meticulosamente o catálogo do curso, comecei a me matricular no número máximo de disciplinas todos os trimestres. No primeiro trimestre que fiz isso, também precisei fazer uma disciplina na minha antiga escola técnica. Aquilo me deu uma

ideia: eu não poderia me matricular em mais disciplinas na universidade porque já tinha atingido o limite máximo, mas não havia nenhuma regra contra estudar em várias instituições simultaneamente.

“Faculdades são como asilos de velhos, só que mais pessoas morrem em faculdades.”
BOB DYLAN

Em uma febre de matrículas, me inscrevi em mais disciplinas a cada trimestre – na universidade, na escola técnica, em uma segunda escola técnica e em um curso por correspondência em outra universidade de outra cidade. Fazendo até 40 horas de créditos em um semestre, tirei dois diplomas de bacharelado já no fim do meu segundo ano. Enquanto isso, meus colegas do ensino médio estavam ainda concluindo o primeiro ano da faculdade.

Não me arrependo de nada na minha experiência universitária, mas também não tenho nenhuma ilusão de ter aprendido alguma coisa concreta com as disciplinas que fiz. Na verdade, o que aprendi foi como blefar nos testes, como memorizar rapidamente (e esquecer rapidamente) e como tirar boas notas. Essas, sem dúvida, são habilidades importantes na faculdade e na vida, mas também podem constituir um obstáculo na criação de qualquer coisa que tenha um valor duradouro.

Alguns anos mais tarde, estava trabalhando como voluntário na África Ocidental, prestes a voltar, e me perguntei se tinha perdido algo. No voluntariado, eu atuava como um executivo em Desenvolvimento Internacional, mas tinha conseguido o cargo sem muito treinamento. Planejando minha volta no ano seguinte,

matriculei-me em um programa de mestrado em Estudos Internacionais na Universidade de Washington. Na minha carta de admissão, aponte para o fato de não ter como fazer o teste necessário na Libéria. “Estamos nos focando no desarmamento, depois nos concentraremos no abastecimento de água potável, em eletricidade e, em seguida, pensaremos em testes padronizados”, eu escrevi. Também observei que só estava me candidatando para a Universidade de Washington. A maioria dos candidatos à pós-graduação tenta vários programas, de forma que minha estratégia era deixar claro que estava apostando todas as minhas fichas naquela instituição e que eu definitivamente estudaria lá se fosse aceito.

Pode soar como um grande risco – e talvez fosse –, mas considerei ser um risco calculado. Eu sabia que, se fizesse o teste, provavelmente tiraria notas mais baixas que alunos com uma educação mais tradicional. Eu basicamente não tinha nenhum conhecimento avançado de matemática e passara cinco anos sem estudar. Minha teoria era a de que nota alguma acompanhada de uma boa história ainda seria melhor que notas medíocres acompanhadas de uma carta de apresentação convencional. Por milagre, a aposta se pagou e fui aceito – bem como agraciado com um prêmio de dois mil dólares para o “Melhor Acadêmico”, o que considerei uma ironia, mas aceitei de bom grado.

Pelo fato de ter concluído a faculdade às pressas alguns anos antes e evitado os testes padronizados, achava que seria deixado para trás pela maioria dos meus colegas no início das aulas no outono daquele ano. No início, essa premissa se mostrou correta: meus colegas usavam jargões que eu nunca tinha ouvido antes, disciplinas inteiras eram dedicadas a livros que eu nunca tinha lido e minhas tentativas iniciais em trabalhos escritos voltavam com notas abaixo da média e muita tinta vermelha.

Depois do primeiro trimestre, contudo, descobri algumas coisas. Mais uma vez, matriculei-me para o número máximo de créditos e comecei a trabalhar na minha tese um ano antes do usual. Concluí o curso dois trimestres depois, com nota média geral de 3, 8 (de

um máximo de 4, 0) e a chance de fazer o doutorado, mas já estava pronto para seguir adiante. Em vez de comparecer à cerimônia de formatura, fiz uma viagem de duas semanas para a Índia. Quando voltei, meu diploma tinha chegado pelo correio.

O custo de se tornar um especialista

Esta história não é sobre meu relativo sucesso acadêmico, [10](#) mas sim sobre o valor do que conquistei na pós-graduação em comparação com a meta na qual comecei a trabalhar ao mesmo tempo: tornar-me uma autoridade escrevendo na internet. Se a meta da pós-graduação é preparar os estudantes para uma carreira mais avançada, é justo mensurar o progresso dessa meta com métodos alternativos.

Como de costume, eu me envolvi em inúmeras atividades no primeiro semestre de 2008. Corri uma maratona, viajei para mais de dez países, atuei como membro do conselho de uma organização sem fins lucrativos e tive uma série de outras experiências divertidas. Os dois projetos mais importantes que realizei foram:

- concluí meu programa de mestrado na Universidade de Washington;
- abri oficialmente o site Art of Non-Conformity (AONC), <www.chrisguillebeau.com> e desenvolvi uma boa reputação na comunidade de blogueiros.

Enquanto esses projetos eram concluídos, eu me vi diante da decisão de continuar a estudar, me matriculando em um programa de Ph. D na Costa Leste ou ficar na região do Pacífico e me concentrar em escrever. Escolhi escrever, e explicarei o motivo.

Tudo começou com a observação de que minha dissertação de mestrado foi lida por um total de três pessoas. Elas elogiaram a tese, mas o público era extremamente limitado. No entanto, um manifesto on-line que publiquei mais ou menos na mesma época foi

baixado (e supostamente lido ou pelo menos folheado) por mais de 100 mil pessoas nos seis primeiros meses de publicação.

Essa experiência me fez perceber que meu trabalho on-line tinha o potencial de causar um impacto muito maior no mundo do que qualquer tese de pós-graduação. Sei que você pode questionar essa comparação, mas seja paciente e tentarei esclarecer meus pontos de vista antes do fim deste capítulo. Por enquanto, leia a tabela a seguir, baseada na minha experiência. Os acadêmicos gostam de segmentar as coisas para ter uma perspectiva comparativa, então, vamos analisar mais de perto alguns fatores.

Pós-graduação versus blogosfera

	Meios tradicionais de obter conhecimento especializado (pós-graduação)	Meios alternativos de obter conhecimento especializado (escrever na internet)
<i>Custo financeiro</i>	32 mil dólares	8, 95 dólares/mês para hospedagem (ou cinco mil dólares para todas as despesas anuais).
<i>Tempo gasto escrevendo uma obra seminal</i>	40 a 50 horas (tese)	30 a 40 horas (manifesto).
<i>Número de leitores</i>	3	100 mil ou mais.
<i>Número de colegas no mesmo nível</i>	631 mil só em um ano	Menos de 3 mil (ou 22 membros do LifeRemix).
<i>Reconhecimento como um especialista</i>	Moderado e altamente especializado	Amplamente disseminado.

<i>Área de especialização</i>	Governança e desenvolvimento na África	Vida, trabalho e viagens.
<i>Tempo gasto em tarefas não produtivas</i>	70%	10% a 20%.
<i>Resultados</i>	Um belo pedaço de papel	Leitores extremamente ativos, ofertas para palestras, negócios paralelos, contrato para escrever um livro.
<i>Feedback dos leitores</i>	Um "bom trabalho" de três pessoas	Milhares de comentários positivos ao redor do mundo.

Custo financeiro. Ao longo de cinco trimestres, paguei aproximadamente 32 mil dólares para participar do programa de Estudos Internacionais da Universidade de Washington. Esse valor não inclui livros (300 dólares por trimestre) até que aprendi como usar o sistema de empréstimos entre bibliotecas e outras despesas relacionadas para tirar meu diploma (um computador novo, centenas de páginas impressas para trabalhos escolares, litros de café etc.). Acabei me formando um trimestre antes, poupando outros quatro mil dólares em mensalidades para o último trimestre. Justiça seja feita, também recebi um bilhete "gratuito" de ônibus e a associação em uma academia de ginástica em troca dos meus 32 mil dólares, dois benefícios que foram muito bem utilizados e apreciados.

Para o site, paguei 8, 95 dólares mensais pela hospedagem e comecei com um tema gratuito baixado da WordPress. Dois amigos fotógrafos me ajudaram com uma sessão de fotos ao redor de Seattle – eles foram extremamente gentis e só me

deixaram pagar o almoço – e passei os três primeiros meses escrevendo um conteúdo inicial que me ajudaria quando as coisas se agitassem mais tarde.

Quando o site ficou mais popular, paguei para melhorar o *design* e adicionar alguns novos serviços (atualizações em vídeo, *newsletters* e assim por diante). No entanto, só fiz esses investimentos depois de atingir um sucesso inicial suficiente com o projeto para ter uma boa ideia de como essas melhorias se pagariam. No total, provavelmente paguei cerca de cinco mil dólares ao longo do primeiro ano – um pouco mais que as mensalidades de um trimestre – e o investimento foi rapidamente recuperado.

Tempo gasto escrevendo uma obra seminal. Passei aproximadamente o mesmo tempo escrevendo e revisando minhas duas “obras seminais” (uma tese de 60 páginas para o mestrado e um manifesto de 29 páginas para meu site). Passei aproximadamente dez horas a mais na tese, em virtude de algumas revisões de última hora solicitadas por um orientador.

Número de leitores. Depois de mais de 40 horas de trabalho, minha tese de mestrado foi lida por um total de três pessoas. Tive a oportunidade de publicar uma versão revisada da tese em um periódico acadêmico, mas o número de leitores teria sido muito restrito e especializado. Quando terminei a pós-graduação, estava ocupado com meu novo site, de forma que nunca submeti o artigo para publicação.

Em comparação, nos seis primeiros meses de publicação, o manifesto on-line foi baixado mais de 100 mil vezes por leitores de mais de 120 países. Anos depois, ele continua sendo baixado por pelo menos 50 a 100 pessoas todos os dias, ao passo que minha tese (“Estabilidade e governança pós-conflito na Libéria”) continua hibernando no disco rígido do meu laptop

velho.

Feedback dos leitores. Ao final da apresentação da minha tese, fui informado que passei com louvor. Foi um prazer ter ouvido aquilo, mas só ouvi de três pessoas e não acredito que eles tenham pensado muito sobre minha tese desde a apresentação naquele dia. Ainda que fosse espetacular (o que admito seria sonhar longe demais), minha tese certamente não foi muito influente.

Entretanto, recebi milhares de e-mails e comentários de leitores do manifesto. Alguns deles mudaram radicalmente sua vida depois de lê-lo. Fiquei sabendo de pessoas que largaram o emprego, mudaram de carreira, abriram uma instituição de caridade, se livraram de relacionamentos abusivos, viajaram pelo mundo e se envolveram em todo tipo de ações extremamente significativas. Não acredito que o texto tenha sido o único motivador dessas ações, mas fico satisfeito com o fato de ele ter constituído uma parte significativa dessa motivação. Esse tipo de *feedback* é para mim uma das principais razões pelas quais continuo a escrever.

Número de colegas. Da mesma forma como o número de leitores é uma medida importante de influência, o número de colegas também constitui uma boa maneira de ver onde você se posiciona no mundo. Todos os anos, aproximadamente 631 mil estudantes concluem o mestrado só nos Estados Unidos; algo como 9% da população com um diploma de mestrado ou superior – relativamente singular, mas longe de ser raro. É mais difícil julgar o número de colegas para carreiras on-line. Sabemos que há milhões de blogueiros, mas a grande maioria escreve um conteúdo casual, em grande parte pessoal. Atualmente, o site AONC está na lista do Top 3. 000 do mundo, de acordo com a Technorati. Esse sistema de classificação pode ser de certa forma arbitrário, mas acredito ser justo dizer que minha influência é muito maior como um escritor do

que como um portador de um diploma de mestrado.

Também me tornei membro da rede LifeRemix, um pequeno grupo de autores de desenvolvimento pessoal e produtividade. Entre outros, o grupo inclui sites populares de Gretchen Rubin (*The Happiness Project*, www.happiness-project.com) e Leo Babauta (*Zen Habits*, www.zenhabits.net), o que permite me associar com alguns dos autores amplamente reconhecidos da minha área de atuação. Na rede LifeRemix, tenho exatamente 21 colegas e praticamente todos se tornaram amigos pessoais. Participar de um grupo de 22 membros, ou até de um grupo de 3 mil, é muito mais influente do que participar de um grupo que consiste em 9% da população do seu país.

Reconhecimento como um especialista. Meu diploma de mestrado foi em Estudos Internacionais, com foco em desenvolvimento na África e uma vertente em Relações Públicas.

São tópicos importantes, mas estou muito bem acompanhado nessas áreas. Destacar-se da multidão requer anos, se não décadas, de estudo adicional e publicação de artigos acadêmicos lidos por um pequeno público.

Para o site, escolhi focar meus textos em "Estratégias não convencionais para a vida, o trabalho e viagens". Isso me levou a ser considerado um especialista em ideias alternativas para cada uma dessas áreas. Centenas de pessoas escrevem todos os dias me perguntando em qual programa de milhagem elas devem se inscrever, como recarregar um Nintendo DS na Ásia, como abrir uma microempresa e toda uma variedade de tópicos. Sou um defensor da filosofia sem gurus e acredito que as pessoas podem obter sozinhas quaisquer informações das quais precisam, mas fico feliz em ajudar sempre que puder.

Tempo gasto em tarefas não produtivas. Precisava me concentrar muito mais em agradar as pessoas do que em realizar um bom trabalho – esta foi a minha experiência no mundo acadêmico. Como mencionei no início deste livro, cerca de 80% das tarefas e projetos que concluí para tirar meu diploma não tiveram nenhum valor duradouro e, a julgar por outros estudantes que me escrevem todos os dias, não acredito que minha experiência tenha sido incomum. Já na minha nova carreira, o que ocorre é o contrário: aproximadamente 80% do que faço tem algum tipo de valor duradouro. Não posso afirmar ter eliminado *toda* a ineficiência na minha carreira de escritor. Continuo fazendo muitas coisas manualmente e alguns dos meus processos certamente poderiam ser melhorados. No entanto, eu me conformo com o fato de cerca de 80% do que faço se relacionar diretamente com minhas metas gerais de viver do jeito que quero ao mesmo tempo em que ajudo os outros. Acho que posso viver com a possibilidade de nunca ir além dos 80%.

Resultados. Depois de cinco trimestres na Universidade de Washington, recebi um belo pedaço de papel pelo correio, mas nenhuma assistência para meu desenvolvimento profissional. Por outro lado, escrever na internet me abriu as portas para uma carreira completamente nova. A Air New Zealand financiou uma viagem ao Pacífico Sul para que eu escrevesse sobre um de seus destinos. Tenho escrito para a CNN, a *BusinessWeek*, o *New York Times* e outras publicações de prestígio.

Este livro que você está lendo agora é outro produto desse sucesso inicial. Estou sempre recebendo convites para novas oportunidades – para viajar, dar palestras, escrever artigos de revista e assim por diante. Neste nível, é até difícil fazer uma comparação entre a experiência na pós-graduação e a criação de uma carreira independente. Pode não ser o caso para todos, mas no meu, claramente encontrei a melhor opção.

Aprendizado alternativo e independente

E o que dizer da questão do aprendizado – você sabe, o que o ensino superior deveria proporcionar? Pessoalmente, valorizo o aprendizado, mas a educação formal e o aprendizado nem sempre andam lado a lado. Se sua principal meta for aprender, em vez de se preparar para uma carreira, você poderá obter melhores resultados sozinho.

Sim, há exceções. Se quiser se tornar um professor universitário e trabalhar para promover a inovação acadêmica, você provavelmente precisará de um diploma de pós-graduação. Se quiser se tornar um médico, acredito ser melhor não aprender a operar uma pessoa lendo um livro da série “Para Leigos”. São poucas as exceções para a regra de que costuma ser mais rápido, mais barato e mais fácil se tornar um *expert*.

Se você valorizar o aprendizado, mas não for um fã de se atolar em dívidas ou mergulhar em muitas e exaustivas horas de estudo, por que não criar uma maneira de aprender o que precisa por conta própria? A experiência de um ano autodirigida de pós-graduação alternativa (“One-Year, Self-Directed, Alternative Graduate School Experience”) propõe um plano customizado para se adequar às necessidades de praticamente qualquer pessoa.

Ao seguir o programa de pós-graduação alternativa, você desenvolverá mais ou menos o equivalente ao aprendizado pelo qual dezenas de milhares de outros alunos pagam dezenas de milhares de dólares. Em troca, você terá desenvolvido aproximadamente o mesmo conhecimento (se não mais) do que desenvolveria em um programa de ciências sociais ou humanidades em geral.

Naturalmente, se sua área de interesse for outra, o programa pode ser adaptado de acordo com suas necessidades. Se você gostar de literatura, leia 100 livros em vez de 50. Se estiver interessado em programação de computador, aprenda mais do que simplesmente manter um blog. Agora que as universidades estão

divulgando na internet os materiais de curso, em alguns casos você pode até fazer os mesmos cursos que outros alunos estão pagando para fazer. Baixe o currículo de cursos nos quais você tem interesse e ouça os *podcasts* dos professores. [11](#)

A EXPERIÊNCIA DE UM ANO DE GRADUAÇÃO ALTERNATIVA AUTODIRIGIDA

- Faça uma assinatura da revista *The Economist* ou alguma outra boa revista de notícias e atualidades e leia todos os números religiosamente. Custo: 110 dólares na versão digital para o Brasil + 60 minutos por semana.
- Memorize os nomes de todos os países, capitais e presidentes ou primeiros-ministros do mundo. Custo: US\$ 0 + 3-4 horas.
- Compre uma passagem aérea ao redor do mundo ou use milhas de programas de milhagem para viajar a várias importantes regiões do planeta, incluindo a África e a Ásia. Custo: variável, mas considere uma quantia de quatro mil dólares para seus planos. (Veja a Seção "Recursos on-line" para mais informações.)
- Leia os textos básicos das principais religiões do mundo: o Torá, o Novo Testamento, o Corão e os ensinamentos de Buda. Visite uma igreja, uma mesquita, uma sinagoga e um templo. Custo: os textos podem ser obtidos gratuitamente na internet (ou em livros usados por menos de 100 reais + 20 horas.
- Faça a assinatura de um *podcast* de ensino de idiomas e ouça cada episódio de 20 minutos, cinco vezes por semana, durante o ano inteiro. Participe de um clube de idiomas uma vez por semana para praticar o que aprendeu. Custo: US\$ 0 + 87 horas.
- Empreste dinheiro a um empreendedor por meio do site <www.kiva.org>, por exemplo, e visite-o quando estiver

no exterior em sua grande viagem ao redor do mundo. Custo: provavelmente US\$ 0 no final, já que 98% dos empréstimos são pagos.

- Desenvolva pelo menos três novas habilidades durante o ano. Sugestões: fotografia, paraquedismo, programação de computador, artes marciais. A chave não é se tornar um especialista, mas sim se tornar proficiente a ponto de ser funcional. Custo: variável, mas cada habilidade provavelmente custará menos do que três créditos em uma universidade.

- Leia pelo menos 30 livros de não ficção e 20 romances clássicos. Custo: aproximadamente 1.500 reais (pode ser reduzido ou eliminado se você utilizar uma biblioteca).

- Entre em uma academia de ginástica para manter a forma durante seus rigorosos estudos independentes. (Algumas universidades incluem acesso a suas academias mediante o pagamento de 32 mil dólares em mensalidades, de forma que você deverá pagar por isso se não for um estudante universitário.) Veja o custo em seu clube, no Sesc, na ACM. Custo: cerca de 50 a 150 reais por mês.

- Familiarize-se com habilidades básicas de apresentação e falar em público. Procure cursos ou um grupo de apoio para falar em público para obter uma ajuda construtiva e estruturada. Veja o site do Toastmasters International (www.toastmasters.org), que já conta com algumas unidades no Brasil. Custo: cerca de 100 reais + 2 horas por semana durante dez semanas.

- Crie um blog, determine um cronograma básico de postagens e se atenha a ele durante o ano inteiro. Você pode fazer um blog gratuito no site <www.wordpress.org>. Uma dica: não tente escrever todos os dias. Limite-se a um cronograma semanal ou quinzenal por um tempo e, se você ainda estiver gostando da experiência depois de três meses, acelere o ritmo. Custo: US\$ 0.

- Configure a página inicial do seu navegador para <<http://pt.wikipedia.org/wiki/Especial:Aleatória>>. No decorrer de um ano, cada vez que abrir o navegador, verá uma página diferente e aleatória da Wikipédia. Leia-a. Custo: US\$ 0.
- Aprenda a escrever ouvindo *podcasts*, como o *Escriba Café* em português e o *Grammar Girl* em inglês no iTunes, e lendo livros sobre o processo de escrever, como o *Manual de Redação* de jornais como *Folha de São Paulo* ou *O Estado de São Paulo* ou o excelente livro em inglês *Bird by Bird* de Anne Lamott. Custo: US\$ 0 para os *podcasts*, cerca de 40 reais para os livros em português e 14 dólares para o livro de Anne Lamott (10 reais no Kindle).
- Em vez de ler toda a *Encyclopedia Britannica*, leia resumos, como o em inglês *The know-it-all*, de A. J. Jacobs ou o *Guia dos curiosos* em português. Custo: 15 dólares para o texto americano. O site do Marcelo Duarte (autor do *Guia dos Curiosos*) é gratuito, <www.guiadoscuriosos.com.br>.

CUSTO TOTAL: cerca de 10 mil dólares

Objecções

Até onde sei, as três principais objeções ao programa de pós-graduação alternativa ou à prática do aprendizado independente, em geral, são:

- a) você não recebe um pedaço de papel no fim;
- b) o programa não inclui nenhuma assistência profissional;
- c) ao estudar por conta própria, você abre mão da experiência de participar de uma aula na faculdade e interagir com outros alunos e membros do corpo docente.

A seguir, fiz o que pude para comentar essas objeções.

Nenhum pedaço de papel. É verdade que, se estudar por conta própria, você não receberá um belo pedaço de papel no final como reconhecimento formal da sua realização. Se você for motivado por um pedaço de papel emoldurado e pendurado na parede ou algumas letras a mais no seu currículo a ponto de estar disposto a investir um ano ou mais da sua vida nisso, você provavelmente precisará de uma instituição tradicional. Caso contrário, você poderá abrir mão dos papéis e aproveitar a vida.

Nenhuma assistência profissional. Gastei 32 mil dólares para tirar meu diploma de mestrado e não recebi praticamente nenhuma assistência profissional. A pouca ajuda não me incomodou porque sou um autônomo, mas alguns dos meus colegas, que esperavam mais, ficaram decepcionados. Se você escolher continuar no caminho da educação superior, esteja certo de saber exatamente que tipo de suporte receberá quando concluir seus estudos. Um departamento de colocação profissional em sua instituição não significa que eles farão mais do que encaminhá-lo a um site ou promover palestras de algumas empresas.

"A experiência". A última objeção ao aprendizado independente é que, se não participar de um programa estruturado com outros alunos, você não se beneficiará da experiência coletiva de trabalhar em grupo e aprender com os outros. Acredito que essa objeção tenha seus méritos. Apesar do fato de a maioria dos requisitos acadêmicos que precisei cumprir tenha sido criada meramente para manter o sistema em movimento, apreciei em parte as atividades acadêmicas em virtude do simples fato de outros alunos estarem fazendo a mesma coisa. Também gostei de conhecer pessoas, trabalhar em grupo e, ocasionalmente, aprender com os professores. Dessa forma, penso que as perguntas mais importantes a serem feitas são "O quanto vale essa experiência?" e "É possível obter essa experiência de alguma outra forma?" A primeira questão é de natureza extremamente pessoal – cada um dará uma resposta diferente – mas, para mim, a experiência provavelmente valeu o que paguei apesar de não ver a necessidade

de gastar nenhum centavo a mais para isso. Apesar ser bem possível que minha carreira de escritor continue sendo muito mais bem-sucedida do que uma carreira baseada no meu diploma de pós-graduação teria sido, não me arrependo de ter pago os 32 mil dólares.

