

Resumo do Livro: A Startup Enxuta, de Eric Ries!

Eric Ries é um dos maiores pensadores do movimento das startups de tecnologia do mundo. Para ele, uma startup é uma organização criada em situações de extrema incerteza, buscando um modelo de negócios escalável e repetível. Em A Startup Enxuta, ele propõe um modelo diferente de se pensar sobre empreendedorismo que foi amplamente adotado pela comunidade. A metodologia da Startup Enxuta, também conhecida como metodologia lean, ajuda empresas a serem mais eficientes, gastar menos e aproveitar-se ao máximo do seu maior ativo, suas pessoas. Neste Microbook, trazemos para você um modelo para ajudar sua empresa a aprender de forma validada pelo mercado, através da experimentação rápida e constante. O jeito enxuto de criar empresas precisa de velocidade e agilidade para ser capaz de mudar de direção sempre que necessário. Deixe seu plano de negócios de lado e mergulhe conosco nessa leitura!

A Importância da Visão

Toda startup tem um norte, uma direção para onde ela gostaria de ir, que está associada diretamente a sua visão.

É preciso ter uma estratégia clara que envolva um modelo de negócios, um planejamento do produto e uma visão clara do mercado, incluindo parceiros, concorrentes e clientes. O produto vendido por uma startup é o resultado final desta estratégia e pode e deve sempre mudar, para alcançar a visão pré-determinada. Eric chama as grandes viradas estratégicas de uma startup de *pivots*. A visão quase nunca muda, mas a maioria das empresas falham por serem incapazes de executar e colocar esta visão em prática. Uma startup é uma organização humana desenhada para criar um novo produto ou serviço em um ambiente

de extrema incerteza, por isso é necessário ser capaz de experimentar e aprender rapidamente.

A Importância do Aprendizado Validado

É natural que as pessoas digam que aprenderam muito durante um projeto ou ao iniciar algo novo, mas para Eric é preciso mais do que apenas aprender. É preciso validar constantemente os aprendizados e checar se eles continuam verdadeiros. Seu verdadeiro objetivo não é o aprendizado em si, mas a validação do mesmo. A validação vem através da simplificação e da comprovação de que você está resolvendo um problema que as pessoas têm. Você precisa focar no que os clientes realmente precisam e eliminar todo o resto. Em sua startup IMVU, Eric trabalhava desenvolvendo um mundo virtual 3D e plugins para ferramentas de chat em 2004. Durante a fase de testes inicial da empresa, em conversas com usuários e observando seus comportamentos, ele descobriu que os consumidores não queriam ter ou não sabiam lidar com a instalação de plugins em seus softwares de chat. Por outro lado, ele também aprendeu que as pessoas não se importavam de ter que instalar um novo software de chat, ou mesmo usar mais de um software. Esse aprendizado foi validado pelos consumidores e ele percebeu que havia desperdiçado muito tempo e recursos criando algo que as pessoas não queriam ou sabiam usar. Após esta realização, Eric e seu time perceberam que o importante era lançar experimentos rapidamente, aprender com eles e entender o que funciona e o que não funciona.

A validação vinha dos números e da análise do comportamento dos usuários. Se uma mudança ocorria e trazia bons resultados, ela era validada e mantida, caso contrário, ela era removida.

A Importância da Monetização Cedo

Na vida de uma startup, um dos seus objetivos é encontrar um modelo de negócios e isso vem através da geração de receitas. Se as pessoas pagam por algo, aquilo está minimamente validado.

A startup de Eric começou a cobrar de seus clientes bem cedo, ao contrário de muitas startups, e isso também os ajudou. É melhor ter alguma receita o quanto antes, mesmo que ela seja pouca, do que gastar muito tempo tentando descobrir algo pelo qual as pessoas vão pagar um dia. Muitos empreendedores ficam presos no desenvolvimento de produtos por muito tempo sem cobrar dos seus potenciais clientes e sonhando com o dia em que as pessoas simplesmente irão querer pagar por seus produtos e serviços. A grande verdade é que, na maioria das vezes, adiar a cobrança é algo que leva ao desenvolvimento de produtos pelos quais as pessoas não querem pagar. Começar a cobrar cedo é importante e vai te ajudar a realmente entender quanto valor você está gerando para as pessoas com seu produto ou serviço.