Desde então, contudo, tive uma ampla variedade de experiências fantásticas que custaram muito menos. Apesar de ser naturalmente um introvertido, conectei-me com milhares de pessoas que pensam como eu ao redor do mundo. A maioria dessas conexões foi feita inicialmente on-line, mas, quando nos conhecemos pessoalmente, normalmente uma amizade se desenvolvia. De Bangcoc a Minneapolis, conheci leitores em dezenas de cidades. Mesmo quando vou à cidades pequenas, sempre encontro um grupo de pessoas dispostas a me receber.

Em resumo, encontrei um jeito de trabalhar no que adoro ao mesmo tempo em que usufruo de uma ampla variedade de relacionamentos sociais – e também me benefico de não pagar mil dólares ou mais por mês pela experiência, restando assim mais dinheiro para as coisas que valorizo –, um tópico que explorarei em mais detalhes nos Capítulos 8 e 10.

A vida é sua

Ao pensar em investir muito dinheiro e tempo em algo, você deve ponderar meticulosamente o que ganhará com isso. Muitos dos meus colegas da pós concordam que o tempo que passaram no ambiente acadêmico lhes rendeu um baixo retorno sobre o investimento. Os ganhos foram limitados levando-se em conta o que receberam pelo que investiram. Outros, é claro, estão perfeitamente satisfeitos e não teriam feito nada diferente. É por isso que qualquer forma de educação superior ou de aprendizado alternativo independente deve ser avaliada nos seus próprios termos.

LEMBRE-SE

- Relacione sua educação com o que você realmente deseja fazer quando concluir seu programa.
 - Não use o programa de pós-graduação, ou qualquer outro curso, como uma forma de evitar a vida. Só faça o curso se tiver uma boa razão para isso.
 - Grande parte da educação superior consiste em aprender como tirar boas notas. Trata-se de uma habilidade essencial, mas você também pode aproveitar para aprender outras coisas.
 - Não importa como se sente em relação a uma instituição de ensino superior, leve em conta alguma outra forma de aprendizado alternativo para ampliar seu conhecimento.
-

CAPÍTULO 7

O PODER DO SEU PEQUENO EXÉRCITO

“Parto da premissa de que a função da liderança é produzir mais líderes, não mais seguidores.”

RALPH NADER

Vamos retomar a história que começamos no Capítulo 1. Como tantas outras pessoas, depois da tragédia do 11 de Setembro fiquei deprimido e introspectivo. Eu estive em Manhattan alguns dias antes da queda das torres e a experiência me levou a refletir sobre o sentido da vida e qual era minha verdadeira contribuição para o mundo.

Na época, eu trabalhava de manhã no meu próprio negócio e tocava jazz à noite com bandas locais. Eu curti muito fazer isso e estava me divertindo bastante, mas não podia deixar de pensar que a vida deve ser mais do que isso. Uma noite entrei na internet e li sobre a terrível guerra civil em Serra Leoa, que havia deixado o país completamente devastado. Ao longo da década anterior, um violento conflito entre rebeldes e o governo havia provocado enormes danos ao país e seu povo.

Depois li sobre o Dr. Gary Parker, um cirurgião plástico da Califórnia que havia abandonado uma carreira lucrativa para

trabalhar como voluntário na África Ocidental. Muitos médicos vão aos confins do mundo para uma breve atuação no voluntariado, mas Gary era diferente: ele havia passado mais de 17 anos morando em um pequeno camarote em um navio-hospital. Em vez de se dedicar a fazer cirurgias estéticas em madames de Santa Bárbara, Gary passava seus dias reconstruindo rostos desfigurados por tumores e ferimentos de guerra.

“

Se suas ações inspiram os outros a sonhar mais, aprender mais, fazer mais e ser mais, você é um líder.”

JOHN QUINCY ADAMS

Ao longo do caminho, ele conheceu Susan, outra voluntária, e se casou com ela. Gary e Susan tiveram dois filhos e a família Parker morava a bordo do navio. Todos os dias, enquanto eu dormia confortavelmente na minha cama antes de ir a uma Starbucks para tomar meu café da manhã, eles viviam voluntariamente em Serra Leoa – o país mais pobre do mundo, de acordo com o Índice de Desenvolvimento Humano das Nações Unidas.

Quando li a história de Gary, pensei que se um cirurgião podia abrir mão de 17 anos de atendimento em um consultório particular na Califórnia para trabalhar em países devastados pela guerra, o mínimo que eu podia fazer era ir ver o que estava acontecendo lá. O exemplo de abnegação de Gary me intrigou e eu quis fazer parte daquela história. Parte da atração era a ideia de ajudar os outros, mas minhas motivações iam além de razões puramente altruístas. Vagando atordoado depois do 11 de Setembro, vi a oportunidade de fazer parte de algo maior do que eu para fugir da minha depressão.

Alguns meses depois, Jolie e eu deixamos nossas vidas confortáveis, fomos a Serra Leoa e nos mudamos para o mesmo

navio onde Gary, Susan e seus filhos moravam. No total, passamos quatro anos trabalhando com eles em oito países africanos diferentes, e esses anos me influenciaram muito mais do que qualquer coisa que aprendi na faculdade ou no meu trabalho como empreendedor até então. Gary era um líder que eu estava disposto a seguir e me alistei entusiasticamente em seu pequeno exército de voluntários.

Por que você precisa do seu pequeno exército e quem o apoiará



O preço da grandeza é a
responsabilidade.”

WINSTON CHURCHILL

Talvez você não esteja pronto para se mudar para os confins do mundo e passar quatro anos trabalhando de graça. Mas, se chegou até este ponto do livro, provavelmente está comprometido com pelo menos uma grande meta a ser atingida no decorrer de um longo período. Não importa qual, você descobrirá que precisará de alguma ajuda ao longo do caminho. Se quiser ser um artista, precisará do apoio de fãs e patrocinadores. Se seus planos envolverem alguma espécie de projeto empreendedor, necessitará de um grupo de clientes fiéis para garantir uma renda confiável ao longo do tempo. Até metas extremamente individualistas, como escrever um livro ou visitar todos os países do mundo, podem se beneficiar, em muito, do apoio de um pequeno exército de parceiros leais.

Por que as pessoas estariam dispostas a segui-lo? Porque elas acreditarão na sua causa e porque seu trabalho ajudará de alguma maneira. Na verdade, se der às pessoas uma razão boa o suficiente,

muitas delas o seguirão por toda a vida, permitindo-lhe estender seu projeto ou se dedicar a outra meta depois de atingir a primeira. Neste capítulo, veremos como desenvolver uma rede de aliados e seguidores, como melhorar a vida deles e como mobilizá-los para que eles também possam ajudá-lo. O capítulo analisa cada parte do processo, mas, antes, uma importante ressalva.

Advertência: Utilizarei os termos “líder” e “seguidor” aqui, mas quero deixar claro que o relacionamento nem sempre é de uma mão só. A liderança tem pouca relação com cargos e tudo o que diz respeito à influência. Se você for um líder, nunca esqueça que seus seguidores são pessoas reais, que têm muito a contribuir. Não importa aonde sua jornada de liderança o leve, sempre lembre que seus seguidores são muito mais que um número.

Um pequeno exército normalmente consiste em cinco grupos de pessoas que se conectam com você de maneiras diferentes. Os **interessados** ouviram falar de você e se mostram curiosos em relação ao que está fazendo. Antes de se comprometer, eles querem saber por que deveriam se importar. Por que eles deveriam se interessar pelo que você tem a oferecer?

Os **seguidores**, que constituem a maior parte da equipe, ficam sabendo da sua causa, consideram-na intrigante e buscam ativamente ter mais contato com você. Se tiver um site, eles se cadastrarão para receber *newsletter* e lerão regularmente. Se tiver um negócio, eles comprarão regularmente de você. Eles também seguem outras pessoas e organizações, de forma que você não tem atenção exclusiva – mas eles se interessarão por você e se mostrarão ansiosos para saber mais. Eles já passaram para seu lado da cerca.

Os **verdadeiros fãs** são seguidores supercomprometidos. Normalmente, representam entre 2% a 4% da sua base de seguidores e são totalmente comprometidos com seu sucesso. Os

verdadeiros fãs gritam em shows, vão a eventos esportivos mesmo quando o time está no último lugar, postam comentários em blogs e procuram avidamente qualquer notícia do herói deles. Quando um músico lança um novo álbum, os verdadeiros fãs o comprarão sem esperar para saber o que os críticos têm a dizer. E, se você tiver qualquer tipo de negócio, os verdadeiros fãs comprarão quase tudo o que você vender.

Os **aliados** são pessoas com ideias afins que realizam as próprias campanhas em áreas similares. Eles são seus colegas. Alguns deles também podem ser seguidores ou verdadeiros fãs do seu trabalho, mas vocês estão em uma jornada similar.

Por fim, **amigos de amigos** representam sua rede estendida. A ideia é: quando você precisar de uma ajuda específica, pode não saber necessariamente a quem pedir – mas alguém que você conhece provavelmente pode ajudar a encontrar a pessoa certa e apresentá-la a você.

Observe que essas categorias não são completamente distintas umas das outras. Você pode ser um seguidor (ou até um verdadeiro fã) e também ser um aliado. As pessoas também podem passar de uma categoria à outra enquanto interagem com você e todas as outras pessoas na vida delas. Em vez de pensar demais sobre a categorização, é mais importante dedicar seu tempo recrutando e mantendo seu pequeno exército – e depois o mobilizando para a ação.

O plano de ação

A maior parte das atividades de recrutamento e manutenção do seu pequeno exército se encaixa em um dos três passos a seguir:

Passo 1: Recrute seu pequeno exército

Passo 2: Treine e recompense seu exército

Passo 3: Peça ajuda ao seu exército

Os passos se relacionam uns com os outros e, em alguns casos, podem ocorrer simultaneamente, mas vamos segmentá-los um pouco mais para simplificar.

PASSO 1: RECRUTE SEU PEQUENO EXÉRCITO

Entre e-mails, mensagens de texto, redes sociais, mídia tradicional e interações off-line não faltam mensagens competindo pela nossa atenção. Para se destacar da multidão, você precisa de uma plataforma, uma boa razão pela qual as pessoas deveriam prestar atenção em você e um ambiente receptivo que encoraje os interessados a se envolverem.

A PLATAFORMA

Antes de mais nada, você precisará de uma plataforma para se dirigir ao seu pequeno exército. Na batalha de Agincourt, o exército de Henrique V conseguiu derrotar os franceses apesar da enorme inferioridade numérica. De acordo com Shakespeare, a vitória começou quando o Rei Henrique subiu em uma carroça de feno, que serviu como uma plataforma improvisada para uma mensagem inspiradora. Apesar de lutar na lama contra um exército cinco vezes maior, os ingleses conquistaram a improvável vitória, em grande parte, por causa do uso criativo de uma plataforma – neste caso uma carroça de feno usada pelo Rei Henrique – para falar aos seus homens.

Felizmente, os exércitos modernos não requerem o uso de carroças de feno, nem precisam combater muitas batalhas na lama. Desde o advento da internet, as plataformas normalmente consistem em diferentes tipos de sites e o desenvolvimento criterioso de uma lista de endereços, como blogs, fóruns, *podcasts*, perfis de rede social ou algo novo. Os comunicadores mais eficazes usam dois ou mais desses métodos para falar com os seguidores de maneiras diferentes.

O MOTIVO

Depois de criar uma boa plataforma, você pode começar a dizer ao mundo que está em busca de ajuda. As pessoas que ficam sabendo do seu trabalho e se importam o suficiente para ver o que você está fazendo, constituem o grupo dos interessados e normalmente não passam muito tempo nessa categoria. Com todas as outras mensagens competindo pela atenção deles, a maioria dos interessados tomará uma decisão rápida de ficar com você por um tempo ou retornar às outras distrações.

Para transformar os interessados de meros observadores a seguidores, você precisará se concentrar em perguntar e responder o motivo. Ele se refere ao questionamento que todos fazemos quando avaliamos uma pessoa, organização ou até uma fonte de informações, como um livro ou site. A questão é: “Por que eu deveria me importar com isso?” ou, dito de outra forma, “O que eu ganho com isso?”

Atualmente, há centenas de milhões de blogs sendo atualizados regularmente. Por que alguém se importaria com o seu ou com o meu blog? Além do fato de ser possível comprar qualquer livro que quisermos em um varejista na internet, uma loja física de uma rede de livrarias oferece em média 120 mil livros. Por que deveríamos prestar atenção a qualquer um desses em particular? Se conseguir virar a mesa e analisar seu projeto com esse tipo de lógica brutalmente honesta, você verá rapidamente se está proporcionando um bom motivo para convencer os interessados a se tornarem seguidores. Se a resposta for desanimadora, você não precisa desistir – mas provavelmente precisará rever sua estratégia.

Quando decidi criar um site para registrar minha jornada visitando todos os países do mundo, mostrei o conceito inicial a alguns amigos. Todos eles acharam interessante, mas um deles aplicou imediatamente a mentalidade do “motivo”. “Parece divertido”, ele disse. “Mas como alguém como eu se beneficiaria disso?”

A pergunta dele me incomodou, porque, tirando outros malucos aventureiros viciados em viagens, não consegui pensar em um bom motivo pelo qual alguém se interessaria pela minha meta. Ponderando sobre a questão, percebi que deveria fazer mais do que simplesmente escrever um diário das minhas aventuras ao redor do mundo. O site que acabei desenvolvendo inclui relatos de viagens, mas também vários outros tópicos voltados para atingir grandes metas e a criação de uma vida de liberdade pessoal. Tendo a liberdade como a meta principal, meus seguidores poderiam viajar como eu –ou poderiam sair em busca de algo que seja mais significativo para eles. Sem uma resposta melhorada à questão do “motivo”, o projeto poderia ter sido interessante, mas não muito útil para qualquer outra pessoa além de mim.

O AMBIENTE RECEPTIVO

Você quer que as pessoas se sintam encorajadas a participar de algo maior que elas ou de algo que as conecte com outras pessoas. A mensagem deve ser: “Venha se unir a mim. Faça parte de algo maior. Há outras pessoas que veem o mundo de maneira similar”.

Esse é o tipo de mensagem que me fez mudar para a África e trabalhar de graça. E também é a mensagem que nos transforma de meros interessados a seguidores ou verdadeiros fãs de qualquer pessoa ou organização que consideramos interessante. A mesma inspiração pode ser transmitida por produtos e serviços que trazem um valor significativo à nossa vida.

No entanto, é preciso tomar cuidado com um ponto. Enquanto os interessados o analisam, certifique-se de estar convertendo as pessoas certas a seguidores e verdadeiros fãs. Não cometa o erro tão comum de acreditar que “todo mundo” é um recruta potencial para sua causa. Além de algumas pessoas simplesmente não se encaixarem no seu público, outras podem ser mais prejudiciais do que benéficas. As pessoas erradas sugarão sua energia, o distrairão do que mais importa e até tentarão fazê-lo desistir.

Quem você está tentando tocar com sua mensagem? Mantenha sempre em mente que não pode ser “todo mundo”. O mercado-alvo define tanto quem *não* faz parte do seu público quanto quem de fato faz. Deixe claro aos interessados quem é seu público-alvo e mostre seu diferencial em relação a todos os outros. Por exemplo, um polêmico congressista americano chamado Ron Paul atrai cidadãos de tendências libertárias que acreditam que o governo federal deve ser eliminado ou significativamente reduzido. A maioria das pessoas ama ou odeia essa postura e poucas se mantêm indiferentes. Uma declaração de missão como essa é uma boa maneira para atrair os seguidores desejados e, ao mesmo tempo, afastar os outros.

Apresentar opiniões controversas de tempos em tempos também ajudará a conquistar mais seguidores e evitar interessados que não se ajustem bem à sua forma de pensar. Há uma velha piada sobre o presidente que solicita “só a metade de um economista” por estar farto de conselheiros lhe dando opiniões e depois dizendo: “Bem, por outro lado...” O fato é que se recusar a apresentar uma verdadeira opinião é sempre o caminho mais seguro. Em vez disso, escolha o caminho do risco com uma posição firme e clara.

PASSO 2: TREINE E RECOMPENSE SEU EXÉRCITO

Depois de proporcionar uma razão convincente para as pessoas prestarem atenção em você e começar a converter interessados em seguidores, é hora de aprofundar o relacionamento. Isso é feito satisfazendo as necessidades do seu exército e ajudando seus membros a obter o que querem. Para ilustrar melhor essa ideia, pense em dois elementos inerentes a qualquer grupo de seguidores: motivação e recompensas.

A MOTIVAÇÃO

Por que você lê os livros que lê e ouve certos músicos ou bandas? Por que visita determinados sites repetidas vezes? Provavelmente porque, de alguma forma, você é motivado pelo que aprende ou pela experiência. Se deixar de ser motivado por alguém ou algo que está acostumado a seguir, você poderá dar mais uma ou duas chances, porém, cedo ou tarde, deixará de prestar atenção. Outros atributos podem ser opcionais, mas a motivação é obrigatória.

A motivação ocorre de três formas: inspiração, educação e entretenimento. Ao decidir como treinar seu exército, você deverá analisar essas três formas para criar sua combinação com base em quem você é e quais são suas metas. Normalmente, o mais eficaz é encontrar uma combinação de duas ou três formas de motivação, mas, das três, a inspiração é aquela que mais atrai seu exército.

É nesse ponto que você, por ser uma pessoa única, tem uma vantagem sobre grandes empresas ou outras organizações: você pode ser você mesmo. Você pode mostrar os fracassos e os sucessos em um nível pessoal. Foi o que Leo Babauta fez quase à perfeição em seu popular blog *Zen Habits*, no qual escreve sobre simplicidade e determinação de metas. Em menos de um ano, Leo desenvolveu uma base de assinantes de mais de 100 mil leitores ávidos e se tornou um blogueiro em período integral.

Muitos desses leitores foram atraídos pela modéstia com a qual Leo se apresenta – um sujeito comum em busca de um estilo de vida saudável e simplificado. O componente educacional dos textos de Leo é importante (alguns dos *posts* mais vistos incluem “10 dicas para parar de fumar” e “Elimine a barriguinha em 30 dias”), mas o lado inspirador e pessoal de *Zen Habits* é um fator de atração ainda mais poderoso. Eu não fumo, mas, quando descobri o site, li o *post* de Leo sobre parar de fumar para ver como ele conseguiu. Mesmo se não aprender alguma coisa no site de Leo todos os dias, normalmente me sinto inspirado após a leitura. É por isso que continuo voltando e suspeito que muitos outros leitores se sintam da mesma forma.

AS RECOMPENSAS

Quando se trata de recompensar seu exército, você não precisa sacar o talão de cheques. No entanto, seguidores e verdadeiros fãs também gostam de ser recompensados de outras maneiras – normalmente por meio do trabalho que você realiza para eles, uma comunicação regular e o maior reconhecimento pessoal possível. Se passar um tempo sem recompensar seu exército, ele tende a se amotinar – ou, pior ainda – parar de prestar atenção em você.

Em uma manhã de dezembro, abri um pequeno pacote que recebi pelo correio. “Estranho”, pensei. “Não me lembro de ter comprado nada esta semana.” Abri a caixa e encontrei um iPod novo – um presente de agradecimento de uma gráfica comercial que utilizei várias vezes naquele ano. Também recebi vários cartões de Natal de outros fornecedores, mas a gráfica foi a única que me mandou um iPod. Você pode imaginar como minha fidelidade àquela empresa foi reforçada depois de receber o pacote inesperado.

Você não precisa enviar iPods a todo o seu exército (apesar de que isso, sem dúvida, seria impressionante), mas proporcionar outros tipos de recompensas inesperadas e reconhecimento fortalecerá o relacionamento com sua rede. O autor Jack Canfield sugere enviar, todos os dias, três notas pessoais ou cartas de agradecimento escritas à mão. Algumas pessoas podem considerar esse conselho obsoleto, agora que a grande maioria utiliza o e-mail, na verdade, isso faz o conselho ser mais válido do que nunca. Uma nota pessoal ou uma carta de agradecimento escrita à mão, especialmente se for inesperada, quase sempre provocará um grande impacto no destinatário.

O princípio-chave é ir além do esperado. Eu não presto muita atenção a cartões de Natal recebidos de fornecedores, mas uma microempresa que me envia um iPod definitivamente supera minhas expectativas. De forma similar, um leitor on-line que me manda pelo correio um cartão escrito à mão alegre meu dia mais do que qualquer e-mail.

PASSO 3: PEÇA AJUDA AO SEU EXÉRCITO

Só depois de atrair os interessados, convertê-los a seguidores ou verdadeiros fãs e aprofundar o relacionamento, é que você realmente poderá pedir ajuda a eles. Teoricamente, você pode pedir pequenas coisas no começo – se cadastrar para receber e-mails seus, confirmar o cadastro, preencher um questionário e assim por diante. Mas, para ir além do básico, você precisará ter desenvolvido um relacionamento sólido e provado que vale a pena ajudá-lo em um nível mais significativo. Quando estiver pronto, o que seu exército pode fazer por você? Como você pode pedir a ajuda deles ou mobilizá-los para a ação? Veja a seguir cinco ideias diferentes.

OPÇÃO 1: PARA AJUDÁ-LO A DIVULGAR SUA MENSAGEM

A ajuda mais básica que um seguidor pode oferecer é trazer novos interessados à sua campanha. Os seguidores têm os próprios círculos de influência e podem divulgar a mensagem aos amigos e conhecidos com muito mais eficácia do que você conseguiria fazer sozinho. Quando eles endossam você ou seu trabalho, os amigos e seguidores deles prestarão atenção.

Se você for um escritor, poderá pedir aos leitores para ajudá-lo a divulgar seus livros, histórias, artigos ou blogs. Seja específico – não se limite a dizer “Por favor, converse a respeito com alguém”, mas sim “Por favor, repasse esta mensagem a três pessoas” ou “Por favor, divulgue este *post* na sua rede social on-line”. Se você for um artista plástico que depende de galerias ou cafés para divulgar seu trabalho, pergunte a todos os seus conhecidos se eles têm algum contato no setor. Use o fenômeno dos “vínculos fracos” (que analisaremos a seguir) em seu benefício, descobrindo, por exemplo, que é possível entrar em contato com galerias de arte famosas e que, antes, você não se sentiria à vontade em abordar por conta própria.

Se for um palestrante, professor ou consultor, provavelmente já sabe que a melhor coisa a fazer é desenvolver alguma experiência para poder ser contratado por empresas e planejadores de eventos. Mesmo se for um iniciante, isso pode ser feito informando seu pequeno exército que você está disponível. Você pode precisar trabalhar de graça no começo, mas, depois de acumular alguma experiência e desenvolver boas referências, poderá voltar à sua rede e pedir que seus membros o ajudem a encontrar oportunidades pagas.

OPÇÃO 2: PARA AJUDÁ-LO A ENTRAR EM CONTATO COM AS PESSOAS

Você também pode entrar em contato com o quarto e o quinto grupo de pessoas da sua rede – seus aliados e amigos dos amigos. Lembre-se de que os aliados estão em uma jornada similar à sua. Os desafios que eles enfrentam também serão similares, e eles provavelmente conhecem muitas pessoas na área que você ainda não conhece.

Você deve se conectar com aliados potenciais assim que possível. Ao lançar um novo projeto, apresente-se ativamente a todas as pessoas que o influenciaram ou que atuam em áreas similares. Conte o que você está fazendo e como foi inspirado pelo trabalho deles. Ajude-os sempre que puder, sem pensar em cobrar mais tarde. Não tente vender ou pedir nada nesse ponto; a meta é desenvolver um relacionamento.

Um dos fatos mais interessantes das redes sociais é que a maioria dos usuários adora apresentar e conectar as pessoas umas às outras. Talvez o mais interessante seja que os conhecidos dos seus seguidores podem acabar ajudando mais do que as pessoas que você conhece diretamente. Isso acontece em razão do fenômeno social conhecido como a “força dos vínculos fracos”. Veja a Seção “Recursos on-line” deste livro para mais informações, mas tudo o que você precisa saber agora é que a expressão “vínculos

fracos” se refere a *peessoas que você não conhece, mas que seus amigos e aliados conhecem.*

Vínculos fortes = pessoas que você conhece diretamente

Vínculos fracos = conhecidos da sua rede (amigos de amigos)

O interessante é que, apesar de os conhecidos da sua rede serem chamados de “vínculos fracos”, quando você é indicado a eles por um amigo no qual eles confiam, o relacionamento é imediatamente fortalecido. À medida que recruta seu pequeno exército, é bem provável que algum conhecido seu saiba exatamente como ajudá-lo a entrar em contato com as pessoas que você precisa conhecer.

OPÇÃO 3: PROPORCIONE APOIO FINANCEIRO

Enquanto desenvolve seu pequeno exército, seus seguidores podem apoiar financeiramente seu trabalho mesmo se a meta principal não for operar um negócio. Em um popular artigo on-line, Kevin Kelly, ex-editor da revista *Wired*, sustenta que é possível para um músico, banda ou praticamente qualquer artista ganhar uma boa renda estável com uma base de apenas mil fãs verdadeiros. Lembre que um verdadeiro fã é alguém que comprará praticamente tudo o que você produzir. Esses fãs se mostram dispostos a viajar para assistir aos seus shows, divulgam ativamente comentários positivos sobre seu trabalho, o defendem de críticas e divulgam constantemente seu trabalho aos amigos.

Esse modelo constitui uma evolução da tradição das artes clássicas, na qual artistas individuais eram sustentados por patronos que apreciavam o trabalho deles. Na época, um artista podia ter apenas um patrono ou patrocinador disposto a sustentá-lo em troca de projetos encomendados e dedicatórias artísticas. A beleza do modelo do pequeno exército está no fato de que, se puder contar com mil fãs, o artista não precisará depender de uma única fonte de apoio. Alguns fãs inevitavelmente mudarão de hábitos ao longo de uma carreira artística inteira, mas, se os artistas forem capazes de manter uma base razoável de fãs, eles

serão capazes de manter e até aumentar o apoio financeiro recebido.

OPÇÃO 4: DESENVOLVA SEU NEGÓCIO

Se bem operada, com o tempo, uma microempresa atrairá clientes potenciais (interessados), clientes (fãs) e clientes fiéis (verdadeiros fãs). Quando tiver desenvolvido uma base suficiente de cada grupo, você poderá fazer várias coisas para alavancar o relacionamento e desenvolver seu negócio.

Com o apoio dos verdadeiros fãs do seu negócio, você poderá criar um programa de continuidade para aumentar sua renda mensal. Você pode criar um funil começando com produtos básicos e levando a produtos mais elaborados, o que lhe permitirá atender clientes em estágios diferentes do relacionamento com você. ¹² E, o mais importante, você pode redefinir o diálogo com seus clientes tirando a ênfase da venda e aproximando-a da satisfação das necessidades das pessoas que recorrem a você em busca de ajuda e inspiração. Em vez de vender produtos, você se concentra em solucionar problemas. Em vez de atrair o ceticismo, você conquista a confiança das pessoas.

Para um bom exemplo de como isso funciona, vamos analisar o interessante modelo de serviços gratuitos (rádio, TV e internet). Muitos deles promovem uma ou duas vezes ao ano uma campanha para levantar fundos, em que táticas de pressão social são utilizadas para convencer os espectadores a se unir ao grupo de assinantes pagantes – uma aplicação direta da conversão de interessados e seguidores (ouvintes ou espectadores) em verdadeiros fãs (contribuintes).

Agora, esse mesmo modelo pode ser adaptado à internet. Alguns empreendedores criativos estão descobrindo que podem fazer basicamente a mesma coisa com a própria rede de seguidores e fãs: dê tudo de graça sem restrições e peça que o pequeno exército decida o quanto pagar. Como a maioria de nós não tem como abrir

facilmente uma estação de rádio pública, analisaremos dois exemplos de pessoas que conseguiram adaptar, com sucesso, esse modelo em diferentes mídias.

Exemplo 1: O cronista de viagens

David Rowell criou o *The Travel Insider*, um site e *newsletter* por e-mail sobre o transporte aéreo. Toda sexta-feira, desde novembro de 2001, ele envia uma longa e detalhada mensagem resumindo os acontecimentos da semana no mundo do transporte aéreo. Alguns leitores se incomodam com sua postura bombástica, mas, com o tempo, David se beneficiou de sua reputação “sem papas na língua” e desenvolveu uma base de seguidores fiéis.

Todo o conteúdo é oferecido gratuitamente por David aos seus leitores, mas, por se tratar de um trabalho em período integral, ele naturalmente precisa de apoio financeiro. Uma vez por ano, David promove uma campanha para levantar fundos, pedindo contribuições aos leitores. Um grupo de cerca de 800 assinantes normalmente ajudam contribuindo com valores que variam de cinco ou dez dólares a 250 dólares ou mais – em média são 50 dólares. Durante o resto do ano, David não menciona muito sua necessidade de apoio financeiro. Ele recebe contribuições adicionais de tempos em tempos, mas a maior parte de sua renda anual provém de contribuições recebidas durante a campanha. Esses verdadeiros fãs e vários seguidores ficam felizes em “pagar” com satisfação pelo boletim informativo gratuito que David lhes envia toda sexta-feira.

Exemplo 2: A tira cômica on-line

Em um pequeno escritório que contém mais consoles de *video game* do que computadores, Mike Krahulik e Jerry Holkins criam, a cada três semanas, uma tira cômica de quadrinhos repleta de piadinhas internas lida por centenas de milhares de jogadores de *video games*. O tom do *Penny Arcade*, a tira de quadrinhos, costuma ser libertino e algumas vezes nem os que os inspiraram entendem as piadas. Mike e Jerry seriam os primeiros a dizer que o

humor do *Penny Arcade* não é para todos. Na verdade, a tira se volta ao próprio pequeno exército deles.

Mike e Jerry admitiram gostar de criar as tiras, mas, no início, não faziam ideia de como operar qualquer tipo de negócio. Isso não foi um grande problema no começo, mas, então, eles começaram a promover convenções de *video games* para alguns milhares de seus amigos mais próximos. Não foi fácil passar de uma tirinha on-line a uma convenção internacional de jogos. Eles precisavam de um exército, e o encontraram em seus fãs extremamente fiéis, que se prontificaram a trabalhar como voluntários na convenção. Em 2007, eles passaram do centro de conferências local ao enorme centro de convenções de Washington, no centro de Seattle.

Além das convenções de *video game*, o *Penny Arcade* também utiliza sua ampla rede para ajudar hospitais infantis. Isso é feito por meio de uma campanha anual de levantamento de fundos chamada Child's Play. Desde 2003, o exército de jogadores de *video game* levantou mais de 2, 5 milhões de dólares em doações para enviar brinquedos e jogos para hospitais infantis, provando que uma subcultura muitas vezes considerada um tanto quanto misantropa (constituída em grande parte de jogadores de *video game* do sexo masculino) também pode se mobilizar em prol de uma boa causa.

OPÇÃO 5: UNA-SE À CAUSA, LITERALMENTE

Você também pode pedir que seus seguidores literalmente se unam a você em algum lugar para ajudar a promover sua causa. Isso requer um comprometimento maior do que a maioria dos seguidores estará disposta a assumir, mas tudo bem – se tiver uma boa causa e tiver desenvolvido os relacionamentos certos, algumas pessoas não hesitarão em aderi-la enquanto outras podem continuar a apoiá-lo dos bastidores.

Quando se trata de pedir às pessoas que literalmente se unam à sua causa, as possibilidades se estendem do significativo ao fanático. Dean Karnazes, um ultramaratonista que ficou famoso por pedir pizza na estrada enquanto corria noite adentro, estabeleceu a

meta de correr 50 maratonas em 50 dias. A ideia em si já era interessante, mas, felizmente, Dean e seus patrocinadores tiveram o bom senso de determinar com cuidado a razão pela qual as pessoas se importariam com isso.

Para determinar o motivo e proporcionar uma boa razão, Dean decidiu-se contra a ideia original de correr sozinho cada maratona em percursos não oficiais. Em vez disso, ele correria cada maratona em um percurso oficial com outros corredores que se cadastravam para correr com ele. Em algumas ocasiões, mais de 50 corredores, incluindo algumas pessoas que nunca tinham corrido mais de 15 quilômetros, se ofereceram para correr todo o trajeto de 42 quilômetros com Dean. Juntos, eles levantaram fundos para instituições de caridade ao mesmo tempo em que divulgavam os benefícios da corrida por todo o país.

Gary Parker, o cirurgião da Califórnia que passou 17 anos morando na África, me ofereceu uma chance de me unir fisicamente à causa dele. Eu e muitas outras pessoas aceitamos a oportunidade com entusiasmo. Uma dessas pessoas foi Scott Harrison, de 30 anos, um ex-promotor de casas noturnas em Nova York que se cansou da vida de baladas e quis se envolver em algo mais significativo. No que originalmente chamou de "um ano de penitência", Scott se uniu a nós em Benin para documentar o trabalho da nossa organização e saber mais sobre desenvolvimento internacional.

No fim do primeiro ano, Scott estava pronto para voltar a Nova York, mas não queria mais promover festas. Dessa vez, Scott decidiu promover a necessidade de água potável e saneamento por toda África. Scott tinha um *mailing* de 12 mil pessoas da época em que trabalhava como promotor de casas noturnas. A lista incluía amigos, colegas, modelos e celebridades. Em vez de começar do zero, Scott decidiu partir de sua lista. Ele escreveu a todas as pessoas que conhecia, divulgando a ideia: fundar uma instituição de caridade internacional que doasse 100% da receita diretamente aos programas de ajuda humanitária. O dinheiro seria utilizado para financiar instituições locais sem fins lucrativos nos países mais

destituídos do mundo e, para fins de prestação de contas, eles utilizariam imagens do Google Earth, provando quando e onde os banheiros públicos e poços tinham sido instalados.

Diante da história convincente e uma maneira de ajudar, o pequeno exército de contatos de casas noturnas de Scott se apresentou para a ação. Contando principalmente com voluntários e alguns membros do *staff* pagos por meio de doações, Scott desenvolveu a Charity: Water, de apenas uma ideia a uma organização de cinco milhões de dólares em menos de três anos. O conselho de administração voluntário da organização é responsável por pagar o salário de Scott e os custos administrativos da organização, enquanto a Charity: Water continua a repassar 100% de sua receita diretamente aos parceiros em campo.

ADVERTÊNCIA: COMO DERROTAR SEU PEQUENO EXÉRCITO

Tudo isso parece muito simples. Recrute pessoas que se interessem o suficiente pelo seu trabalho para ajudá-lo, dê a elas continuamente uma motivação para acompanhá-lo em sua jornada e ataque para tomar o castelo. Bem, é basicamente assim que a coisa funciona, mas, se é tão simples, por que todo artista, empreendedor ou qualquer pessoa com uma grande meta não segue esse modelo?

Em primeiro lugar, entenda que não é fácil conquistar um número significativo de seguidores e verdadeiros fãs. Você pode seguir várias pessoas (eu acompanho cerca de 100 *newsletters* e blogs), mas só é possível ser um verdadeiro fã de algumas delas. Em seguida, é difícil conquistar a confiança, mas muito fácil perdê-la. Se quiser destruir o relacionamento com seus seguidores, tudo o que precisa fazer é abusar da confiança deles. Para derrotar seu pequeno exército, basta deixar de cumprir suas promessas e não se desculpar quando cometer um erro. Se você decepcionar as pessoas sem dar uma explicação ou sem se desculpar, boa sorte ao tentar reconquistar essa confiança.

Infelizmente, evitar esse erro costumar ser mais difícil do que parece. Ninguém começa uma campanha para mudar o mundo achando que acabará decepcionando as pessoas. O problema normalmente surge quando o projeto está tendo sucesso e não quando está fracassando. Quando as coisas vão bem e você descobre que pode usar atalhos que ninguém parece notar, você pode se viver diante da tentação de usar cada vez mais atalhos. Mais cedo ou mais tarde, *todo mundo* acaba notando, mas, quando isso acontece, pode ser tarde demais. Se quiser manter o ritmo e seus seguidores felizes, não ceda à tentação.

Em resumo, sua meta como um líder é desafiar as pessoas sem insultá-las. Você quer instigar seus seguidores e melhorem suas vidas de uma maneira significativa. Se continuar a satisfazer as necessidades da sua base de fãs, não será difícil manter a confiança deles. Quando você conseguir fazer isso e estiver disposto a trabalhar por um bom tempo, seu exército terá sucesso e você também.



O que tiras de quadrinhos, instituições de caridade internacionais, cronistas de viagem, ultramaratonistas, músicos e microempresários têm em comum? Para ajudá-los a ter sucesso, todas essas campanhas recrutam um pequeno exército de seguidores. Elas ajudam os seguidores a obter o que querem e depois convertem os seguidores em verdadeiros fãs. Elas alavancam relacionamentos com aliados e amigos de amigos para conseguir as conexões e os recursos necessários.

Lembre que nossa vida está conectada com outras pessoas por todo o mundo. Ao identificar uma causa específica e recrutar um pequeno exército, você pode atingir um sucesso muito maior do que conseguiria agindo por conta própria. A antropóloga cultural Margaret Mead disse algo que tem sido repetido em cerimônias de formatura desde então: "Nunca duvide que um pequeno grupo de

cidadãos sensatos e comprometidos é capaz de mudar o mundo. Na verdade, é a única coisa que realmente acontece!”

Margaret Mead estava certa. Seu pequeno exército pode ajudá-lo a atingir suas metas. Eles podem ajudá-lo a ajudar os outros. E, ao mesmo tempo, eles próprios serão ajudados, em uma situação em que todos saem ganhando. O que você está esperando?

LEMBRE-SE

- Pondere com cuidado como você pode ajudar as pessoas a obter o que elas querem. Se sua campanha inspirar os outros ou satisfizer uma necessidade importante, você está no caminho certo.
 - Crie pelo menos três maneiras pelas quais seus seguidores poderão se conectar com você, como um blog com *feed RSS*, um perfil em um site de relacionamento social ou um evento presencial.
 - Comunique-se em pelo menos dois veículos. Por exemplo, se escrever um blog, complemente os *posts* escritos com um *podcast* ou mensagem de vídeo ocasional.
 - Peça diretamente que as pessoas se unam ao seu exército e depois peça ajuda específica.
 - Determine uma meta: dentro dos próximos x meses, terei y novos seguidores no meu pequeno exército.
-

CAPÍTULO 8

A JORNADA DAS FINANÇAS PESSOAIS

“Gosto de viver como um homem pobre
com muito dinheiro.”

PABLO PICASSO

Adam e Courtney Baker, de 26 e 25 anos, respectivamente, eram casados havia um ano e se mudaram para Indianápolis. Eles se empolgaram tanto com a mudança que rapidamente se viram atolados em uma dívida substancial. Além de 50 mil dólares em financiamentos estudantis, Adam e Courtney tinham dois carros financiados, um empréstimo dos pais, várias dívidas no cartão de crédito e até uma linha de crédito em uma joalheria.

Uma postura irresponsável? Talvez, mas não é tão raro. Courtney tinha um emprego estável como professora. Adam operava um lucrativo negócio de gestão de propriedades, além de promover torneios de pôquer, o que lhe rendia 100 dólares por hora adicional. Ninguém os questionou quando eles contraíram todas as dívidas e, como conseguiam fazer os pagamentos mínimos todos os meses, a situação não parecia ser um problema.

O nascimento da filha deles, Millie, acabou servindo como um catalisador eficaz para a mudança. Adam vinha trabalhando entre

80 a 100 horas por semana no negócio, uma prática que ele sabia que não conseguiria manter. Os torneios de pôquer eram divertidos, mas o estilo de vida não se adequava a um pai de família. Tanto Adam quanto Courtney também começaram a pensar no futuro e a olhar com temor a dívida que eles se permitiram acumular. Em vista da situação, eles decidiram promover uma grande mudança – e quanto antes melhor.

Para lidar com a dívida, Adam e Courtney publicaram uma “Declaração de Guerra” pessoal, prometendo refrear os gastos e começar a economizar. Por 18 meses eles apertaram os cintos, vivendo com um terço da renda familiar de 60 mil dólares anuais e usando o resto para quitar as dívidas que tinham saído do controle. Paralelamente à guerra contra a dívida, Adam e Courtney também tomaram o cuidado de manter em vista o panorama geral. Era importante eliminar a dívida, mas eles sabiam que essa não era a meta final. Eles queriam viajar pelo mundo, e qual seria um melhor momento do que o momento atual?

“Nós sabíamos que, se ficássemos mais um ano em Indiana, nunca conseguiríamos viajar”, Adam me contou. “Não era a coisa mais lógica a fazer considerando que tínhamos uma filha pequena, mas para nós foi a decisão certa. ”

Quando se trata de extirpar as raízes e viajar pelo mundo, muitas pessoas tendem a dizer: “Eu também faria isso se tivesse dinheiro” ou “Seria divertido se não tivéssemos o financiamento do apartamento”. Adam e Courtney queriam mostrar que é possível seguir um grande sonho mesmo sem ser rico. Estendendo ainda mais a ideia, eles publicaram na internet uma lista de tudo o que tinham e se mudaram com Millie, na época com 1 ano de idade, de Indianápolis à Nova Zelândia para morar durante um ano. Eles mantêm a ênfase no controle do orçamento e seu site inclui uma seção que eles chamam de “transparência financeira radical”, na qual eles relacionam todas as despesas mensais – mas a guerra contra a dívida foi só o início da vida plena da qual a família Baker atualmente usufrui.

Dinheiro, planejamento de vida e felicidade

É desnecessário dizer que as finanças pessoais são *pessoais*. Da mesma forma como não deve deixar que os outros determinem suas metas e valores, você também deve buscar manter o controle das suas prioridades financeiras. Mais do que praticamente qualquer outro aspecto da identidade, se você não tiver uma visão clara do papel do dinheiro na sua vida, provavelmente acabará fazendo o que todo mundo faz.

A objeção típica para os exercícios de planejamento de vida que analisamos nos capítulos anteriores é: "Isso é bom, mas como pagar por tudo isso?". Penso que essa objeção tenha origem no ceticismo, em geral, sobre as pessoas que vivem de acordo com as próprias vontades. Se todo mundo estiver pulando no abismo, você chamará a atenção se olhar friamente para o despenhadeiro e ponderar se realmente quer pular.

A parte mais importante do planejamento de vida não convencional é saber com clareza o que deseja. Como disse o Gato Risonho em *Alice no País das Maravilhas*, "Se você não souber aonde quer ir, qualquer caminho serve". Aplicando isso a viver nos seus próprios termos, se você não souber o que realmente quer, como saberá como conquistar isso?

A segunda razão pela qual é importante determinar um direcionamento claro, independentemente de quanto dinheiro tiver, é que muitas vezes descobrimos que a vida que desejamos está mais perto do que pensamos. Como vimos no Capítulo 2, a maioria de nós na verdade não quer se aposentar e passar todos os dias deitado na praia ou mantendo os criados ocupados em um castelo na Europa. Em vez disso, desejamos uma vida significativa, que inclua o tipo certo de trabalho e muito tempo para nos envolver em outras atividades que apreciamos.

Mesmo considerando que você não quer o jatinho particular e o castelo na Suíça, é bem verdade que viver custa dinheiro. Mas é bom saber exatamente de quanto precisa, o quanto gostaria de ter

e o que fará quando atingir sua meta. Eu, por exemplo, cheguei a ganhar só oito mil dólares por ano quando estudava (e depois 12 mil dólares por ano trabalhando como voluntário) e até 250 mil dólares por ano como um empreendedor em alguns anos bons. Posso dizer, por experiência própria, que meu nível de felicidade não foi significativamente diferente se comparar a época em que ganhava oito mil dólares com os anos em que ganhei 250 mil dólares. Algumas coisas, sem dúvida, foram mais fáceis com muito dinheiro, mas outras coisas ficaram mais difíceis. ¹³

Como disse Mae West, “Já fui rica e já fui pobre. Pode acreditar: é melhor ser rica”. Ela estava certa no que se refere a não ser pobre, mas a correlação entre dinheiro e felicidade tem seus limites. O nível de renda necessário para cada um ser feliz é extremamente pessoal e varia de acordo com a localização geográfica, mas estudos demonstram repetidamente que há um limite relativamente baixo além do qual felicidade e renda não se relacionam diretamente. De acordo com uma estimativa, depois de atingir uma renda de 40 mil dólares anuais, o nível de felicidade de uma pessoa não aumenta muito. A meta é saber onde *você* se posiciona na escala de dinheiro e felicidade, de forma a poder planejar sua vida de acordo.

FRUGALIDADE E DESPERDÍCIO

Um dos meus valores pessoais é a frugalidade, mas para mim frugalidade não é uma questão de espremer centavos em todas as áreas do meu orçamento. Na verdade, é uma questão de fazer escolhas conscientes para gastar em coisas que valorizo – e evitar gastar em outras coisas. Depois de pagar o aluguel e outras contas recorrentes, abordo meus gastos não essenciais da seguinte maneira:

1. Pago com satisfação por coisas que verdadeiramente valorizo.

2. Evito ao máximo pagar por coisas que não valorizo.
3. Se todos os outros fatores forem iguais, valorizo mais as experiências de vida do que posses materiais.
4. Investir nos outros é tão importante quanto minhas próprias economias de longo prazo.

As viagens constituem minha maior despesa pessoal e gasto regularmente cerca de 20% da minha renda anual viajando. Muitas pessoas gastam 20% ou mais de sua renda, tentando reduzir as dívidas; eu tomo muito cuidado para não contrair dívidas. Se não puder pagar à vista, não compro.

Além de grandes despesas como passagens aéreas internacionais, também gosto do privilégio de gastar quantias pequenas e regulares em coisas que aprecio. Gosto de almoçar em restaurantes tailandeses ou mexicanos e tomar um café na Starbucks à tarde. Não como fora todos os dias, mas fiquei feliz em atingir uma renda fixa suficiente, que me permite almoçar fora quando quero.

Nesse ponto, minha prática da frugalidade difere das interpretações convencionais. Se você gosta de tomar café da manhã fora todos os dias e sente que o preço compensa, acredito que você não precisa deixar de fazê-lo. É muito mais importante se preocupar em eliminar as dívidas e manter o controle da maior parte dos seus gastos.

Apesar de planejar viajar pelo mundo e não me incomodar de comer fora vários dias por semana, sou absolutamente contra pagar por coisas que *não* valorizo. No meu caso, não sinto necessidade de ter um carro e optei por morar em uma cidade onde o transporte público é acessível e confiável. Também só gasto cerca de 100 a 200 dólares por ano em roupas.

É verdade que tenho algumas exceções à regra de pagar só pelo que valorizo. Não tenho como deixar de pagar a conta de luz, por exemplo, me certifico de reduzi-la o máximo que puder. Também não gosto de pagar 400 dólares por mês em um seguro-saúde que não cobre consultas médicas, mas, trabalhando como autônomo,

não tenho outra escolha. Sim, isso me incomoda, mas, depois de sofrer algumas lesões correndo e de uma cirurgia no tornozelo para Jolie, não acho que seria inteligente tentar viver sem assistência médica.

Além das exceções necessárias, tento fazer de tudo para assegurar que meus gastos estejam alinhados com meus valores. A próxima regra é que, em geral, prefiro experiências da vida a "coisas". "Coisas" representam objetos que enchem a casa ao passo que experiências de vida representam coisas que *faço*. Shows de música, finais de semana em cidades das redondezas e jantares com amigos são experiências. Roupas, itens para o lar e praticamente tudo o que ocupa um espaço físico cai na categoria de "coisas", que prefiro evitar ou, pelo menos, restringir.

Por fim, como sei que a vida tem sido muito generosa para mim até agora, quero me certificar de retribuir ativamente o que recebi investindo nos outros. Cada uma dessas ideias é discutida em mais detalhes na próxima seção.

ALGUNS PRINCÍPIOS

Apresentarei algumas sugestões de finanças pessoais aqui, mas a chave é ser consciente em relação aos seus valores. Não acredito necessariamente que meu caminho seja o melhor para todos, mas também sei que muitas pessoas sentem uma grande dissonância interna em relação a onde escolhem gastar seu dinheiro. Não importa como decide administrá-lo, mas ajuda muito se você souber claramente quais são seus valores.

Tempo não é dinheiro. Decidi adotar a frugalidade, em parte, como um meio para atingir um fim, mas também como um valor pessoal. Ser frugal em algumas áreas me permite gastar livremente em outras. Mas nem sempre se trata de uma relação direta – minha decisão de não pagar dois dólares em uma passagem de ônibus

para voltar para casa de uma reunião um dia, não me permite pagar quatro mil dólares em passagens aéreas. Do ponto de vista do “tempo é dinheiro”, seria muito melhor pegar o ônibus para casa (10 minutos) do que voltar andando (30 minutos). Essa incongruência não me incomoda, porque não é minha meta viver da maneira mais otimizada possível. A chave é evitar fazer coisas só por hábito ou por falta de coragem de superar meu medo de mudar (veja o Capítulo 3).

Adiar a gratificação pode ser uma forma de fugir da vida.

O adiamento da gratificação, o princípio de sacrificar algo agora na esperança de se beneficiar disso no futuro, tem seus prós e contras. Estou escrevendo este livro um ano antes de sua publicação, abrindo mão de outras fontes de renda e dedicando muito tempo a isso na esperança de você um dia poder lê-lo – tudo porque acredito no projeto. Também depusitei 300 dólares na minha conta de poupança este mês, outro sacrifício que fiz com satisfação.

Ao mesmo tempo, a prática do adiamento da gratificação também pode servir para ajudar as pessoas a evitar tomar muitas decisões na vida. Esse é um aspecto da minha vida financeira no qual eu definitivamente desejo o equilíbrio – não me importo em poupar para o futuro, mas não à custa de viver a vida hoje. E se você passar 40 anos poupando, adiando todo tipo de oportunidade, e for atropelado por um ônibus um dia antes de se aposentar? É melhor planejar para o futuro ao mesmo tempo que também vive no presente.

Não existe uma dívida “boa”. Algumas pessoas acreditam que alguns tipos de dívida são “bons” e outros tipos são “ruins”. A expressão “dívida boa” normalmente se refere a financiamento educacional ou financiamento de imóveis, ao passo que a “dívida ruim” se refere a dívidas no cartão de crédito ou outros empréstimos com altas taxas de juros. Pessoalmente, prefiro não dever nada a ninguém. Até a dívida considerada boa prende as pessoas a decisões que as incomodam durante todos os anos em que elas são forçadas a passar quitando a dívida.

Durante anos, tenho expressado minha preferência por alugar em vez de comprar uma casa ou apartamento e ficava claro nas conversas que eu quase sempre era uma minoria. Nos dias de hoje, fico feliz ao ver cada vez mais pessoas começando a perceber que um financiamento de trinta anos nem sempre beneficia a pessoa que se endivida. Também fico feliz ao ver que o mercado imobiliário está mais rigoroso e é muito mais difícil para as pessoas contratarem financiamentos quando as prestações constituem uma grande parcela de sua renda.

Para levar a poupança a sério, concentre-se mais em aumentar a renda do que em cortar as despesas. Isso acontece porque cortar despesas é essencialmente um comportamento fundamentado na escassez, ao passo que aumentar a renda é essencialmente um comportamento fundamentado na abundância. Por ser um empreendedor, tenho certo grau de controle sobre minha renda. Se quiser ganhar mais, há vários projetos que posso executar para aumentar a receita. Sei que não é fácil fazer isso, já que também gosto de poupar dinheiro e eliminar gastos desnecessários, de forma que analisarei essa distinção em mais detalhes no próximo capítulo. A questão é que pode ser mais fácil aumentar a receita, especialmente para as pessoas inclinadas a trabalhar por conta própria.

FUJA DA DÍVIDA ASSIM QUE PUDER

Se você já estiver endividado e deseja escapar, poderá optar por uma das seguintes linhas de ação:

1. encontre uma maneira de quitar a dívida o mais rapidamente possível;
2. procure uma solução alternativa; com a ajuda de instituições públicas especializadas, você poderá renegociá-la.

Para um perfil interessante de uma pessoa seguindo o primeiro caminho, veja o site de Adam Baker, <www.manvsdebt.com>. Sean Ogle, apresentado no Capítulo 3, travou sua guerra contra a dívida usando praticamente toda a renda disponível para quitar seus cartões de crédito e o financiamento do carro. (Depois disso ele se aprofundou ainda mais no conceito e vendeu o carro.) Veja também o livro *Tristezas não Pagam Dívidas*, de Mara Luquet.

A propósito, se estiver endividado e em busca de uma saída, saiba que você não está sozinho. Uma ampla comunidade de blogueiros de finanças pessoais em todos os lugares do mundo montou os próprios sites visando divulgar dicas e estratégias para se livrar da dívida e adotar o princípio da frugalidade. Nos Estados Unidos, o mais famoso desses blogs é o site <www.getrichslowly.org>, mas existem muitos outros por todo o mundo. Em português, existe o site do Gustavo Cerbasi: <www.maisdinheiro.com.br>.

Por fim, pode ser necessário sacrificar ou adiar algumas coisas para controlar a dívida – mas, como mostra a história de Adam e de outras pessoas, você não precisa postergar toda sua vida em razão da dívida. É tão importante viver a vida quanto escapar da dívida.

Busque a independência financeira, mas nunca se aposente. Para muitos de nós, a aposentadoria é uma ideia obsoleta – podemos querer nos aposentar e mudar de carreira ou de emprego, mas não queremos necessariamente parar de trabalhar por completo. Quando comecei a determinar minhas metas, decidi que queria ser financeiramente independente. Eu, originalmente, defini essa meta como ter o suficiente para poder viver de juros sem precisar mais trabalhar por dinheiro.

No decorrer dos anos seguintes, reavaliei essa meta e comecei a perceber que minha definição era um pouco tradicional demais. Considerando que nunca quis me aposentar formalmente, por que era tão importante acumular um grande capital? Percebi que seria melhor me concentrar em criar a segurança financeira por meio de uma estratégia baseada em renda. Vejamos qual é a diferença entre essas duas abordagens.

INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA BASEADA EM RIQUEZA (NORMALMENTE UMA META TOTAL DE MAIS DE UM MILHÃO DE DÓLARES)

Os especialistas financeiros adoram argumentar sobre esse tipo de coisa, mas o consenso permite um saque anual de 4% dos seus ativos financeiros totais. Isso significa que para atingir a independência financeira baseada em riqueza, você precisará poupar aproximadamente 25 vezes suas despesas anuais projetadas. Por exemplo, para poder sacar com segurança 40 mil dólares por ano, 3,3 mil dólares por mês, você precisará acumular um milhão de dólares. Para sacar 100 mil dólares por ano (cerca de 8,3 mil dólares por mês), você precisará ter 2,5 milhões de dólares. Você também precisará dar importância aos efeitos da inflação, pois 40 mil dólares hoje não valerão os mesmos 40 mil dólares depois.

INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA BASEADA EM RENDA (NORMALMENTE UMA META ANUAL DE 100 MIL DÓLARES OU MENOS)

A independência financeira baseada em renda se fundamenta no princípio de substituir a renda proveniente de um empregador pela renda criada por conta própria. Em vez de tentar acumular *riqueza*

(todo o dinheiro que você tem em uma conta de investimento), a ideia é pensar principalmente em aumentar e diversificar a *renda*. A meta aqui não é tanto acumular uma grande fortuna, mas mudar suas fontes de receita até o ponto de poder obter uma renda fixa suficiente sem trabalhar para um empregador. ¹⁴

Em vez de determinar a meta de acumular riqueza (capital), decidi me concentrar mais em desenvolver minhas fontes de renda de forma a me permitir fazer tudo o que quero sem as restrições de um emprego formal. Também substituí metas voltadas ao acúmulo de riqueza por metas orientadas mais à experiências de vida. Eu queria abrir um negócio, mas também queria viajar. Escolhi sacrificar parte do acúmulo de riqueza em prol das viagens, abrindo mão de uma renda adicional para me possibilitar outras experiências mais gratificantes.

A independência financeira “plena” na forma do acúmulo de um grande capital continua sendo uma meta válida, mas optei por transferi-la à categoria “parabéns se eu conseguir”. Como tenho tudo que preciso para viver e não sinto a necessidade de sacrificar muitas das coisas que valorizo, não me preocupo tanto com isso. Mais cedo ou mais tarde vai acontecer e, no meio tempo, quero usufruir da vida que mais valorizo.

Utilize o poder da sua carteira para ajudar os outros

Da mesma forma como o dinheiro é uma ferramenta para ajudá-lo a conseguir o que realmente quer – lembre-se sempre de que o dinheiro não tem valor por si –, ele também pode ser uma ferramenta para ajudar os outros a conquistar a mesma liberdade. Todos os anos tento fazer algum depósito na minha conta de investimento de longo prazo, mas também faço vários investimentos em organizações sem fins lucrativos com base em uma porcentagem da minha renda. Minha meta é doar 20% ou mais, mas, para fins de transparência, devo observar que não consegui atingir essa proporção todos os anos. No entanto, sempre

consegui doar pelo menos 10% – o “dízimo” é o mínimo que configurei em uma dedução automática da minha conta bancária para me assegurar de não perder de vista a meta.

Chamo esse princípio de “investir nas pessoas”. Uso as palavras “doação” e “caridade” aqui por serem mais comuns, mas devo deixar claro que não considero esse princípio um ato de generosidade; eu o vejo como um ato de responsabilidade e gratidão. Consegui realizar muito por conta própria, mas não ignoro os grandes privilégios que existem por ter nascido em um país rico. Também reconheço os inúmeros privilégios sociais que me permitiram escolhas relativamente irrestritas e abertas. Muito é exigido quando muito é dado.

Se você estiver se perguntando o que isso tem a ver com a não conformidade, eu diria que a essência da não conformidade é fazer escolhas de uma forma diferente. Se você viver na pobreza, não pode se dar ao luxo de ter tantas opções – ou, dito de outra forma, os pobres têm pouca liberdade. Ajudar as pessoas a elevar o nível de liberdade e aumentar o número de oportunidades é uma resposta natural ao reconhecimento da liberdade na nossa vida. Naturalmente, doar dinheiro não é a única forma de ajudar, mas é uma forma importante que não deve ser negligenciada ao pensar nas finanças pessoais.

Ao pensar pela primeira vez em investir nas pessoas, você pode não saber por onde começar. Eu valorizo especialmente instituições que se concentram não apenas em levantar fundos, mas também em conectar os doadores aos beneficiários finais do trabalho de caridade. É por isso que este livro e o site AONC apoia ativamente um projeto da Charity: Water na Etiópia. Se você não souber ao certo por onde começar a investir nos outros, eu adoraria que você se unisse à nossa causa. Na verdade, se comprou este livro, já está ajudando com uma pequena contribuição. Saiba mais no site <www.charitywater.org/aonc>.

“ Se controlarmos nossa riqueza, seremos ricos e livres; se nossa riqueza nos controlar, seremos sem dívida, pobres.”
EDMUND BURKE

É natural eu me empolgar com o projeto no qual estou envolvido, mas também relaciono a seguir algumas outras organizações nas quais acredito valer a pena investir. Nenhuma dessas organizações é de natureza política ou religiosa; elas se concentram exclusivamente em reduzir a pobreza, capacitar microempresários ou desenvolver a infraestrutura de países e comunidades ao redor do mundo.

Partners in Health: Fundada pelo Dr. Paul Farmer, essa organização se posiciona na vanguarda das questões de saúde pública no Haiti na África e em outros lugares do mundo. Saiba mais no site <www.pih.org/>.

Care: Tenho um respeito especial pela Care por causa das várias decisões corajosas tomadas pela organização nos últimos anos de recusar fundos vinculados a práticas ineficientes e obsoletas de desenvolvimento na África. Saiba mais no site <www.care.org>.

Kiva: Fazer uma doação à Kiva é como emprestar dinheiro a um amigo, com uma garantia de 98% de receber o dinheiro de volta. Saiba mais no site <www.kiva.org>.

Oxfam International: A Oxfam é um conglomerado composto de 15 organizações menores, divididas por país. A meta coletiva era acabar com a pobreza e a injustiça até 2012. Esse prazo era muito curto, mas sua ajuda será muito bem apreciada de qualquer maneira. Encontre o escritório mais próximo no site <www.oxfam.org>.

Médicos sem Fronteiras: Essa organização, conhecida ao redor do mundo pelo nome francês *Médecins Sans Frontières*, leva equipes médicas para as zonas de guerra, desastres naturais e países com um sistema de saúde insuficiente. Saiba mais no site <www.msf.org.br>.

Em vez de fazer uma única doação, costuma ser melhor se comprometer mensalmente com uma organização de sua escolha, mesmo se a doação for pequena. A maioria das organizações de desenvolvimento internacional recebe a maior parte de seus fundos apenas na ocorrência de algum desastre, e uma doação mensal as ajudará a receber uma renda fixa, mesmo se a atenção do mundo não estiver voltada a elas.

Uma última dica sobre doações: depois de doar, não olhe para trás. Há uma velha piada sobre um mendigo que aborda um homem bem-vestido e pede dinheiro para comprar cachaça. O homem lhe dá o dinheiro, mas depois hesita. "Ei, espere aí", ele diz. "Como vou saber que você não vai pegar o que lhe dei e gastar em comida?"

“ É muito difícil dizer o que traz a felicidade; tanto a pobreza quanto a riqueza fracassaram.”
KIN HUBBARD

Você provavelmente não quer reservar uma grande parcela do seu investimento nas pessoas financiando cachaça para quem não tem sequer o que comer, mas a questão é que você não é responsável pelo que acontece depois de doar. Normalmente, prefiro doar a organizações de confiança porque elas são mais transparentes na prestação de contas pelos fundos, mas, no final,

são elas que decidem o que fazer com o dinheiro, não você. Depois de doar, não olhe para trás. A partir desse ponto, o destino do seu dinheiro não está mais nas suas mãos e você não pode se responsabilizar por isso.

“Tenho dinheiro suficiente para durar o resto da minha vida, a não ser que eu compre alguma coisa.”
JACKIE MASON

Quando comecei a escrever sobre minhas ideias, fui convidado a escrever vários artigos para outros blogs. Um amigo de Portland, J. D. Roth, gentilmente publicou um dos meus artigos em seu excelente site de finanças pessoais, o <www.getrichslowly.org>. Recebi vários *feedbacks* positivos – foi quando comecei a receber todas as mensagens de estudantes que se arrependeram de terem se comprometido com um financiamento estudantil –, mas também recebi muitas críticas. Um dos comentários, que reproduzo a seguir, foi especialmente revelador para mim:

“Eu adoraria ver como será a vida de Chris quando ele estiver velho demais para trabalhar. Espero que todas as memórias de viagens ao redor do mundo e todas as doações de dinheiro sejam uma fonte de consolo para ele quando estiver comendo ração de cachorro em um albergue de indigentes. ”

Eu repassei esse comentário para minha família e alguns amigos. Nós rimos muito e alguém sugeriu que eu emoldurasse e pendurasse a mensagem no meu escritório. Por mais bizarro que seja, quanto mais pensávamos a respeito mais percebíamos que o “sujeito da ração de cachorro”, como nos referíamos a ele, estava parcialmente certo. Espero que minha dieta seja um pouco melhor do que a que ele sugeriu e espero ter meu quarto no albergue de

indigentes, mas não me surpreenderia se encontrasse consolo nas minhas memórias. O que mais temos no fim da vida?

Gostaria de concluir este capítulo com as palavras de D. H. Lawrence: "A vida é para ser gasta, não poupada". Concordo plenamente.

LEMBRE-SE

- Dinheiro e felicidade se correlacionam até certo ponto, mas não muito depois desse ponto.
- O seu comportamento em relação ao dinheiro deve se alinhar aos seus valores.
- Pense em "investir em si mesmo" gastando mais em experiências de vida do que em "coisas".
- Um bom programa de investimento também inclui investir nos outros. Não é uma questão de culpa, mas de gratidão.

INTERLÚDIO

O QUE ELES DIZEM SOBRE OS VENCEDORES

Hugh MacLeod, artista em período integral e autor de *Ignore Everybody*, afirmou: "Se você quiser fazer muitas pessoas odiarem você, tudo o que precisa fazer é ganhar muito dinheiro fazendo algo que adora". Também é possível substituir "ganhar muito dinheiro" por várias outras frases que exprimem algum tipo de sucesso:

"...tudo o que precisa fazer é se divertir muito..."

"...tudo o que precisa fazer é ajudar muitas pessoas..."

“...tudo o que precisa fazer é ser melhor que os outros...”

Uma coisa é certa: ao se dedicar a uma jornada não convencional, você chamará atenção e atrairá críticas. E, se tiver sucesso na sua missão, pode esperar muito mais atenção e críticas.

Algumas pessoas adoram falar mal dos vencedores. Eu as chamo de vampiros sugadores de energia – elas não contribuem com nada positivo para o mundo, mas adoram atacar e tentar sugar a vida dos outros. A visão de mundo dessas pessoas se baseia em uma perspectiva de escassez, na qual ganhar e perder é visto como um jogo de soma zero. O simples fato de você estar ganhando não implica que alguém deva perder, mas nem todo mundo entende isso. Pessoas autoconfiantes e focadas muitas vezes são rotuladas como arrogantes por pessoas destituídas dessas qualidades. De acordo com a perspectiva da escassez, os vencedores são vistos com desconfiança porque “devem” ter tirado algo de alguém para chegar ao topo. É mais fácil rebaixar os vencedores que tentar se elevar no nível deles.

“Grandes espíritos sempre foram violentamente oprimidos por mentes medíocres”, afirmou Albert Einstein, que na infância foi considerado apático e com um desenvolvimento mental mais lento que o normal. Veja outras coisas que foram ditas sobre vencedores:

“Lance Armstrong é uma vergonha para a competição.”

Chefe do Tour de France no retorno de Lance em 2009

“O Coldplay é a banda mais insuportável da década. ”

Jon Pareles, do New York Times

“Não gostamos do som deles e a guitarra não tem nada a ver. ”

Decca Recording Company ao rejeitar os Beatles em 1962

“Os rabiscos grotescos de uma criança apresentam uma ingenuidade, uma simplicidade que provoca sorrisos, mas os excessos dessa escola são nauseantes e repugnantes. ”

Emile Cardon sobre Monet, Renoir e os outros Impressionistas

É interessante saber o que as pessoas dizem, mas isso não significa que você precisa deixar que elas o impeçam de tentar atingir suas metas. Quando começar a atrair vampiros, parabéns: você está no caminho certo. Não desista. Nós contamos com sua determinação.

The background of the title section is a complex, abstract scribble of thin, grey lines that form a dense, chaotic pattern. The lines are of varying lengths and directions, creating a sense of movement and complexity.

PARTE III

O PODER DA CONVERGÊNCIA

Vamos juntar tudo. Trabalho, aventura e construir um legado que perdurará muito mais do que o tempo que você passar neste planeta. Se gostar da ideia, una-se a nós.

CAPÍTULO 9

EXCLUSÃO RADICAL E A BUSCA DA ABUNDÂNCIA

“Todo homem morre;
mas nem todo homem realmente vive.”

WILLIAM WALLACE

Meu romancista favorito é Haruki Murakami, que basicamente criou seu próprio gênero literário. Nos livros de Murakami, gatos conversam com pessoas, peixes caem do céu, mundos inteiros de realidade alternativa são criados e todo tipo de coisas malucas acontecem. Os protagonistas normalmente passam muito tempo vagando pelo Japão e fazendo o que lhes dá na cabeça – o que alguns leitores podem considerar entediante, mas é uma das razões pelas quais gosto tanto dos romances de Murakami. (Também passo muito tempo vagando pelo mundo sem nenhuma programação fechada.)

Depois de 30 anos escrevendo ficção, Murakami publicou um livro de não ficção, explicando seu processo de criação literária e sua filosofia. Um dos pontos mais interessantes para mim foi quando Murakami falou sobre a escolha que fez no início de sua carreira. Tendo concluído o primeiro romance logo depois de fazer 30 anos,

Murakami decidiu passar a maior parte de sua vida desenvolvendo um relacionamento com um amplo grupo de leitores que acompanhava seu trabalho. Veja o que ele disse:

“Decidi que minha maior prioridade seria adotar um estilo de vida que permitiria me concentrar em escrever...Eu sentia que o relacionamento indispensável que deveria desenvolver na minha vida não era com uma pessoa específica, mas com um número indeterminado de leitores. Desde que eu organizasse minha vida cotidiana para que cada obra representasse uma melhoria em relação à última, muitos dos meus leitores receberiam de bom grado qualquer tipo de vida que eu escolhesse viver. Não deveria ser esse meu dever como um romancista e minha prioridade máxima?”¹⁵

Tendemos a ler afirmações como essas e imediatamente descartá-las como infundadas ou talvez até rudes. Como alguém pode escolher priorizar seus relacionamentos com inúmeras pessoas que nunca conheceu? Murakami não deveria se concentrar na família, nos amigos e na comunidade local primeiro – e só depois, no tempo livre, se voltar aos leitores dos seus romances?

Uma maneira alternativa de analisar essa postura é que Murakami se concentrou no que ganharia e não no que perderia. Ele identificou o que realmente queria e se organizou por causa disso. A prática da abundância, na qual nos concentraremos neste capítulo, se fundamenta em viver a vida em sua plenitude e organizar a vida ao redor de algumas poucas prioridades-chave. Para que isso aconteça, será necessário analisar meticulosamente todas as obrigações atuais para decidir quais são de fato necessárias e quais podem ser eliminadas.

“

Aprenda com o ontem,
viva para o hoje, tenha
esperanças para o amanhã.”

ALBERT EINSTEIN

Não é um paradoxo

Este capítulo une duas ideias conflitantes e mostra como é possível se dedicar a uma ampla variedade de atividades ao mesmo tempo em que simplifica sua vida. Eu simpatizo com os conceitos de simplicidade, reducionismo e minimalismo, mas penso neles da mesma forma como penso na frugalidade: quero vinculá-los a um propósito mais elevado, relacionado a uma vida de abundância. Quero impedir a entrada de algumas coisas ao mesmo tempo que permito a entrada de outras. Se já teve a experiência de voltar cansado das férias, se já foi para o trabalho sem ver a hora de chegar o fim de semana ou se nunca questionou a ideia elusiva de equilíbrio entre vida pessoal/ profissional, talvez seja a hora de parar para pensar sobre a convergência.

Uso aqui o termo “convergência” no seguinte sentido: *o estado no qual todos os elementos da nossa vida estão em alinhamento*. Temos bons relacionamentos com parentes e amigos, nosso trabalho nos empolga e temos uma boa saúde, fazemos mais ou menos o que queremos todos os dias e sabemos que estamos fazendo uma diferença no mundo. Em resumo, nos vemos cheios de gratidão e diante de desafios regulares em uma vida ativa e abundante. Para atingir a convergência, duas atividades distintas (porém relacionadas) são necessárias: livrar-se de tarefas, obrigações e expectativas desnecessárias e acolher uma ampla variedade de outros elementos que enriquecem nossa vida.



A ambição não é para
pessoas mediocres.”

MICHEL DE MONTAIGNE

Parte 1: Eliminar o desnecessário

Como Murakami descobriu, determinar os termos de uma vida não convencional começa com uma decisão ativa. Se quiser enfrentar o mundo e viver nos seus próprios termos, precisará ser relativamente resoluto, porque seu caminho estará repleto de novas distrações todos os dias. Essas distrações incluem:

- as 3 mil mensagens de marketing que a maioria de nós recebe todos os dias;
- trabalho inútil imposto pelos outros ou que você cria para si mesmo;
- obrigações ou responsabilidades desnecessárias;
- normas sociais e crenças amplamente difundidas em relação ao trabalho e ao tempo (a crença de que você deve trabalhar um determinado número de horas por dia, por exemplo, sem considerar o que de fato é feito durante esse tempo).

Ao começar a redefinir a maneira como passará a dedicar seu tempo, se não souber ao certo quais responsabilidades deverá assumir, pode ser útil começar a aplicar um filtro a todas as opções com as quais você encontra. A resposta às duas perguntas – “Por que eu deveria fazer isso?” e “O que acontecerá se eu não fizer?” – esclarecerá a necessidade de assumir ou não vários tipos de responsabilidade.

Exemplo: Você tem uma reunião marcada e sabe que ela não será produtiva.

Pergunta: “Por que eu deveria fazer isso?” (Respostas possíveis: as pessoas esperam que eu compareça, nós nos

reunimos toda semana, pode ser diferente desta vez etc.)

Pergunta: "O que acontecerá se eu não comparecer?"
(Respostas possíveis: provavelmente nada, alguém ficará irritado, alguém pode achar que foi esperto da minha parte não ter comparecido etc.)

Se a resposta for que você será demitido imediatamente, pode ser necessário engolir o sapo e comparecer à reunião. Provavelmente, você poderá encontrar uma maneira de não participar da reunião e, ao mesmo tempo, manter o emprego.

Na verdade, se quiser levar a abordagem realmente a sério, pode estender ainda mais o questionamento quando se vir diante de algo que não quer fazer. "O mundo acabará se eu não fizer isso? Alguém morrerá?" Se a resposta for negativa, você pode colocar a obrigação na coluna de "desnecessárias". Você pode acabar cumprindo a obrigação, mas terá dado a si mesmo a possibilidade agir de outra forma, se preferir.

“

O segredo do sucesso
é atravessar a vida sem
jamais esmorecer."

ALBERT SCHWEITZER

Se começar a implementar essa prática, aos poucos você aprenderá a discernir entre obrigações necessárias e desnecessárias. O próximo passo é dizer "não" ao maior número possível de obrigações desnecessárias. Isso é de uma importância crítica na determinação dos termos da sua vida e, quanto mais você se aproximar das suas metas pessoais, mais precisará recusar demandas pelo seu tempo. Você pode até precisar dedicar longos períodos ao que chamo de "exclusão radical" ou se afastar de absolutamente tudo que sirva como uma distração das suas prioridades.

A exclusão radical é mais um estado de ser do que uma atividade, apesar de poder ser útil dedicar um período específico para isso. Nessa fase, você busca restringir o número de novos elementos na sua vida para poder se concentrar em um projeto específico ou uma sessão de *brainstorming*. Foi o que Bill Gates decidiu fazer em suas "Think Weeks", quando duas vezes ao ano ele se retirava para passar vários dias lendo, livre de todas as distrações. Um assistente levava sanduíches de queijo e refrigerante *diet* duas vezes ao dia enquanto Gates elaborava a futura estratégia da Microsoft para dominar o mundo. Na época, ele era o homem mais rico do planeta e o CEO da Microsoft, de forma que, se ele conseguiu encontrar um tempo para se distanciar da rotina, imagino que você também consiga. Na verdade, chego ao ponto de sugerir uma *correlação* entre a exclusão radical de Gates e seu sucesso.

Advertência: se você escolher eliminar as distrações e se retirar das obrigações sociais, nem todo mundo entenderá esse comportamento. Algumas pessoas podem se frustrar com você. Enquanto isso, você estará realizando mais do que todas essas pessoas.

LISTAS DE COISAS PARA DEIXAR DE FAZER

Um importante princípio do planejamento de vida é que você pode ter o que quiser, mas não pode ter tudo ao mesmo tempo. Para ser capaz de dedicar a maior parte do seu tempo a projetos e atividades que aprecia, você precisará abandonar, com determinação várias outras atividades.

A melhor maneira de parar de perder tempo com distrações desnecessárias é elaborar uma "lista de coisas para deixar de fazer". É melhor que uma lista de afazeres, por ajudá-lo a ver o que o está puxando para baixo. A lista de coisas para deixar de

fazer é exatamente o que o nome sugere: uma lista de coisas que você simplesmente não quer mais fazer.

Pense nas tarefas que drenam sua energia sem levar a nada útil. Sempre haverá tarefas que drenam sua energia e que levam a resultados nos quais você acredita – demanda muita energia ser um assistente social, por exemplo –, mas a lista de coisas para deixar de fazer deve incluir tarefas que o puxam para baixo sem lhe dar nenhum prazer e sem ajudar ninguém.

Tente pensar, no mínimo, em três a cinco coisas que você atualmente faz e que ocupam seu tempo e o distraem de tarefas mais importantes. Na primeira vez que elaborei minha lista de coisas para deixar de fazer, percebi que gastava, pelo menos, cinco horas por semana em coisas que não me traziam valor algum. Apesar de a vida ser repleta de coisas que não gostamos de fazer, o princípio é que muitas dessas coisas podem simplesmente deixar de ser feitas sem grandes repercussões.

VIVENDO COM 100 COISAS

Além de tarefas improdutivas e reuniões inúteis que nos puxam para baixo, o número de “coisas” físicas que temos também pode restringir nosso potencial. David Bruno, um escritor e empreendedor que estava se aproximando do fim de um projeto de negócios no qual ele passou cinco anos trabalhando, nos proporciona um excelente exemplo disso. O negócio nasceu no verso de um guardanapo da Starbucks e cresceu a ponto de ele vender sua participação na empresa e voltar a escrever e trabalhar em sites em período integral.

David se incomodava com o que considerava um consumismo excessivo na América e se preocupava com os efeitos disso em sua

vida. Para combater esse problema, ele lançou o “desafio das 100 coisas”. Por pelo menos um ano, David se comprometeu a viver com apenas 100 coisas. De acordo com as regras que ele criou para o desafio das 100 coisas, “livros” contavam como um item, apesar de ele ter uma grande biblioteca, e “meias” e “roupas de baixo” contavam como um item cada, apesar de ele possuir várias meias e roupas de baixo.

David publicou sua lista de 100 coisas na internet e convidou as pessoas a se unir ao desafio, embora tenha deixado claro que se tratava de um projeto pessoal no qual ele estava se dedicando em benefício próprio. Ele descreveu o projeto como “meu jeito de personalizar minha batalha contra o consumismo” . ¹⁶ Apesar de David hesitar em pedir que as pessoas se unissem ao desafio, não levou muito tempo para que o projeto das 100 coisas fosse amplamente divulgado no Facebook e na comunidade de blogueiros.

Não adotei à risca a regra das 100 coisas de David, mas gostei o suficiente da ideia para procurar no meu apartamento coisas das quais eu não precisava. Apesar de eu ter uma aversão declarada ao acúmulo de “coisas”, percebi que permiti que muitas delas entrassem despercebidas na minha vida desde que voltei aos Estados Unidos, depois de morar no exterior. Por que eu precisava de um velho computador que não usava há meses? Para que duas impressoras em vez de apenas uma? Eu provavelmente não me tornaria um jogador profissional de Guitar Hero, então, por que ainda tinha uma guitarra de plástico em um canto do quarto?

Decidi adotar uma estratégia ativa de reducionismo. Por pelo menos um mês, liberei-me de cinco coisas por dia. Não impus nenhuma restrição a essas cinco coisas e não me concentrei muito na forma de descarte – algumas eram doadas, outras iam para o Exército de Salvação e outras eram descartadas como recicláveis ou lixo comum. Quanto mais eu retirava coisas do meu espaço físico, mais me vi capaz de me concentrar no meu trabalho e em outras atividades prazerosas.

J. D. Roth, criador do site de finanças pessoais [Get Rich Slowly \(www.getrichslowly.org\)](http://www.getrichslowly.org), criou uma regra similar para seu guarda-roupa. Um dia, ele tirou todas as roupas do armário de seu quarto e as colocou no armário do quarto de hóspedes. Sempre que ele tirava alguma peça de roupa do armário do quarto de hóspedes para vestir, ele a colocava de volta ao armário de seu quarto. No decorrer de um ano, a maioria das suas roupas preferidas tinha voltado ao armário original, mas muitos outros itens permaneceram no quarto de hóspedes. A regra era que, se não tivesse usado um item no intervalo de um ano, ele o doaria a um bazar beneficente.

A ideia de doar coisas, muitas vezes, leva a uma reação de relutância –“Mas eu posso precisar disso um dia” –, mas, diante da constatação de que as roupas não foram usadas, é difícil justificar esse argumento. Um interessante benefício inesperado de tirar todas as roupas do armário do corredor foi o fato de ir buscar os itens no quarto de hóspedes –era como fazer compras no shopping sem ter de pagar por nada.

ESCOLHAS, INFORMAÇÕES E OBRIGAÇÕES QUE NORMALMENTE PODEM SER ELIMINADAS

Vimos como eliminar “coisas”, mas vamos estender um pouco mais o conceito. Por que não parar de se envolver em eventos, atividades ou com pessoas que só o atrapalham? Sei que alguns leitores considerarão isso cruel, mas tento evitar passar muito tempo com pessoas que considero negativas ou que tentam reduzir o valor da minha vida. Sei que provavelmente não tenho como mudar o comportamento delas, mas elas podem me influenciar a ser mais negativo do que eu gostaria, só por estarem próximas.

O mesmo se aplica às informações que consumimos. Tente desligar a TV por um mês e veja se você realmente deixa de saber algo importante. Se algo que ler, inclusive este livro, não for interessante e útil para você, deve abandonar a leitura e dedicar seu tempo a algo mais significativo. Aplique rigorosamente essa

estratégia e verá mudanças positivas na sua vida, quase imediatamente.

Pensar no que excluir da sua vida, é como definir uma meta final ou um conjunto de melhores práticas: é algo extremamente pessoal e suas respostas provavelmente diferirão das minhas. No entanto, da mesma forma como temos feito ao longo de todo este livro, lhe oferecerei algumas sugestões para você considerar.

Abandone reuniões e TV. Seth Godin tem o blog de negócios mais popular do mundo, com uma base de centenas de milhares de leitores. Uma pergunta frequente é como ele tem tempo para fazer tudo, especialmente responder para todas as pessoas que lhe enviam e-mails. A resposta é que ele não assiste TV e não vai a reuniões, o que lhe proporciona entre quatro a cinco horas adicionais por dia em relação à maioria das pessoas.

Abandone o telefone. Use o telefone com pessoas com as quais quer conversar e ignore o resto. Cheque a secretária eletrônica no máximo uma vez por semana. Na verdade, a mensagem na sua secretária não deveria dizer: "Deixe sua mensagem e retornarei a ligação". Você realmente quer retornar todas as ligações? Se não quer, deixe uma mensagem só com seu nome. [17](#)

Apesar de não ser senso comum, você também pode fazer isso nos negócios. Eu decidi, há muito tempo, parar de correr atrás de clientes. Eu divulgo um número de telefone nos meus sites de negócios, mas, na maioria dos casos, o número leva diretamente a uma gravação remetendo as pessoas de volta ao site. Quando os clientes solicitam ajuda pessoal por telefone, eu lhes informo: "Sinto muito, mas em razão das minhas frequentes viagens internacionais, não ofereço suporte por telefone. Entenderei se isso implicar perdê-lo como um cliente". A prática é incrivelmente liberadora. Algumas pessoas reclamaram ao longo dos anos, mas faço questão de manter essa política e a esclareço da maneira mais transparente

possível. É interessante notar que algumas pessoas que reclamaram e disseram que não comprariam de um comerciante que não tivesse um número de telefone de verdade, acabaram comprando mesmo assim.

Abandone o e-mail. Gosto do e-mail, de forma que não quero abandoná-lo por completo. Se o e-mail o estressa ou se você se descobrir incapaz de desgrudar os olhos da sua caixa de entrada, ele não constitui uma parte necessária da sua vida. Leo Babauta, do popular blog *Zen Habits*, recentemente abriu mão dos e-mails, e costumava enviar e receber cerca de 300 mensagens por dia. ¹⁸ Se você se sentir sobrecarregado, também poderá declarar a “falência de e-mails” e recomeçar do zero. Para fazer isso, respire fundo, archive todas as mensagens e envie o seguinte e-mail a todos os contatos de sua lista:

Assunto: Declarei falência de e-mails

Prezados amigos, familiares, colegas e *spammers*,

Sua mensagem é importante para mim, mas estou me sentindo sobrecarregado. Atualmente, minha caixa de entrada tem x mensagens não lidas. Desespero-me a cada vez que constato isso.

Para resolver o problema, decidi declarar “falência” e recomeçar do zero. Arquei todas as mensagens antigas e não pretendo revê-las. A boa notícia é que serei mais criterioso a partir de agora. Obrigado pela compreensão.

(Você não precisa necessariamente enviar a mensagem, mas, se realmente estiver preocupado com a possibilidade de perder alguma muito importante, talvez seja interessante fazê-lo.)

Parte 2: Enriquecendo nossa vida por meio da abundância

Os atos de redução e exclusão radical levam à questão do que deveria ser mantido. Depois de banir as coisas desnecessárias ou indesejáveis da sua vida, o que você deve *manter*?

Proponho adotar uma vida de abundância, repleta até a borda de coisas de que você aprecia e que deixarão um legado. Analisaremos mais profundamente o legado no Capítulo 11, mas tudo começa com uma vida plena. No fim do dia, quero estar cansado – não atolado em tarefas que me deixam com um sentimento de “O que eu realmente realizei hoje?”, mas com um senso de empolgação.

Vamos retomar algum dos pontos que analisamos no Capítulo 2: a lista de coisas a fazer na vida, o mundo ideal, as metas. Você quer mais ou menos dessas coisas? E como pode obter mais? Acredite se quiser, parte da resposta começa com o estresse – mas o tipo bom de estresse. Como ilustra Mihaly Csikszentmihalyi em seu livro clássico *A descoberta do fluxo*, os momentos dos quais mais nos orgulhamos podem ser bastante estressantes:

“Os melhores momentos da nossa vida não são os momentos passivos, receptivos, descontraídos. Os melhores momentos normalmente acontecem quando levamos nosso corpo ou nossa mente ao limite em uma tentativa voluntária de realizar algo difícil e significativo. ”

Quanto a mim, tenho interesse em descobrir o que sou capaz de realizar com minhas 168 horas semanais. Tire as horas de sono e você fica com 98 horas por semana. Tire um dia do *Shabat*, um conceito que examinaremos logo adiante, e fica com 74 horas. Isso quer dizer que você tem 74 horas, ou 4. 440 minutos para dedicar a atividades que curte fazer.

Eu não quero desperdiçar esses minutos. Quero correr maratonas, abrir negócios, criar sites, escrever, conversar com pessoas divertidas, ajudar organizações sem fins lucrativos, viajar a vinte países por ano e, de vez em quando, dormir. Já mencionei que tomo café? Eu adoro café.

Sei por experiência própria que, se não fizesse essas coisas, ficaria extremamente infeliz. Sempre que fico tempo demais

parado, sinto que meu cérebro está atrofiando. Tenho interesse em reduzir o estresse inútil e desnecessário, mas jamais deixo passar uma oportunidade de fazer algo interessante.

SAIBA COMO DESCONTRAIR E RECARREGAR AS BATERIAS

Acredito que seja melhor passar a maior parte dos nossos 4. 440 minutos semanais em projetos e relacionamentos significativos, mas também é interessante se conhecer e saber qual é a melhor maneira de relaxar. Por ser uma pessoa naturalmente introvertida, eu normalmente gosto de relaxar sozinho. Especialmente quando estou viajando em um país distante, cujo idioma eu não falo, algumas vezes passo dias inteiros interagindo muito pouco com as pessoas. Esses dias podem ser solitários, mas não acho que a solidão seja algo negativo se nos permitir desacelerar e refletir sobre o mundo no qual vivemos.

Quando não estou viajando, tento tirar um dia de *Shabat* por semana, desde as 18h de sábado até as 18h de domingo. Quando faço isso, passo 90% do tempo off-line, o que significa que posso entrar na internet para ler os jornais, mas não leio e-mails nem me dedico a nenhuma atividade relacionada ao trabalho.

EVITE O PARADOXO: SAIBA A DIFERENÇA ENTRE SIM E NÃO

Quando se vê diante de oportunidades, distrações e demandas pelo seu tempo, como saber se deve dizer sim ou não? Como sempre, a decisão cabe a você, mas veja algumas ideias:

- Diga sim a um trabalho que deixará um legado. (Para mais detalhes, veja o Capítulo 11.)
- Diga sim a um trabalho que leve a algum resultado. (Defina o trabalho em termos de produção e não de tempo.)
- Diga sim a atividades divertidas.

- Diga não a um trabalho que não leve a nenhum resultado (como reuniões desnecessárias).
 - Diga não a atividades inúteis e improdutivas.
 - Diga não a coisas que você só faria por obrigação.
 - Faça uma checagem rápida dos seus instintos: sim ou não? Se não se sentir bem, diga não. Caso se sinta ligeiramente intimidado, mas também empolgado, diga sim.
-



Como é possível reduzir acentuadamente certas informações ao mesmo tempo em que aumenta o volume de outras informações e atividades? A resposta é que a dedicação a menos atividades e informações equivale a dedicar-se mais a outras. É possível ter quase tudo o que quiser, mas não é possível ter tudo ao mesmo tempo. (Ou, nas palavras do guru da produtividade David Allen, "Qualquer coisa, mas não tudo".)

A prática da arte da exclusão radical é benéfica por duas razões: em primeiro lugar, ela elimina o desnecessário da nossa vida. Mas, igualmente importante, quando você diz "não" a algumas coisas, tem a chance de dizer "sim" a muitas outras. Se todos os outros fatores forem iguais, prefiro me arrepender de algo que fiz do que de algo que não fiz por medo ou outras obrigações. A vida é melhor se bem aproveitada. Pessoas contidas não mudam o mundo e prefiro passar meu tempo exaurido com atividades e projetos significativos. E você? Depois de dormir e de um dia de descanso, como passará os 4.440 minutos dessa semana?

LEMBRE-SE

- Você provavelmente poderá ter o que quiser, mas talvez não ao mesmo tempo. A exclusão radical é o processo de

eliminar o desnecessário ou até abrir mão de quase tudo por um período.

- Criar uma lista de coisas para deixar de fazer normalmente ajuda a eliminar várias horas de tarefas no decorrer da semana.
 - Perguntar-se "Qual é a pior coisa que pode acontecer se eu não fizer isso?" pode ajudá-lo a se sentir melhor quando eliminar uma obrigação.
 - Depois de eliminar o desnecessário, comece a se abrir a tudo o que sempre quis fazer. Não se trata de um paradoxo, mas sim de uma vida de abundância.
-

CAPÍTULO 10

AVENTURAS ECONÔMICAS

“Foi viajando que me conscientizei pela primeira vez do mundo externo;
foi viajando que descobri minha maneira introspectiva de me tornar parte dele.”

EUDORA WELTY

Entrei em um táxi coletivo em Beirute, Líbano, e entreguei oito dólares ao auxiliar do motorista. “Damasco?” Voltei a perguntar, só para confirmar. Ele assentiu com a cabeça, pegou meu dinheiro e partimos – eu, um casal de viajantes canadenses que conheci no ponto de táxi e meia dúzia de árabes que tinham parentes do outro lado da fronteira.

Não foi nada fácil conseguir um visto para a Síria no consulado da Califórnia. Enviei meu requerimento com a taxa de 75 dólares, mas foram necessárias várias semanas de telefonemas – e um pagamento adicional, em dinheiro – antes de o funcionário do consulado finalmente ceder. Recebi meu passaporte e um visto verde da Síria um dia antes da viagem, que começou com uma

semana pela América do Sul antes de prosseguir para o Oriente Médio.

Foi estressante obter o visto, mas, na fronteira entre o Líbano e a Síria, o clima era tranquilo e até amigável. Ao contrário do que tinha lido antes de partir, descobri que poderia ter tirado o visto na fronteira por um terço do valor que paguei, sem ter de enviar meu passaporte a um escritório desconhecido e torcer para que desse tudo certo. Fui liberado pelos funcionários da fronteira e achei curioso passar por um Dunkin' Donuts na terra de ninguém entre os dois países. Eu até pararia para tomar um café e comprar umas rosquinhas para comer depois, mas os outros passageiros já tinham passado pela imigração.

Quando chegamos ao ponto de ônibus na periferia de Damasco uma hora depois, os canadenses e eu fomos abordados por inúmeros motoristas de táxi tentando conseguir uma corrida. Escolhendo um que aparentava ser especialmente solícito, fomos à famosa Cidade Antiga, fizemos o *check-in* em um hotel e passamos o resto do dia explorando mercados e mesquitas.

Nos dias seguintes, trabalhei em um cybercafé e no terraço do meu quarto das 9h às 13h, parando para almoçar e conhecer a cidade. Passava os fins de tarde e as noites com meus novos amigos e vários sírios que conhecemos na primeira noite. No fim da semana, me despedi com relutância e parti para Amã, Jordânia, onde tinha um voo para a Ásia e depois para casa. Foi triste deixar a cidade, mas sabia que estaria de volta algumas semanas depois. Ir a um lugar como a Síria poderia facilmente ser uma aventura única na vida, mas para mim não passava de mais um dia no escritório.

Uma educação nômade

Eu sempre gostei de mapas. Na infância, passava horas estudando mapas-múndi, traçando percursos para percorrer os Estados Unidos de carro, decorando o nome das capitais de todos os países e

sonhando com lugares distantes. Por sorte, tive várias experiências interculturais que me ajudaram a valorizar as semelhanças e diferenças de povos em cantos remotos do mundo. Eu nasci no Estado da Virgínia, mas cresci em vários lugares diferentes, incluindo Montana, Alabama e as Filipinas. Meus pais moravam em regiões diferentes do país, de forma que pelo menos duas vezes por ano eu viajava como um menor desacompanhado em uma série de voos. Depois de algumas viagens, eu já conhecia os aeroportos de Atlanta, Minneapolis e Salt Lake City melhor que qualquer outro garoto de 10 anos e adorava me perder do funcionário da companhia aérea encarregado de me acompanhar e vagar sozinho pela multidão.

“

Uma viagem é a única coisa que você compra e sai mais rico.”

ANÔNIMO

Quando Jolie e eu nos mudamos para a África Ocidental em 2002, senti-me ainda mais à vontade ao viajar para lugares diferentes. Nos nossos dois últimos anos no exterior, atuei como diretor de programas da Mercy Ships, a instituição de caridade médica da qual ouvimos falar depois do 11 de Setembro. Parte do trabalho requeria que eu percorresse a região, reunindo-me com líderes governamentais, inspecionando portos e conhecendo clínicas.

Em um voo de Serra Leoa à República da Guiné, vi uma garrafa d'água colada com fita adesiva na parede com o rótulo "Extintor de Incêndio". Felizmente, não precisei utilizá-la. Em outro voo, à Costa do Marfim, nosso pequeno e antigo avião já estava começando a taxiar pela pista de decolagem quando um sujeito africano de terno se aproximou correndo da aeronave, tentando freneticamente chamar nossa atenção. Para minha surpresa, o avião parou e

permitiu que ele embarcasse – depois que ele colocou dinheiro na mão do copiloto.

As viagens eram fisicamente desgastantes, mas emocionalmente estimulantes. Volta e meia me pediam subornos, aprendi a falar francês enquanto estive detido na mansão presidencial na República da Guiné e enfrentei mosquitos da malária ao passar noites em casas de missionários na praia. Não gostei nada dos mosquitos, mas todo o resto me fascinava.

Depois de um ano viajando dessa forma, estava pronto para explorar mais do mundo. Uma viagem me levaria da Libéria a Benin (na África Ocidental) e de lá a Johannesburgo (na África do Sul). Como as opções de voo na África são limitadas, descobri que sairia mais barato voar de Benin à Europa e de lá para Johannesburgo. Por se tratar de uma longa viagem, organizei-me para tirar alguns dias na Europa antes de prosseguir para a próxima parada.

Eu já tinha ido à Europa várias vezes antes, mas só para países como a França e a Holanda, e nunca sozinho. Quando o agente de viagens estava reservando as passagens, descobri que poderia ir a Budapeste pelo mesmo preço que pagaria se desembarcasse em Paris. Perfeito. De Budapeste viajei a Praga de trem, e a jornada de seis horas me proporcionou um bom tempo para refletir sobre todos os locais que conhecera até então.

Comecei a contar todos os países que visitei e o total foi cerca de 50. “Poderia ser melhor”, pensei, “mas quanto custaria para conhecer 100?” Quando comecei a fazer as contas em termos de tempo e custo financeiro, percebi que custaria aproximadamente 30 mil dólares e vários anos de viagens regulares para conhecer os outros 50 países. Fiquei pasmo ao perceber como poderia sair relativamente barato. Meus amigos estavam comprando carros (normalmente grandes utilitários ou minivans na época) e, algumas vezes, pagavam mais de 30 mil dólares. No tempo em que morei no exterior, passei a valorizar a simplicidade e a frugalidade, de forma que não tinha desejo algum de gastar tanto dinheiro em um carro. Para mim, era muito mais fácil optar por conhecer o mundo.

Quando voltei aos Estados Unidos e entrei na pós-graduação, usei todos os intervalos entre os semestres para viajar para o exterior. No primeiro ano, fui a lugares tão variados quanto a Birmânia, Egito, Kosovo, Moldávia e Uganda. Quanto mais eu viajava, mas me sentia à vontade e mais aprendi sobre o que chamo de *travel hacking* – meu sistema de usar passagens ao redor do mundo (também conhecidas como tarifas RTW – Round The World), milhagens de programas de fidelidade e outros truques para reduzir o custo das viagens a cerca de 400 dólares por voo para qualquer lugar do mundo.

Como mencionei no Capítulo 2, o interessante de determinar grandes metas é que, quando realmente levamos o processo a sério, muitas vezes, descobrimos que leva menos tempo para atingi-las do que inicialmente esperávamos. Foi, sem dúvida, o que aconteceu com minha meta dos 100 países. Em uma das primeiras viagens, reservei uma passagem chamada “Circle Pacific”, para percorrer países do Pacífico, que me permitiu visitar vários países da Ásia partindo dos Estados Unidos e chegando à Ásia pelo norte (China, Coreia ou Japão), percorrer a região em algumas paradas (Vietnã, Hong Kong, Singapura) e voltar à América do Sul (saindo da Austrália ou Nova Zelândia). Na minha segunda parada em Hong Kong, peguei uma balsa para Macau, outro território chinês. No percurso de uma hora, revi minhas velhas notas sobre a jornada dos 100 países. Na ocasião, eu tinha chegado a cerca de 80 países, em menos de dois anos depois de determinar a meta de conhecer 100 países.

Foi quando me ocorreu: em vez de limitar a meta a apenas 100 países, por que não conhecer todos os 192? Passei o resto da viagem de balsa tentando traçar percursos e estimar quanto tempo levaria. Uma das coisas que diferencia uma meta de um sonho é um prazo concreto, de forma que estabeleci como prazo final meu 31º aniversário – pouco menos de cinco anos. Minha cabeça fervilhava enquanto caminhava por Macau. Será que eu conseguiria visitar todos os 192 países? E se algo desse errado ou meu dinheiro acabasse?

Depois de conversar com minha família e passar algumas semanas pensando a respeito ao voltar para casa, decidi abraçar formalmente a missão. Dependendo de quando você estiver lendo isso, estarei a caminho de atingir minha meta ou chegando ao final da minha jornada. Conheci vários lugares interessantes recentemente – Síria, Iraque, Paquistão, Mongólia, Suazilândia, entre outros –, mas fica cada vez mais difícil ir dos 100 aos 192 países por causa da natureza de pular de um lugar ao outro.

“ Não viajo para ir a algum lugar, mas só para ir. Viajo por viajar. É tudo uma questão de permanecer em movimento.”
ROBERT LOUIS STEVENSON

Atualmente, moro no Noroeste do Pacífico, mas esse é apenas o lugar onde fico entre minhas viagens ao resto do mundo. Também me sinto em casa em partes da Ásia, África e Europa. Percebi recentemente que tinha atingido uma meta importante que nunca determinei formalmente: praticamente o mundo inteiro se abriu para mim. Agora posso chegar a países aos quais nunca estive antes e instintivamente saber como transitar e sobreviver. Também sinto algo como uma volta ao lar em inúmeros lugares aos quais retorno com frequência em cada continente.

Se estiver interessado na vida nômade, acredito que o mundo também poderá se abrir totalmente para *você*. Não é só uma consequência da globalização, apesar de que vivermos em um mundo plano definitivamente ajuda. Mas é também o resultado de todos os outros pontos que analisamos neste livro até agora – como fazer o que você quer e se concentrar implacavelmente no que importa para você.

E se você não se interessar por viagens?

Este capítulo se concentra em conhecer o mundo, mas sei que nem todos querem conhecê-lo dessa maneira. Algumas pessoas podem não se interessar em viagens frequentes nem em viver ao redor do planeta. Lembre-se, isso é só o que *eu* faço. Incluo o exemplo das aventuras econômicas por duas razões. Primeira, para mostrar o que é possível realizar, quando você se dedica à criação do estilo de vida que deseja. Eu trabalho como autônomo, mas estou longe de ser rico e não tenho nenhuma vantagem que não possa ser obtida pela maioria das pessoas que estiverem lendo este livro.

E segunda, apesar de nem todo mundo gostar de viajar, notei que uma das respostas mais frequentes à pergunta “Se pudesse fazer qualquer coisa, o que faria?” é “Eu viajaria mais”. Cada pessoa pode ter um estilo diferente de viagem e existem incontáveis variações – alguns viajariam como mochileiros pelo Sudeste da Ásia, outros acampariam no Havaí em busca da onda perfeita para surfar e ainda outros procurariam passar as férias trabalhando como voluntários na África ou na América Latina. Mas a questão é que o desejo de viajar é incluído com frequência em muitas listas do tipo “O que eu faria se...”.

Como nem todos gostam de viajar da mesma maneira, eu chamo o que faço de “aventuras econômicas”. Meu estilo utiliza os princípios apresentados ao longo deste livro: quase sempre existe uma maneira alternativa de realizar algo; você deveria fazer o que quer em vez do que os outros esperam de você; e a meta é obter a máxima convergência possível em torno das suas paixões.

Se você realmente não tiver qualquer interesse em viajar, pode pular o resto deste capítulo. Mas cuidado: descobri que até pessoas que dizem isso normalmente conseguem pensar em pelo menos um lugar no mundo que gostariam de visitar antes de morrer. Acredito que, se você conseguir poupar pelo menos dois dólares por dia, poderá chegar a esse lugar em até dois anos. Muitos lugares custam menos e, se conseguir poupar esse valor diário, você poderá

chegar lá ainda antes. A menos que esteja certo de não ter interesse algum no mundo lá fora, você pode se beneficiar de pensar em algumas opções para se aventurar além do seu ambiente imediato.

Como conhecer o mundo

Se você é um novato em viagens, a experiência pode ser intimidadora. A maneira como você escolhe fazer isso é mais um resultado da sua personalidade e estilo do que de qualquer outra coisa.

Planejamento ponderado. O planejador é um engenheiro que projeta todos os detalhes antecipadamente. Não espere que eu critique essa abordagem. Sempre que me vi preso em algum lugar, em razão da minha incapacidade ou de mau planejamento, me arrependi de não ter usado a abordagem da engenharia. Como normalmente tendo a improvisar, você precisará fazer suas pesquisas ou planejamento ponderado. Isso provavelmente envolverá guias de viagens, planilhas e dupla verificação para se certificar de realmente ter uma passagem de avião para o local que você planeja visitar.

Comece aos poucos. Isso se popularizou, em parte, por causa dos livros: *Vagabonding*, de Rolf Potts, *Trabalhe 4 horas por semana*, de Tim Ferriss, e a subcultura de nômades digitais que trabalham em qualquer lugar. O *web designer* Cody McKibben adotou essa abordagem quando se mudou para Bangcoc, Tailândia. Ele comprou uma passagem na Califórnia, tirou um visto de 90 dias ao chegar no aeroporto e disse para si mesmo: "Ótimo! Tenho três meses para descobrir o que vou fazer". Seu apartamento, que ele mostrou no *You Tube* para o espanto de seus amigos na Califórnia, custava pouco mais de 200 dólares por mês.

Ao longo dos três meses, Cody se adaptou à vida na Tailândia e passou a trabalhar na abertura de um pequeno negócio de consultoria. Cody não era rico, mas não precisava ser. Ele passa grande parte do tempo livre ajudando uma instituição de caridade local, In Search of Sanuk, fundada por um amigo também expatriado que se mudou permanentemente para a Tailândia.

Mergulhe de cabeça. Algumas pessoas se tornam planejadores excelentes, mas acabam não fazendo nada. Para evitar essa armadilha, também é possível comprar uma passagem de volta ao mundo ou uma passagem só de ida, fazer as malas, ir ao aeroporto e improvisar, à medida que as coisas acontecem. Contanto que você escolha um destino relativamente acessível como um ponto de partida, não é tão difícil fazer isso. Escolhas acessíveis (e divertidas) incluem a maior parte da América Latina; a sub-região do Sudeste da Ásia composta pelo Camboja, Laos e Tailândia; e a África do Sul. Gary Arndt, ex-executivo de *software*, estendeu ainda mais o conceito. “No meu caso, a ideia de viajar ao redor do mundo não foi algo que foi crescendo aos poucos”, Gary disse. “Tudo aconteceu em um instante. Quando tive a ideia soube imediatamente que era algo que eu precisava fazer.” Ele saiu de casa, doou tudo o que não cabia em uma mala e começou a viajar sozinho seguindo um itinerário que ele decidia na hora. Nos primeiros quatro anos, foram 100 países visitados e ele continua com o pé na estrada. Jeanne e Vince Dee fizeram a mesma coisa, com a exceção de levarem uma criança de 3 anos com eles. Há seis anos viajando sem parar, na primeira metade deste período, a filha deles havia se tornado bilíngue e uma cidadã do mundo. Até agora, eles foram juntos a mais de 40 países, na maior parte viajando de bicicleta, em navios de transporte de carga, ônibus e outros modos de transporte criativos. [19](#)

Como eu aplico o princípio

O estilo de vida alternativo que escolhi me permitiu viajar pelo mundo várias vezes ao ano sem gastar muito. Eu fico de graça em hotéis usando os pontos de muitos programas de fidelidade que acumulo por meio do conceito do *travel hacking* (explicarei melhor a ideia a seguir), durmo em sofás na casa de amigos que se oferecem para me hospedar e ocasionalmente no chão de um aeroporto antes de um voo de madrugada. Da mesma forma como o trabalho se expande para preencher o tempo reservado a ele, as possibilidades de viagem também se ampliam à medida que você se torna mais criativo e aventureiro.

Para mim, uma viagem típica dura duas ou três semanas e vou várias vezes ao ano a cada principal região do mundo. Nesse período, visito vários locais, normalmente em pelo menos dois continentes diferentes. Em geral, pelo menos uma das paradas incluirá um lugar em que já estive algumas vezes antes, e conheço pelo menos um lugar novo. Por ter passado um tempo viajando, consigo me virar com relativa facilidade e não sou acometido do choque cultural que muitas vezes pega de surpresa os novos viajantes.

Meu estilo de viagem não inclui necessariamente visitar pontos turísticos ou museus. Muitas das perguntas que me fazem em entrevistas são rudimentares. Que tipo de mochila devo usar? Nenhuma. Qual é a coisa mais esquisita que eu já comi? Sou vegetariano, de forma que minha dieta não inclui muitas das coisas "esquisitas". Qual é meu país preferido? Não tenho só um, mas, entre outros, gosto muito da África do Sul, de Hong Kong, da Macedônia, da Jordânia e do Chile.

Em vez de me obcecar com a bagagem, gosto de explorar, ler em bancos de praça e ser espontâneo. Não alego ser um especialista em todos os lugares que visito e não seria um bom guia turístico. Mas, depois de quase mil carimbos no meu passaporte ao longo da última década, me sinto bastante à vontade me virando em praticamente qualquer lugar do mundo.

Eu trabalho e viajo ao mesmo tempo. Se ficar em albergues ou casas de amigos, de tantos em tantos dias me hospedo em um

hotel de negócios para pôr em dia as centenas de e-mails que recebo diariamente. Se tiver um *post* importante a ser publicado de manhã nos Estados Unidos, mas estiver na Ásia, deixo meu despertador para me acordar a tempo de checar o *feedback* recebido na primeira hora depois de o *post* ir ao ar.

Como posso estar em qualquer lugar, tento me adequar ao horário dos outros ao trabalhar em um projeto em grupo. No Kuwait eu dormia da meia-noite às 4h da manhã, levantava para uma conferência telefônica pelo *Skype* e saía para uma corrida na praia antes de voltar para a cama. (Se quiser correr no Kuwait, onde a temperatura pode chegar a 48 graus durante o dia, 4h da madrugada é um excelente horário para fazer isso.) Pode ser estressante, mas trabalho onde quer que seja e, em geral, não tenho problemas com isso.

Altos e baixos

Fiz o necessário para transformar meu sonho em uma meta viável, mas posso dizer que nem tudo foi um mar de rosas. Na Mongólia, fui despejado de uma hospedaria à meia-noite quando apareceu um hóspede disposto a pagar mais pelo quarto. Tanto no Paquistão quanto na Arábia Saudita quase fui deportado por chegar sem visto. Nos dois casos, acabou dando tudo certo – mas passei uma longa e perturbadora hora em um escritório de imigração acompanhado de um guarda, esperando nervosamente para ser admitido no país.

Desafios e problemas fazem parte da aventura, mas também tenho muitas experiências positivas. No aeroporto de Heathrow, em Londres, tive a chance de passar quatro horas na sala de espera da primeira classe da Virgin Atlantic. Os serviços oferecidos incluíam um tratamento gratuito de *spa* e escolhi um corte de cabelo. Naturalmente, pedi para me sentar no lugar de Richard Branson, o magnata dos negócios, fundador do Virgin Group. O cabeleireiro riu e disse: “Você não é o primeiro a pedir isso”.

Em outras palavras, os bons momentos compensam os ruins. Da mesma forma como pessoas contidas e refreadas normalmente não mudam o mundo, sinto que uma viagem medíocre não leva a muitas memórias. Eu recebo de bom grado tanto o *champagne* (da Virgin Atlantic) quanto os mosquitos (em hospedarias e longas viagens de ônibus em lugares exóticos). Se tiver uma experiência ruim ou não gostar de um determinado lugar, posso simplesmente fazer as malas e partir para a próxima.

FUNDAMENTOS DO TRAVEL HACKING

Este livro não é sobre *travel hacking* e algumas das informações apresentadas aqui não serão relevantes a todos os leitores. Para os interessados, contudo, leia a seguir alguns dos meus *travel hacks* preferidos que me ajudaram a conhecer o mundo. Para mais informações, veja a Seção "Recursos on-line".

- Quando conquistar um *status* de elite com uma companhia aérea, você poderá solicitar uma "correspondência de *status*" em várias outras companhias e se tornar um passageiro preferencial em todos os grandes grupos de companhias aéreas. (Mas cuidado, algumas companhias aéreas só permitem uma correspondência de *status* por passageiro.)
- Se estiver diante de um dilema, visite os fóruns do site <www.flyertalk.com>. Alguns especialistas que participam desses grupos de discussão são ainda mais experientes do que eu e, se fizer a pergunta certa, vários oferecerão conselhos gratuitos para determinar o melhor itinerário ou resolver seu problema de viagem.
- Se estiver em busca de hospedagem e os preços dos hotéis forem altos, veja o site <www.hostels.com>, que oferece um grande banco de dados de hospedarias e estabelecimentos menores. Além de dormitórios, muitos estabelecimentos oferecem quartos privativos com café da

manhã e acesso à internet. Se preferir companhia, pode se hospedar de graça com a ajuda do CouchSurfing (www.couchsurfing.com), uma comunidade de pessoas do mundo todo dispostas a hospedar e ser hospedadas de graça.

- Você pode encontrar hotéis com desconto no site <www.priceline.com>, normalmente não tão bom para comprar passagens aéreas, mas a empresa tem uma vantagem em relação aos clientes por não revelar os lances mínimos. Para contornar isso, procure no Google “lances mínimos em hotéis na Priceline” para encontrar vários sites que disponibilizam essa informação. Usei essa estratégia para ficar no Marriott de Bruxelas por 60 dólares (normalmente 240 dólares), no Sheraton de Praga por 45 dólares (normalmente 195 dólares) e muitos outros hotéis por todo o mundo.

- Se passagens aéreas transatlânticas forem caras demais, procure um cruzeiro de reposicionamento. Esses cruzeiros diferem dos cruzeiros normais por partir de um porto e desembarcar em outro com tarifas bastante atrativas.

- Eu uso passagens aéreas ao redor do mundo para a maioria dos meus voos mais longos. Pode levar algum tempo descobrir o caminho das pedras, mas, se viajar bastante, valerá a pena dedicar um tempo para descobrir como funciona o processo de reservas. Normalmente, reservo meus bilhetes pelos grupos de companhias aéreas OneWorld ou Star Alliance.

- Sem muito esforço, a maioria das pessoas pode acumular facilmente pelo menos 25 mil milhas por ano sem alterar nenhum hábito. Isso basta para uma passagem grátis – e, para quem gostar de um bom desafio, é possível acumular até 100 mil sem muita dificuldade.

- É possível solicitar o resgate das milhas dos programas de fidelidade em companhias aéreas parceiras e o valor costuma ser melhor do que fazendo o resgate em sua companhia local. Usei esse tipo de resgate para ir à

Mongólia (Korean Airlines, com o programa Delta SkyMiles), Kuwait (Qatar Airways, com pontos da American Express) e dezenas de outros lugares.



Nem todas as pessoas gostariam de viajar pelo mundo, mas essa é a vida que eu sempre quis. Escrevi partes deste livro em pelo menos dez países. Em uma ocasião, me vi sem inspiração e comprei um cruzeiro só de ida de Los Angeles a Vancouver em uma superpromoção. Passei o dia enfurnado no meu camarote e sentado no deck, rabiscando observações para editar posteriormente. O navio passou por baixo da Ponte Golden Gate em São Francisco enquanto eu esboçava o próximo capítulo. Não foi uma viagem tão aventureira quanto uma noite passada em um ônibus percorrendo a Albânia (2008) ou um voo para a Ilha de Páscoa, na Polinésia oriental (2007), mas gostei muito da paisagem.

Assim que cheguei em casa, acessei a internet e comecei a procurar voos para o Timor-Leste. O tempo está se esgotando para atingir minha meta e ainda tenho muitos países a visitar.

LEMBRE-SE

- A maioria das pessoas tem pelo menos um lugar que gostaria de conhecer “algum dia”. Poucando apenas dois dólares por dia, normalmente é possível chegar lá em dois anos ou menos.
- Trabalhar em qualquer lugar do mundo raramente envolve sentar-se na areia com o laptop. Não é para qualquer um e nem sempre é fácil – mas, para mim e muitos outros, vale muito a pena.
- Como acontece com a maioria das coisas na vida, se escolher levar a sério a ideia de viajar, você encontrará

maneiras alternativas de atingir praticamente qualquer meta que determinar.

- O conceito do *travel hacking* ajuda a reduzir custos e permite experiências mais interessantes do que o planejamento convencional de viagens.
 - O seu estilo particular de viagem é melhor do que a ideia de diversão e aventura de qualquer outra pessoa. Descubra o que você gosta e estruture suas viagens de acordo com suas preferências.
-

CAPÍTULO 11

SEU LEGADO COMEÇA AGORA

“Certas coisas são fundamentais para a realização do ser humano. A essência dessas necessidades foi capturada na expressão “viver, amar, aprender e deixar um legado”. A necessidade de deixar um legado é nossa necessidade espiritual de ter um senso de propósito, congruência pessoal e contribuição para o mundo.”

STEPHEN COVEY

Assisti dos fundos da sala o palestrante falando sobre a glória de ser um veterano de guerra. Foi uma boa história nos primeiros cinco minutos, incluindo situações quase fatais, a formação de fortes vínculos de amizade com os colegas e a experiência de viver em uma cultura diferente, do ponto de vista de um jovem soldado alocado no Sudeste da Ásia, em uma época turbulenta.

Mas ele continuou falando. Falou por 10, 15, quase 20 minutos sobre a guerra antes de chegar ao tema sobre o qual ele tinha sido convidado para falar. A guerra em questão (Vietnã) ocorreu há mais

de trinta anos. Mas, ao ouvi-lo, era quase como se ele tivesse acabado de voltar de uma missão no Afeganistão. Ele contou a história como se tudo tivesse acontecido ontem e qualquer pessoa ali presente podia perceber como aqueles meses passados em uma zona de guerra fizeram dele a pessoa que se apresentava ali. Porém, isso também me levou a perguntar...“O que ele andou fazendo nos últimos trinta anos?”

Passei os olhos pela sala. A vantagem de falar para um grande grupo de 200 pessoas é que sempre haverá algumas que se encantarão com tudo o que você tem a dizer. Tirando esse pequeno grupo que irrompia em aplausos a cada pausa do palestrante, vi todas as outras pessoas checando mensagens no celular, conversando em voz baixa com os vizinhos ou lendo. A maioria de nós tinha deixado de prestar atenção. Enquanto nosso palestrante revivia a guerra de sua juventude, nós nos voltamos aos interesses do momento presente.

O perigo do sucesso

É perigoso viver no passado e, apesar de desejar ser imune a isso, estou bem ciente de que não sou. Quando voltei da África em 2006, fazia questão de contar para todo mundo onde havia passado os quatro últimos anos. Se nos conhecêssemos naquele verão em que estava retomando minha vida em Seattle, você certamente me ouviria contar sobre minha experiência apenas alguns minutos depois de sermos apresentados. Sim, conheci o presidente da Libéria e já mencionei que o Prêmio Nobel da Paz Desmond Tutu e eu tomamos café juntos na Cidade do Cabo, na África do Sul? De qualquer maneira, eu fazia questão que você soubesse de tudo.

Era minha história e minha identidade. Eu me orgulhava muito daquela época. Com o passar dos meses, contudo, percebi que eu continuava a falar a respeito com cada pessoa que conhecia. Algumas se interessavam e queriam saber mais. Outras

provavelmente estavam mais interessadas na própria vida, como a maioria de nós.

“ Só há duas maneiras de viver sua vida. Uma delas é como se nada fosse um milagre. A outra é como se tudo fosse um milagre.”
ALBERT EINSTEIN

Os anos que passei na África Ocidental continuam sendo uma parte importante da minha identidade. Grande parte do que sou resulta das várias experiências desafiadoras e gratificantes que vivi naquele lugar. Mas, aos poucos, fui percebendo que precisaria deixar aquilo para trás e partir para a experiência seguinte.

Comecei a pensar sobre o que faria em seguida e quais seriam minhas metas para o futuro. Será que eu passaria trinta anos falando sobre a África a todas as pessoas que conhecesse? Nesse caso, como eu seria diferente de todas as pessoas que continuam revivendo uma guerra que acabou décadas atrás? Dava para ver que eu precisaria de muito mais do que meu passado. E, se levar a sério a ideia de deixar um legado duradouro neste mundo, você também precisa.

A melhor época da nossa vida

Todos nós temos experiências que influenciam o resto da nossa vida e determinam nossa visão de mundo. Para muitos, essas experiências ocorrem no colégio ou na faculdade – aqueles anos nos quais nos sentimos mais apegados aos colegas e ao mundo externo. Para outros, os tempos áureos provêm de uma experiência em comum vivida em um grupo fechado, como uma unidade militar

ou time esportivo. E outros vivenciam seus dias de glória em uma longa viagem ao exterior, no início de um novo relacionamento ou em um emprego especialmente apaixonante.

Orgulhamo-nos muito dos nossos dias de glória porque eles representam uma época de rápidas descobertas e avanços. Olhando para trás, algumas vezes nos referimos a esse período como “a melhor época da vida”. Aquele em que encaramos um desafio e o enfrentamos com sucesso. Quando ele chega ao fim, sentimos uma mistura agriadoce de realização e tristeza.

“Faça algo maravilhoso e as pessoas podem se inspirar a fazer o mesmo.”
ALBERT SCHWEITZER

E, não muito tempo depois do nosso período áureo, entramos em uma nova fase da vida, em que precisamos deixar o passado para trás e seguir adiante para um novo momento. Se essas experiências foram realmente tão significativas, elas não deveriam nos motivar a enfrentar desafios ainda maiores? Como seria o futuro se aplicássemos as lições que aprendemos e partíssemos para experimentar coisas ainda melhores?

Quando optamos por deixar esses períodos para trás, não estamos nos livrando deles – não poderíamos nos esquecer mesmo se tentássemos. Na verdade, estamos dizendo: “Uau, foi incrível. Que sorte eu tenho de ter vivido essas experiências. Meus dias de glória foram tão importantes para fazer de mim o que sou hoje que preciso encontrar um jeito de viver mais experiências como aquelas”.



Tente pensar nestes termos: não importa onde esteja na vida ou quantos anos tenha, comece a pensar em todos os dias como o primeiro dia da sua vida. O reconhecimento de que tudo o que temos é o dia de hoje implica uma combinação de boas e más notícias. A boa notícia é que os fracassos já passaram. Não há necessidade de continuar chorando pelo leite derramado.

A má notícia é que os sucessos também já ficaram no passado. É divertido olhar para trás e revivê-los de vez em quando, mas o que passou, passou – tudo o que temos é o presente e, na melhor das hipóteses, algo que podemos construir com o tempo para fazer uma diferença duradoura no mundo. Se gostar da ideia de viver mais dias de glória e não quiser deixar de se sentir vivo, precisa trabalhar no desenvolvimento de um legado. O melhor momento de fazer isso foi ontem. Se você ainda não começou, pode começar hoje.

A busca do sentido e as duas questões fundamentais

Vamos retomar as duas importantes questões que analisamos anteriormente: “O que você realmente quer da vida?” e “O que você tem a oferecer ao mundo que ninguém mais tem?” Não importa quais sejam as respostas para essas questões, você provavelmente conseguirá encontrar nelas as sementes para dar início à sua jornada de viver uma vida plena e fazer do mundo um lugar melhor para os outros.

Em seu livro clássico *Em busca de sentido*, o psiquiatra austríaco Viktor Frankl escreveu sobre os três anos em que viveu como um prisioneiro em um campo de concentração. Além de um extenso relato de suas experiências no campo, Frankl oferece uma inovadora teoria centrada no sentido e na realização. De acordo com Frankl, encontramos esse sentido em uma das duas maneiras a seguir: “por meio da criação de uma obra ou da realização de uma proeza; ou pela nossa atitude em relação ao sofrimento inevitável”.

Parto da premissa de que você não está sofrendo ao ler este livro, então, vamos nos concentrar no primeiro caminho sugerido para a busca do sentido: criar uma obra ou realizar uma proeza. Chamo essa nobre empreitada de um "projeto de desenvolvimento de legado". Você pode ter ouvido falar de "legado" como algo final e definitivo. As seguradoras usam o conceito de legado como uma ferramenta de marketing, e políticos que se aproximam do fim de seus mandatos começam a falar do legado que deixarão. De acordo com essa definição, quando ficar velho você olhará para trás e começará a pensar em qual será o impacto duradouro de sua vida.

Considero essa forma de pensar limitada demais. Em vez de esperar, é melhor começar a pensar no seu legado muito antes de se aproximar do fim de um período específico ou da vida em geral. Quando chegar ao fim, você não terá a chance de mudar nada do que aconteceu. É por isso que acredito ser melhor começar a pensar no seu legado *agora mesmo*, não importa qual seja sua idade.

Depois de voltar da África, passei alguns meses revivendo e recontando a experiência até perceber que precisaria passar para a próxima. Deixei as fotos de lado e parei de mencionar a experiência com todas as pessoas que conhecia. Por mais difícil que fosse, eu precisava encontrar um jeito de dar início a um novo projeto de desenvolvimento de legado. Para mim, a meta era passar de um "pau para toda obra" a um "verdadeiro escritor". Defini "verdadeiro escritor" não tanto em termos de renda e reconhecimento, mas sim de dedicar a maior parte da minha atenção criativa ao desenvolvimento de uma carreira de autor. A principal motivação era divulgar minhas ideias a pessoas interessadas. Passei quase dois anos refletindo sobre isso, avaliando abordagens diferentes e tentando descobrir o que era essencial.

Algumas vezes é necessário rejeitar uma série de outras escolhas razoáveis para criar um projeto de desenvolvimento de legado. Isso acontece porque trabalhar em algo assim é diferente de qualquer outro trabalho valoroso. Você se lembra da questão "motivo", que vimos no Capítulo 7? No que diz respeito à criação de um projeto de desenvolvimento de legado, é necessário estender ainda mais esse

tipo de análise. Na verdade, se quiser criar algo que proporcionará um grande valor aos outros e perdurará por muito tempo, mesmo depois que você se for, precisará ser capaz de responder com clareza a questão: “Como isso realmente ajudará as pessoas?”

Talvez seja difícil responder essa questão no início, porque podemos perceber como tão pouco do que fazemos tem verdadeiramente valor real e duradouro. Se isso acontecer, não desanime – lembre que a maioria das pessoas só pensa no “legado” quando se vê diante do fim de alguma coisa. Se você começar antes, já estará em vantagem.

Quando decidir criar algo valioso e duradouro, deve considerar várias características respondendo às seguintes questões:

- Visão: Como o mundo será diferente por causa desse projeto?
- Beneficiários: Quem se beneficiará do projeto?
- Método principal: Como você realizará o trabalho?
- Resultados: O que será produzido em virtude do seu trabalho?
- Métricas: Como o sucesso será mensurado?

Cada projeto de desenvolvimento de legado tem suas características. Para referência, apresento a seguir minhas respostas para o site AONC, mas cada projeto é pessoal e fundamentalmente único.

Visão: Ajudar as pessoas a viverem uma vida não convencional e notável.

Beneficiários: Um grupo de pelo menos 100 mil pessoas entusiásticas que queiram viver de modo diferente e mudar o mundo.

Método principal: Escrever (também criei produtos multimídia e realizo um número limitado de eventos).

Resultados: Pelo menos dois artigos por semana, um livro por ano, colunas regulares como convidado, total de 300 mil palavras anuais (explicarei esse critério a seguir).

Métricas: Número de visitantes do site/assinantes/visualizações de página/estatísticas em redes de relacionamentos sociais/e-mails com elogios. [20](#)

Usei o exemplo de escrever por se tratar de uma área que conheço, mas existem inúmeras outras opções possíveis de projetos de desenvolvimento de legado. O Dr. Gary Parker mora na África e realiza cirurgias reconstrutivas de graça para pacientes que não contam com uma assistência médica adequada. Acredito que a maioria das pessoas concordaria que se trata de um projeto extremamente significativo de desenvolvimento de legado. Como costuma ser uma boa ideia ter algum treinamento antes de se meter a fazer cirurgias, achei mais fácil escolher escrever.

Os projetos de desenvolvimento de legado demandam muito trabalho

Quando estiver envolvido em algum tipo de projeto de desenvolvimento de legado, será interessante se concentrar nele. Se for como a maioria de nós, você enfrentará algum tipo de conflito entre o trabalho de desenvolvimento do seu legado e atividades improdutivas. Michael Bungay Stanier, um consultor e líder corporativo, explica o conceito da seguinte forma: cada tarefa e cada projeto ao qual escolhermos nos dedicar cai em uma das seguintes categorias: "trabalho inadequado", "trabalho adequado" ou "trabalho excelente". Todos nós sabemos que devemos eliminar ao máximo o "trabalho inadequado", mas o mais importante é entender a distinção entre o "trabalho adequado" e o "trabalho excelente". Um "trabalho adequado" é um trabalho útil e produtivo. Não há nada de errado com isso, mas o problema é que *temos "trabalho adequado" demais*. Um "trabalho excelente", porém, é revolucionário e leva à inovação. Enquanto a maior parte do "trabalho adequado" é reconfortante, o "trabalho excelente" é, ao

mesmo tempo, reconfortante e incômodo por nos impelir a ir cada vez mais longe.

O que Michael chama de "trabalho adequado", eu chamo de "trabalho de desenvolvimento do legado". A meta é reduzir ao máximo as atividades improdutivas e aumentar o trabalho voltado ao desenvolvimento do legado. Sinto-me bem quando vejo que pelo menos 50% do meu trabalho está direcionado ao meu legado. Caso contrário, tenho aquela deprimente sensação de ter desperdiçado um dia que nunca poderei recuperar. Sei que algumas pessoas podem pensar que é um erro basear o bem-estar pessoal e a autoestima na produtividade. Quanto a mim, a sugestão é: faça o que for preciso. Se der certo para você, não questione. Se não der certo, encontre alguma outra maneira de se manter motivado o suficiente para se concentrar no desenvolvimento do seu legado.

Confesso que o processo de avaliação costuma ser, de certa forma, subjetivo. Como, em geral, sei quando estou trabalhando no meu legado e quando estou só voltado a atividades inúteis, a subjetividade não me incomoda. No entanto, se você for uma pessoa que gosta de números ou quiser algo mais mensurável, é possível aplicar estimativas mais concretas a esse conceito.

Jim Collins, autor de *Empresas feitas para vencer* e outros livros clássicos de estratégia de negócios, está na invejável posição de fazer o que quiser com seu tempo. Jim gosta de dedicar grande parte de seu tempo ao trabalho, mas, com todos os sucessos que conquistou com seus livros, artigos e palestras, isso não o ajuda a reduzir as incontáveis oportunidades disponíveis a ele. Por ser absolutamente determinado a passar a maior parte do tempo desenvolvendo seu legado, Jim carrega consigo um cronômetro. O cronômetro tem três contadores diferentes: um para "criar", um para "ensinar" e um para "outros". A categoria "outros" inclui tudo o que não se encaixa nas outras categorias, e ele cronometra 100% de seu dia de trabalho. Ao final do dia, o tempo passado em cada categoria é registrado em uma planilha e os dados resultantes são anotados em um quadro branco.

Jim acompanha a média dessas três categorias e a compara com a meta de dedicar pelo menos 50% do tempo pesquisando e escrevendo, outros 30% ensinando e os 20% restantes na categoria “outros”. É um desafio passar apenas 20% do tempo em tudo o que não se relaciona a lecionar ou ao processo criativo, e é por isso que ele controla obsessivamente a métrica.

Jim também sabe exatamente quanto tempo precisa dormir para ser produtivo e, além de um registro do trabalho semanal, ele também monitora as horas de sono. Ele sabe que, se passar sete ou dez dias dormindo menos do que o necessário, ainda consegue lecionar e realizar tarefas da categoria “outros”, mas tem dificuldade de criar –sua categoria mais importante de trabalho. Jim faz questão de manter essa disciplina, apesar de receber inúmeros convites para dar palestras e prestar consultoria por quantias elevadíssimas. Em vez de se deixar atrair apenas pelo dinheiro, Jim aceita apenas 18 convites por ano, e presta aproximadamente um terço desses serviços gratuitamente para organizações sem fins lucrativos. Jim é viciado em viver intensamente e em deixar um legado que perdurará por muito, muito tempo. Além do café (bem, pelo menos na minha opinião), viver intensamente é um bom vício de se ter. [21](#)

BOAS PERGUNTAS PARA SE FAZER AO PLANEJAR SEU TRABALHO DE LEGADO

De manhã:

- Como estou me sentindo?
- O que quero neste exato momento?
- Qual é a coisa mais importante que posso fazer hoje?

À noite:

- Quem eu ajudei hoje?
- Quanto tempo dediquei à criação hoje?
- Eu me aproximei de uma das minhas grandes metas hoje?

- O quanto me exercitei hoje?
 - Quanto açúcar, cafeína ou álcool consumi hoje?
 - O que desejo para amanhã?
-

Criar *versus* reagir

Um princípio fundamental do trabalho de legado é que ele normalmente envolve criar algo novo em oposição a simplesmente reagir a algo que já existe. Quando você cria, dá início a um novo projeto ou interação. Quando você reage, só está mantendo uma interação existente. As dicas a seguir podem ajudá-lo a dedicar mais tempo à criação.

Mensure o trabalho em termos de produção, não de horas.

Eu consigo passar oito horas sentado à mesa, surfando na internet, mas isso não quer dizer que tenha feito algo útil. O que é mais importante: passar oito horas no trabalho ou de fato realizar o trabalho? Acredite, sei muito bem como desperdiçar um dia inteiro de trabalho (faço isso com muito mais frequência do que gostaria de admitir). Se fosse compilar um registro de como passo meu tempo em um dia desperdiçado, ele provavelmente seria algo como:

1. Passar papéis de um lado para outro.
2. Deixar a conta do Gmail ou o Outlook aberto o dia inteiro.
3. Ler as notícias...as mesmas notícias em diversos sites.
4. Ficar obcecado com um *post* em um fórum de discussão e passar 30 minutos elaborando a resposta mais elegante possível (ponto extra se utilizar uma linguagem passivo-agressiva).
5. Reorganizar os arquivos.
6. Pagar contas e verificar a conta bancária pela internet.
7. Acompanhar meus blogs preferidos.

E assim por diante. Você provavelmente teria os próprios itens a incluir nessa lista, não é mesmo? Acrescente a isso reuniões improdutivas, das quais, por sorte, tenho conseguido escapar, e o perigo de não fazer absolutamente nada o dia inteiro aumenta ainda mais. A questão é que nenhuma dessas atividades realmente importa e é por isso que gosto de pensar em termos de produção e não de horas.

O mundo não será melhor depois de eu passar oito horas olhando para a tela do computador e lendo as notícias. Mas, se eu passar 30 minutos trabalhando em um projeto que agregará valor aos meus leitores e clientes, pelo menos parte do mundo será beneficiada. Por isso, penso no que produzo: artigos, ensaios, criação de produtos, entrevistas e assim por diante. Um artista pode pensar em pinturas, canções ou algo físico. Se seu trabalho for focado no cliente, você pode pensar no valor proporcionado aos seus clientes. Pense na produção e não nas horas que passa no trabalho.

Crie uma métrica contínua para seu trabalho mais importante. Além do compromisso de escrever regularmente para os leitores do meu blog, escrevo uma coluna de jornal, publico *posts* semanais em vários outros sites, sou convidado a escrever em outros blogs, submeto, como *freelancer*, artigos para várias revistas especializadas em viagens e negócios, e elaboro extensas descrições dos produtos que vendo pela minha empresa Unconventional Guides. Cada texto normalmente precisa ser entregue em um prazo, que monitoro em um sistema bastante simples de gerenciamento de projetos, mas, além dos prazos específicos, tenho um padrão genérico de “mil palavras”. O padrão das mil palavras implica que devo me assegurar de escrever pelo menos essa quantidade de palavras por dia. Não penso necessariamente que todas as mil devam ser boas o suficiente para serem publicadas. Para mim, a disciplina é mais importante do que o produto final. Conheço minhas fraquezas e sei que não ficarei satisfeito comigo se me permitir passar mais de um ou dois dias

sem cumprir essa meta. Tirando os dias de *Shabat* e dias ocasionais em que não posso trabalhar, essa meta me permite gerar uma produção anual de 300 mil palavras escritas – cerca de 100 *posts* de blog, 20 colunas de jornal, 20 artigos publicados em vários sites, três produtos informacionais e um livro por ano.

Uma das razões pelas quais isso funciona é a opção de me dedicar a diferentes tipos de texto. Se só escrevesse livros, não acredito que seria capaz de manter essa produção toda. A diversidade criativa definitivamente me ajuda a seguir em frente. Observe também que o processo de edição inevitavelmente reduz uma boa parte da produção inicial. Sigo uma regra clássica de elaboração e edição de textos: quando escrevo, não hesito em incluir; quando edito, não hesito em cortar. No caso de um *post*, normalmente escrevo o dobro do que acabo utilizando depois de um rigoroso processo de edição.

IDADE E EXPERIÊNCIA

Um amigo meu gosta de dizer que a “comparação mata”. Quando começa a pensar no seu legado, é fácil se ater ao fato de ser mais jovem ou mais velho do que as pessoas com as quais você se compara, mas a comparação é irrelevante. Se você for jovem e só estiver começando, ótimo. Não permita que ninguém o menospreze por causa da sua idade.

Se for mais velho, talvez você tenha acumulado alguma sabedoria com a passagem dos anos. Provavelmente, não é “tarde demais” para começar a fazer o que você passou anos desejando em segredo e talvez algumas coisas serão mais fáceis agora, que você está mais velho.

Pessoalmente acredito que a experiência é mais importante que a idade. Um jovem pode ter muita experiência, ao passo

que é possível envelhecer tendo poucas experiências. Da mesma forma como sempre haverá alguém com mais e menos dinheiro que você, sempre haverá alguém mais velho e mais jovem que você. Em vez de se comparar com os outros, concorra consigo mesmo e garanto que você não sairá decepcionado.

O padrão das mil palavras pode ser adaptado a qualquer tipo de trabalho criativo e produtivo. Um programador pode decidir escrever 50 linhas de código por dia, não importa o que acontecer. Um artista gráfico pode fazer um conjunto de esboços por dia. Ao se concentrar na produção e nas métricas em vez de pensar em termos de horas, você evita aquele mal-estar que nos acomete no fim do dia quando sabemos que não produzimos nada.

Mas espere aí! E o processo?

O processo (ou "a jornada") não é mais importante que o destino final? Tendo a pensar que eles são igualmente importantes. Sei que, no fim das contas, o processo de realizar um bom trabalho e construir um legado pode ser mais importante do que a obra final em si, mas também acredito que é bom ter uma meta. Dessa forma, tendo a me concentrar em um destino ou em um resultado e parto para uma nova meta assim que a primeira for atingida. Depois de terminar este livro, planejo escrever outro. Depois de visitar todos os países do mundo, não pretendo parar de viajar. Pode ser só uma questão de semântica, mas dá certo para mim.

Espero que isso não contradiga tudo o que acabei de dizer (eis um bom gancho para quem quiser me criticar), mas, se estiver seriamente envolvido no projeto de desenvolvimento do seu legado, você provavelmente precisará dedicar tempo e esforço substanciais. Sentar-se para fazer algo e se obrigar a não se levantar enquanto não atingir um bom progresso, pode ser muito mais eficaz do que qualquer programa de administração do tempo.

Só tome o cuidado de não confundir o mero passar do tempo com um tempo produtivo, porque é assim que o trabalho no legado se transforma em atividade improdutivo.



Não importa o que você fez antes ou em que ponto da vida você está agora, saiba que é possível realizar algo belo e duradouro. Você pode ajudar as pessoas de uma maneira única, que não seria possível sem sua influência. Essa é a essência de um projeto de desenvolvimento de um legado.

Só temos esta vida. Você pode escolher levá-la a sério, e o desenvolvimento do seu legado garantirá que sua contribuição para o mundo continuará a ser valorizada durante um bom tempo. E aí? Pronto para encarar o desafio?

LEMBRE-SE

- Seja grato por tudo de bom que você já fez no passado, mas mantenha em mente que o futuro pode ser ainda melhor. Concentre-se nisso.
 - Aumente a porcentagem do trabalho no seu legado em relação às atividades improdutivoas (ou até mesmo em relação ao mero "trabalho adequado").
 - Adotar uma métrica contínua (como meu padrão das mil palavras) pode ajudá-lo a se concentrar no que mais importa.
 - Acorde no meio da noite com boas ideias. Compartilhe-as com o mundo.
-



CONCLUSÃO

IDEIAS PERIGOSAS

“Seja ousado, seja diferente, seja visionário, seja o que for necessário para proteger a integridade do seu propósito e a visão imaginativa contra os conformistas avessos ao risco, as criaturas do senso comum, os escravos da mediocridade.”

SIR CECIL BEATON

Sei muito bem que algumas ideias apresentadas neste livro não serão recebidas de braços abertos pelo público em geral. Se você leu até aqui, já sabe que não tenho interesse em falar para todos – e, como este livro foi criado para ajudá-lo a questionar o *status quo*, você pode muito bem imaginar qual será a reação do *status quo*.

A crítica mais comum às ideias não convencionais é que elas são impraticáveis ou impossíveis de serem implementadas. É expressa em afirmações como:

“Não podemos fazer só o que queremos. ”

“Alguns de nós precisam ser responsáveis. ”

“Isso não dá certo no mundo real. ”

“Você não gostaria de um cirurgião cardíaco não conformista, não é mesmo?”

“Impraticável”, “impossível” e “absurdo” são termos utilizados para marginalizar uma pessoa ou ideia que deixa de se adequar aos padrões convencionalmente esperados. Meu argumento é que o mundo, na verdade, *precisa* de mais pessoas que não se conformam e que se recusam a se adequar. Sem a determinação de pessoas “não razoáveis”, a maioria de nós (inclusive as pessoas “razoáveis”) estaria em uma situação muito pior. Martin Luther King Jr. foi acusado de falta de bom senso ao sugerir que todos os homens e mulheres livres deveriam ser tratados igualmente. Gandhi foi acusado de falta de bom senso ao sugerir que a Índia deveria se libertar do colonialismo inglês.

A inovação é o resultado do empenho de empreendedores e de outras pessoas dispostas a correr riscos e tentar coisas novas. Melhorias na justiça social resultam do empenho dos que questionam a autoridade. Em outras palavras, não considero uma crítica se for chamado de “louco” ou “sonhador”. É por isso que proponho uma alternativa às pessoas insatisfeitas. Deixe o “mundo real” para aqueles que se satisfazem com isso e venha para o mundo dos vivos. Você não vai se arrepender.

“ É possível resistir à invasão de um exército, mas não à invasão de ideias.”
VICTOR HUGO

Trabalhei na equipe de liderança de uma igreja que não conseguia decidir entre a contratação de mais funcionários ou permitir que mais voluntários assumissem mais responsabilidades. As pessoas que defendiam a contratação de mais profissionais pagos argumentavam que, sem remuneração, ninguém estaria disposto a realmente se comprometer a ajudar. O outro grupo sustentava que grande parte do trabalho seria realizado por voluntários de qualquer maneira e, se as pessoas certas fossem encarregadas de tarefas específicas e claramente definidas, os voluntários se empenhariam mais do que qualquer empregado contratado.

“ A maior medida de um homem não é como ele se posiciona em momentos tranquilos e convenientes, mas como ele se posiciona em épocas de dificuldade e controvérsia.”
MARTIN LUTHER KING JR.

Você pode imaginar que me coloquei ao lado das pessoas que defendiam o trabalho voluntário. Acredito que, se você pedir que as pessoas trabalhem de graça em uma missão difícil, obterá recrutas

muito mais comprometidos do que de qualquer outra forma. Você já pode conhecer o exemplo clássico de “Shackleton” utilizado com frequência para ilustrar esse ponto. Ernest Shackleton, que liderou inúmeras expedições à Antártica no início do século XX, criou um pôster de recrutamento com a seguinte declaração:

“Procuram-se homens para jornada arriscada. Salários baixos, frio cortante, longos meses de escuridão completa, perigo constante, sem garantia de um retorno seguro. Honra e reconhecimento em caso de sucesso. ”

O anúncio foi ousado, audaz e altamente eficaz: Shackleton teve muitos problemas com queimaduras de pele provocadas pelo frio e recursos financeiros insuficientes, mas nunca teve muita dificuldade de recrutar tripulantes. Quando seu anúncio da “jornada arriscada” foi publicado, mais de 5 mil homens se candidataram para o emprego, que na época envolvia ficarem encalhados na Antártida por mais de um ano, bebendo gelo derretido e caçando focas para se alimentar.

Você pode não precisar acampar na Antártica e matar o próprio jantar, mas, se escolher algum tipo de jornada não convencional, provavelmente acabará se sentindo sozinho de tempos em tempos. Felizmente, você também se sentirá vivo. Muitos de nós descobrimos que a sensação de estarmos vivos mais do que compensa quaisquer consequências negativas de viver nos nossos próprios termos.

Algumas ideias perigosas

Analizamos diversas ideias perigosas ao longo deste livro. A crença de que a segurança profissional pode ser encontrada internamente e não em um emprego tradicional é extremamente perigosa. O fato de ser possível criar uma vida baseada nas coisas de que você gosta

sem ser egoísta está longe de ser amplamente aceito. O modelo convencional ainda é o mito do adiamento da gratificação – passar a maior parte dos anos produtivos da nossa vida acumulando uma riqueza que só poderá ser usufruída depois de anos ou décadas, em um futuro distante.

Na verdade, a crença básica de que você deveria fazer o que quer na maior parte do tempo incomoda e perturba algumas pessoas. O mesmo pode ser dito da convicção de que nossa vida deveria ser dedicada a muito mais do que nossos próprios interesses. Antes de atacarmos para tomar o castelo (podemos começar ocupando a cidade), vamos analisar algumas outras ideias perigosas que vale a pena divulgar.

- Os estudantes poderiam se rebelar e revolucionar as universidades, deslocando o equilíbrio de poder na direção do grupo que possibilita a existência da instituição – isto é, os próprios estudantes. Em nenhuma outra instituição do mundo, uma grande maioria entrega voluntariamente tanto poder a uma minúscula minoria. O sistema de notas e pontuação poderia ser abolido ou alterado e os currículos poderiam ser reelaborados para se voltar mais à tentativa e erro do que à mera memorização.
- As comunidades poderiam abolir 98% da indigência, destinando espaço suficiente para “cidades-acampamento” e oferecendo abrigo gratuito durante um período de até um ano. (Apesar das inúmeras objeções, isso foi implementado com sucesso em várias cidades no Estado de Washington (Estados Unidos), e em Quebec (Canadá).
- Por que instituições de caridade continuariam existindo se não conseguiram solucionar os problemas que se propuseram a resolver? Se uma empresa fracassa, ela abre falência e fecha as portas. As instituições de caridade poderiam solucionar os problemas e sair do caminho.
- As prisões para criminosos não violentos poderiam ser centros “abertos” onde os ocupantes iriam todos os dias para trabalhar em um emprego supervisionado que contribuiria para a

sociedade e os ajudaria a se recuperar. (Isso já existe na Dinamarca e na Holanda.)

- Com o empenho suficiente de indivíduos e grupos, a pobreza, a subnutrição e o analfabetismo sistêmicos poderiam ser completamente erradicados em poucos anos *sem* a necessidade de utilizar fundos públicos.

Não gostou desses pontos? Tudo bem, mas quais são *suas* ideias perigosas? As pessoas que apresentam, defendem e promovem ideias perigosas assumirão uma responsabilidade pessoal por elas. Elas não se satisfarão com o *status quo* e se empenharão para mudá-lo. Enquanto os outros se limitam a recuar e reclamar, elas fazem do mundo um lugar melhor.

O contrário da sorte

Gostaria, ao final deste tempo que passamos juntos, de desejar a você uma boa sorte, sabendo que a sorte tem pouca relação com o restante da sua jornada. Sorte, destino, condições na infância, privilégios sociais –nenhum desses elementos é completamente irrelevante, mas eles não contam a história toda. Uma combinação de fatores nos levou a sermos quem somos hoje e, para o bem ou para o mal, não podemos ser totalmente responsáveis pelo nosso passado.

Somos, no entanto, responsáveis pelo nosso futuro. O que importa daqui em diante tem pouca relação com a sorte e muito mais com nossas próprias escolhas. Vamos analisar mais detalhadamente a citação de Sir Cecil Beaton apresentada no início deste capítulo:

“Seja ousado, seja diferente, seja visionário, seja o que for necessário para proteger a integridade do seu propósito e a visão imaginativa contra os conformistas avessos ao risco, as criaturas do senso comum, os escravos da mediocridade. ”

Seja ousado, seja diferente. Ao escolher viver uma vida notável, o fracasso é uma possibilidade real, mas o arrependimento é puramente opcional. Se um plano não der certo, você pode tentar algo diferente – mas, se nunca tentar, irá para o túmulo sem ter atingido seu pleno potencial, como sugeriu Henry David Thoreau.

Seja visionário. Você não precisa viver a vida de acordo com as expectativas dos outros. A maioria das invenções foi considerada impraticável em primeira análise. Na história do mundo, ideias provocativas que iam contra as autoridades raramente foram bem recebidas pelas pessoas que controlavam o acesso ao poder e à riqueza.

Proteja a integridade do seu propósito e a visão imaginativa contra os conformistas avessos ao risco. O mundo tem sonâmbulos e cínicos suficientes; e os outros precisam da sua ajuda. Cometi muitos erros ao longo da minha jornada não convencional. Mas me recusei a ficar acomodado e espero que você também não se acomode.

É um bom começo pegar o caminho menos percorrido, mas também é possível criar o próprio caminho. Espero encontrá-lo quando nossos caminhos se cruzarem.

Agora é sua vez.

O QUE MAIS IMPORTA

Uma pessoa se descadastrou do meu blog e deixou uma mensagem dizendo: "Obrigado por tudo, mas agora devo seguir sozinho". Não gosto de perder leitores, mas instintivamente entendi o que ele quis dizer.

Espero que você tenha gostado deste livro e eu adoraria fazer uma pequena parte da sua vida de alguma maneira (apresento algumas opções nas próximas páginas), mas, se precisar escolher entre isso e fazer da sua vida algo grandioso, chegou a hora de nos despedirmos.

É muito mais fácil ser uma pessoa que critica e deprecia do que uma pessoa que acredita e faz. Não importa o que você decidir, não se prenda a criticar e depreciar os outros. Posicione-se, defenda seus princípios! Venha para o mundo dos vivos. Nós estamos esperando.

GRATIDÃO

Meu valor pessoal mais elevado é a liberdade, mas tento nunca perder de vista a gratidão. Seth Godin e seus estudantes do MBA Alternativo me ajudaram a perceber que o melhor título para este livro provavelmente seria o mais óbvio. Seth também está sempre me ensinando (e ao resto do mundo) sobre como contestar o *status quo* e se recusar a aceitar a mediocridade.

Contei com bolsas de estudos do governo e com a ajuda financeira do meu pai para ajudar a bancar cinco trimestres de estudos em várias faculdades simultâneas de 1995 a 1997. Sou grato ao ex-presidente Bill Clinton e ao meu pai.

Ninguém aprende tudo sozinho e ideias não convencionais não costumam surgir independentemente. Já faz um tempo que tenho pensado sobre os conceitos de escassez e abundância, mas, enquanto escrevia o Capítulo 9, Chris Anderson publicou um livro inteiro a respeito. (Esperava que o livro fosse ruim para que eu pudesse ignorá-lo, mas na verdade ele é muito bom.) De forma similar, Chris Brogan e Julien Smith escreveram sobre o desenvolvimento de um exército no providencial livro *Trust Agents*.

Meus heróis pessoais, Gary e Susan Parker, e seus filhos Carys e Wesley, moram na África Ocidental há vinte anos. Enquanto tomo *cappuccinos* em vários países do mundo, eles vivem em zonas de guerra e ajudam os mais necessitados. Estou sempre pensando neles e espero que minha contribuição tenha pelo menos 10% do impacto que eles provocam no universo.

Algumas pessoas apostaram em mim em importantes momentos da minha vida. Sem a intervenção delas (e sua disposição de enfrentar os que diziam que eu ainda não estava pronto), minha vida teria sido muito diferente. Esse grupo inclui Daslin Small, Solfrid Quist e os membros do comitê de admissão da Universidade

de Washington que me aceitaram mesmo sem eu ter feito a prova oficial.

Sou especialmente grato às várias pessoas que têm participado da minha vida em momentos importantes e que me influenciaram enormemente. Meus profundos agradecimentos a Ken Dauer, Mary Guillebeau, Patricia Guillebeau, Regina Petersen, J. D. Roth, Kiana Swearingen e Stephanie Zito.

David Fugate é meu agente literário, mas ele fez muito mais do que meramente vender uma proposta de livro. David se interessou pelo que eu tinha a dizer muito antes de outras pessoas começarem a prestar atenção ao tema e passou muito tempo lapidando o manuscrito.

Também sou grato a Maria Gagliano pela produção e promoção do livro.

A espetacular *designer* Reese Spykerman, especialista em *branding* e magia, dedicou muito tempo e energia me ajudando nos últimos anos. Qualquer sucesso que tive até agora é um reflexo direto de sua generosidade e competência.

Meus agradecimentos aos colegas da rede LifeRemix e a Pamela Slim por me proporcionarem um exemplo a seguir.

Também sou grato a Scott Harrison e a todo o pessoal da Charity: Water pela maravilhosa parceria.

Agradecimentos especiais a todos os leitores do meu blog *The Art of Non-Conformity*, especialmente àqueles que me ajudaram com opiniões e sugestões em diferentes estágios ao longo do caminho. Obrigado por fazer do site, e possivelmente também deste livro, algo muito melhor do que eu conseguiria fazer sozinho. Eu adoraria culpar os vampiros por quaisquer erros e deficiências, mas infelizmente devo me responsabilizar por eles.

Meus mais profundos agradecimentos vão para Jolie Guillebeau, minha parceira na dominação do mundo e na vida. Jolie me ajudou a melhorar o manuscrito de várias formas importantes e está sempre me apoiando a aprimorar minha vida de incontáveis maneiras.

Aos colegas empreendedores, artistas, viajantes e rebeldes do mundo: obrigado por se importarem. Se você chegou até aqui,

espero que tenha valido a pena. Conte-me o que achou no site
<www.chrisguillebeau.com>.

E continue revolucionando o universo!

Chris Guillebeau
Portland, Oregon

PARCERIA COM A CHARITY: WATER E A ETIÓPIA

A maioria das pessoas em países pobres não precisa de esmolas, mas de ajuda para melhorar as condições em que vivem e aumentar as chances de fazer as próprias escolhas. Um bom começo é melhorar o acesso à água potável e saneamento, algo com o qual a maioria de nós está tão acostumada que nem chega a dar valor. Dessa forma, firmei uma parceria com meus amigos da Charity: Water para implementar melhorias positivas e mensuráveis em comunidades ao redor do mundo, começando em duas áreas da Etiópia rural.

Como a parceria funciona

Da receita com as vendas deste livro, destinarei 20% para o projeto de parceria entre a AONC e a Charity: Water por pelo menos doze meses após a publicação. Em alguns eventos específicos, 100% dos meus *royalties* irão para o projeto.

Também me preocupei em organizar um pequeno grupo para visitar a Etiópia e documentar as melhorias realizadas como resultado do trabalho da Charity: Water. Se tiver interesse em saber mais, visite o site <www.charitywater.org/aonc>. Eu adoraria contar com sua ajuda para atingir essa meta tão nobre.

PERGUNTAS FREQUENTES

A não conformidade motivada apenas pela rebeldia não seria só outra forma de conformismo?

Sem dúvida *pode* ser, se você não tiver um propósito claro para se rebelar. Penso na não conformidade como uma alternativa ao sonambulismo. Escolher ser diferente é, em parte, uma questão de questionar a autoridade e premissas convencionais, mas também de viver a vida como uma experiência prazerosa e significativa.

E se todo mundo virar um não conformista?

A ideia de todo mundo começar a questionar as autoridades, procurar atingir metas elevadas e se concentrar em ajudar os outros é como a ideia da paz mundial: um ideal maravilhoso que dificilmente se tornará realidade em um futuro próximo.

Por que toda essa ênfase em amigos e inimigos? (Não podemos simplesmente viver todos em paz?)

Alguém disse: “É fácil ser um crítico, porque os críticos se mantêm fora do jogo”. Desejo o bem a todos, inclusive às pessoas que preferem uma vida tradicional e não são atraídas pelas ideias alternativas. Só me oponho às pessoas que tentam impedir os outros de fazer as próprias escolhas.

Como você consegue viajar pelo mundo e quanto custa fazer isso?

Uso passagens ao redor do mundo (tarifas RTW), milhas de programas de fidelidade e outras táticas de *travel hacking* para viajar pelo mundo. Há voos promocionais do Brasil para Estados Unidos e Europa por menos de 800 dólares e saindo dos Estados Unidos consigo pagar em média menos de 400 dólares por uma passagem aérea, incluindo muitos voos intercontinentais para a Ásia, Europa e África. Atualmente, o custo anual médio das minhas viagens fica em cerca de 10 mil a 20 mil dólares, mas mantenha em mente que vou a muitos países exóticos e distantes. Você pode fazer viagens frequentes a todos os tipos de lugares interessantes por muito menos se não precisar fazer tantas paradas quanto eu.

O que você acha do turismo sustentável e do impacto ambiental de viajar pelo mundo?

Sou a favor do turismo sustentável e vejo a escolha entre viagens e sustentabilidade como uma dicotomia falsa. É possível sim ser ambientalmente consciente sem a necessidade de ficar preso em casa.

O que devo fazer da minha vida?

Algo grandioso, algo que você deseja fazer mais do que qualquer outra coisa. Quando você se vir acordando no meio da noite com a ideia, já será um bom começo.

Não sei se devo fazer faculdade (ou um curso profissionalizante ou uma pós-graduação). O que você sugere?

Nas palavras de Bob Dylan: "Faculdades são como asilos de velhos, só que mais pessoas morrem lá". Independente de se tratar de um curso profissionalizante, uma faculdade, uma pós-graduação ou qualquer outra coisa, certifique-se de estar seguindo seu coração e não meramente satisfazendo as expectativas de alguém. Isso não significa que você não deva estudar – quando aceitei o fato de que 80% não passavam de um desperdício de tempo, passei a curtir minha experiência na educação superior.

Eu preciso de muito dinheiro e de um diploma em Administração para abrir um negócio?

É possível abrir a maioria dos negócios com menos de mil dólares e muitos outros com menos de 100 dólares. Procure o livro *Escape from Cubicle*, de Pamela Slim. Garanto que será um excelente investimento.

Como posso saber mais e me envolver no projeto?

Eu adoraria encontrá-lo no meu site <www.chrisguillebeau.com>. Escrevo pelo menos cem artigos por ano que disponibilizo gratuitamente e me encontro com pessoas do mundo todo. Se quiser, pode me escrever pelo site.

RECURSOS ON-LINE

Nem tudo foi incluído na versão final deste livro. Minha editora, Maria, realizou um excelente trabalho de edição me perguntando constantemente: “Isso realmente é fundamental para o livro? Tem algum jeito de divulgar essa informação de alguma outra forma?”

Assim, criei uma página no meu site para incluir tudo o que não foi publicado aqui. As informações estão em inglês e, entre outras coisas, incluem:

- Uma introdução ao *travel hacking*, incluindo como acumular milhagens em programas de fidelidade sem comprar passagens aéreas, como se hospedar de graça em qualquer lugar do mundo e como adquirir passagens de volta ao mundo.
- Um vídeo explicando como criar o dia ideal, como discutimos no Capítulo 3.
- Mais informações sobre negócios de baixo custo, incluindo uma lista de dez maneiras de ganhar dinheiro viajando e dez maneiras de abrir um negócio com menos de 100 dólares.
- Outras informações sobre o desenvolvimento de um pequeno exército, utilizando o fenômeno dos “vínculos fracos” que discutimos no Capítulo 7.
- Uma lista de todas as pessoas mencionadas neste livro, incluindo seus sites e informações de contato no Twitter e no Facebook.

Todas essas informações são disponibilizadas gratuitamente e não é necessário se cadastrar para ter acesso a elas. Basta acessar <www.chrisguillebeau.com/book>.

NOTAS

1

O diário de Bernard Lopez relatando sua viagem de bicicleta pelos Estados Unidos pode ser encontrado no site <www.bicycletrek.com>.

2

Outros usam expressões como “estilo de vida” ou “desenvolvimento pessoal” para descrever conceitos similares.

3

A Kiva é uma grande organização que facilita pequenos financiamentos ao redor do mundo. Para aprender mais sobre o magnífico trabalho que eles realizam, visite o site <www.kiva.org>.

4

Alguns detalhes, inclusive o nome, foram alterados na história de Aaron.

5

Para as mais recentes atualizações do processo de Tim, visite o site <www.bidder70.org>.

6

Meus agradecimentos aos alunos do MBA Alternativo de Seth Godin por criar a designação “Departamento do Não”.

7

Para acompanhar as aventuras de Vince e Jeanne Dee, visite o site <www.soultravelers3.com>.

8

Esse artigo de Gladwell foi publicado no *New Yorker* com o título “How David Beats Goliath” no dia 11 de maio de 2009.

9

Leia mais sobre a história de Susan no site <www.susanhiresaboss.com>.

10

O sucesso foi de fato relativo, porque conheci muitos alunos que levavam as questões acadêmicas muito mais a sério. Não tenho problemas em admitir que estava mais interessado em captar informações e concluir o programa do que em me tornar um expert altamente especializado.

11

Em alguns casos, os materiais de curso só podem ser acessados por alunos matriculados. Para obter acesso, deixe uma mensagem no Craigslist ou no Twitter pedindo ajuda a algum aluno generoso.

12

Para mais informações sobre como criar um programa de continuidade e desenvolver um funil de produtos, consulte a Seção "Recursos on-line".

13

Quando ganha muito dinheiro, você tende a se preocupar muito com a possibilidade de perdê-lo. Nos dias de hoje, minha renda fica em algum ponto entre os extremos de oito mil a 250 mil dólares por ano. No meu artigo *279 dias para o sucesso imediato*, apresentei exatamente o quanto ganho com o meu site pessoal. Você pode baixá-lo gratuitamente no site <www.chrisguillebeau.com/overnight-success>.

14

Como vimos no Capítulo 5, a opção de continuar ou não trabalhando em um "emprego de verdade" é uma outra questão.

15

MURAKAMI, Haruki. *Do que eu falo quando falo de corrida*. Rio de Janeiro: Alfa Haruki guara, 2010.

16

Os termos do desafio das 100 coisas podem ser encontrados no site <www.guynameddave.com>.

17

Minha amiga Crystal gravou uma mensagem em sua secretária dizendo, "Oi, aqui é a Crystal. Não gosto de secretárias eletrônicas

e só checo as mensagens uma vez por semana. Se precisar entrar em contato comigo, envie um e-mail”.

18

Leo admite ter um endereço “secreto” de e-mail, mas as 300 mensagens por dia foram reduzidas a menos de 30.

19

Acompanhe as viagens de Gary Arndt no site <www.everything-everywhere.com>. Acompanhe os Dees, que também mencionei no Capítulo 4, no site <www.soultravelers3.com>.

20

Como mencionei no Capítulo 6, uma das grandes vantagens de escrever na internet é a chance de conhecer a opinião de leitores que fizeram escolhas diferentes ou simplesmente se sentiram inspirados ao ler algo publicado no site.

21

Para escrever parte desta seção baseei-me em um artigo de Adam Bryant sobre Jim Collins, publicado em maio de 2009 no *New York Times*.

ISBN : 9788502175266

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

G975a

Guillebeau, Chris

A arte da não conformidade : estratégias não convencionais para viver a vida segundo suas próprias regras / Chris Guillebeau ; [tradução de Cristina Yamagami]. – São Paulo : Saraiva, 2012.
208p. : 23 cm

Tradução de: The art of non-conformity

ISBN 978-85-02-17526-6

1. Comportamento desviante. 2. Individualidade. 3. Estilo de vida. I. Título.
12-2195.

* Livro também disponível na versão impressa.

CDD-303. 372

CDU-316. 752

09. 04. 12 13. 04. 12

034546

Traduzido de *The art of non-conformity*, de Chris Guillebeau.

Tradução autorizada da edição original em inglês publicada nos Estados Unidos por Perigee Book, do
Penguin Group (USA) Inc.

Copyright © Chris Guillebeau, 2010

2012 Editora Saraiva

Todos os direitos reservados.

Direção editorial	Flávia Alves Bravin
Coordenação editorial	Alessandra Marítimo Borges Ana Paula Matos
Coordenação editorial	Gisele Folha Mós Juliana Rodrigues de Queiroz
Coordenação editorial	Rita de Cássia da Silva
Produção editorial	Daniela Nogueira Secondo Rosana Peroni Fazolari
Marketing editorial	Nathalia Setrini Luiz
Suporte editorial	Najla Cruz Silva
Arte e produção	Guilherme P. Pinto
Ilustrações	Maria L. de Godoy/Zeta Studio
Capa	Guilherme P. Pinto
Produção gráfica	Liliane Cristina Gomes
Tradução	Cristina Yamagami
Revisão técnica	Mirela Tavares

Contato com o editorial

editorialuniversitario@editorasaraiva.com.br

1ª edição



Nenhuma parte desta publicação poderá ser reproduzida por qualquer meio ou forma sem a prévia autorização da Editora Saraiva.

A violação dos direitos autorais é crime estabelecido na lei nº 9. 610/98 e punido pelo artigo 184 do Código Penal.



Rua Henrique Schaumann, 270
Pinheiros – São Paulo – SP – CEP: 05413-010
Fone PABX: (11) 3613-3000 • Fax: (11) 3611-3308
Televendas: (11) 3613-3344 • Fax vendas: (11) 3268-3268
Site: <http://www.saraivauni.com.br>

Filiais

AMAZONAS/RONDÔNIA/RORAIMA/ACRE

Rua Costa Azevedo, 56 – Centro
Fone/Fax: (92) 3633-4227 / 3633-4782 – Manaus

BAHIA/SERGIPE

Rua Agripino Dórea, 23 – Brotas
Fone: (71) 3381-5854 / 3381-5895 / 3381-0959 – Salvador

BAURU/SÃO PAULO (sala dos professores)

Rua Monsenhor Claro, 2-55/2-57 – Centro
Fone: (14) 3234-5643 – 3234-7401 – Bauru

CAMPINAS/SÃO PAULO (sala dos professores)

Rua Camargo Pimentel, 660 – Jd. Guanabara
Fone: (19) 3243-8004 / 3243-8259 – Campinas

CEARÁ/PIAUÍ/MARANHÃO

Av. Filomeno Gomes, 670 – Jacarecanga
Fone: (85) 3238-2323 / 3238-1331 – Fortaleza

DISTRITO FEDERAL

SIA/SUL Trecho 2, Lote 850 – Setor de Indústria e Abastecimento
Fone: (61) 3344-2920 / 3344-2951 / 3344-1709 – Brasília

GOIÁS/TOCANTINS

Av. Independência, 5330 – Setor Aeroporto
Fone: (62) 3225-2882 / 3212-2806 / 3224-3016 – Goiânia

MATO GROSSO DO SUL/MATO GROSSO

Rua 14 de Julho, 3148 – Centro
Fone: (67) 3382-3682 / 3382-0112 – Campo Grande

MINAS GERAIS

Rua Além Paraíba, 449 – Lagoinha
Fone: (31) 3429-8300 – Belo Horizonte

PARÁ/AMAPÁ

Travessa Apinagés, 186 – Batista Campos
Fone: (91) 3222-9034 / 3224-9038 / 3241-0499 – Belém

PARANÁ/SANTA CATARINA

Rua Conselheiro Laurindo, 2895 – Prado Velho
Fone: (41) 3332-4894 – Curitiba

PERNAMBUCO/ ALAGOAS/ PARAÍBA/ R. G. DO NORTE

Rua Corredor do Bispo, 185 – Boa Vista
Fone: (81) 3421-4246 / 3421-4510 – Recife

RIBEIRÃO PRETO/SÃO PAULO

Av. Francisco Junqueira, 1255 – Centro
Fone: (16) 3610-5843 / 3610-8284 – Ribeirão Preto

RIO DE JANEIRO/ESPÍRITO SANTO

Rua Visconde de Santa Isabel, 113 a 119 – Vila Isabel
Fone: (21) 2577-9494 / 2577-8867 / 2577-9565 – Rio de Janeiro

RIO GRANDE DO SUL

Av. A. J. Renner, 231 – Farrapos
Fone: (51) 3371- 4001 / 3371-1467 / 3371-1567 – Porto Alegre

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO/SÃO PAULO (sala dos professores)

Av. Brig. Faria Lima, 6363 – Rio Preto Shopping Center – V. São José
Fone: (17) 3227-3819 / 3227-0982 / 3227-5249 – São José do Rio Preto

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS/SÃO PAULO (sala dos professores)

Rua Santa Luzia, 106 – Jd. Santa Madalena
Fone: (12) 3921-0732 – São José dos Campos

SÃO PAULO

Av. Antártica, 92 – Barra Funda
Fone PABX: (11) 3613-3666 – São Paulo