Para descobrir um modelo de negócios, você precisa interagir com os potenciais clientes e capturar valor. Por isso, você precisa começar com um protótipo, ainda que incompleto e constantemente validá-lo com seus potenciais clientes. Crie metas de receita ainda que baixas, mas que crescem constantemente desde o início.

A Importância da Experimentação

Os fundadores da Zappos tinham uma visão de que as pessoas queriam comprar sapatos pela internet.

Mas como testar se isso realmente funciona, sem ter que comprar milhares de pares de sapatos, construir um site e montar um estoque? Ao invés de começar com uma grande

estrutura, eles fizeram um experimento para validar se existia demanda para alcançar a visão de vender sapatos pela internet. Eles começaram tirando fotos de sapatos em diversas lojas físicas e anunciando estes sapatos na internet. Se um cliente fazia um pedido, eles iam até a loja, compravam o sapato e enviavam para o cliente. Esse produto mínimo permitiu que eles testassem diversos fatores críticos para o sucesso do negócio. Com este experimento, eles aprendiam de forma validada se havia demanda, qual a precificação ideal para os produtos deles, quais as reclamações e desafios logísticos do negócio, com um mínimo de gastos. Essa validação permitiu que eles realmente comesçassem a empresa e ela foi um sucesso tão grande que acabou sendo adquirida pela gigante Amazon por mais de U\$ 1 bilhão.

Construir, Aprender, Mensurar

Para experimentar da maneira correta e gerar aprendizados validados, é preciso seguir o método científico. Assim como na ciência, no mundo dos negócios, todo experimento deve começar com uma hipótese. Uma hipótese de preço, por exemplo, testa se o produto realmente gera valor para os usuários. Uma hipótese de marketing, por outro lado, testa se a empresa consegue chegar até os consumidores a um custo que permita gerar lucro. Para testar o valor do seu produto para o cliente, encontre potenciais clientes para executar o experimento. Para conduzir um teste efetivo, você precisa seguir 3 passos principais:

- **Construir;**
- **Mensurar;**
- **Aprender;**

Em uma startup, este ciclo tem que estar rodando o tempo todo. Encontre pessoas que seriam o cliente ideal para esse produto imaginável e construa um produto mínimo viável (MVP), tendo você como concierge. Sim, o produto não estará maduro o suficiente, mas para os usuários iniciais, se o problema que

você resolve é grande o suficiente para gerar valor para eles, eles te perdoarão pelos seus erros e bugs.

Participe ativamente da validação do produto junto aos clientes e monitore todos os resultados do experimento. Acompanhe novas receitas, adoção de funcionalidades, frequência de uso, etc. Sempre analise se a mensuração corrobora sua hipótese inicial.

Por exemplo, se um cliente pede uma funcionalidade que ainda não existe, mas que você pretende fazer um dia, isso significa que você está no caminho certo. Por outro lado, se existem funcionalidades no plano de produto que não são pedidas pelos clientes, retire-as do plano para evitar desperdício. Estas interações próximas com os clientes irão te ajudar a validar constantemente suas hipóteses.

O modelo de construir-mensurar-aprender é o principal pilar da startup enxuta e uma vez que um MVP está construído, seu objetivo é rapidamente aprender e iterar nele, partindo sempre de novas hipóteses e feedbacks de usuários.

0 Salto da Fé

Toda startup precisa também ter crenças sobre seu produto e sua capacidade de realmente atender aos anseios dos clientes. Steve Jobs, por exemplo, ao lançar o iPod, tinha 2 crenças primordiais, que eram tidas como verdadeiras. A primeira delas é que os usuários queriam ouvir música em qualquer lugar, nos seus fones de ouvido. A segunda é que eles estavam dispostos a pagar por música na internet, diferente de como consumiam música anteriormente, através da pirataria digital. A primeira já tinha sido validada pela Sony, com o Walkman, mas a segunda era muito mais incerta e arriscada. É preciso saber escolher os riscos que você vai assumir e reduzi-los ao máximo, através da validação.

A Intuit é uma empresa que foi fundada sobre a crença de que

um dia as empresas usariam computadores para pagar contas e acompanhar suas despesas e sua situação financeira e contábil. Para testar o conceito, ele telefonava para pessoas aleatórias para entender como essa visão se comportava na prática.

A Toyota, que é uma das precursoras do movimento *lean*, tinha um método de validação chamado “Veja por você mesmo”, cuja premissa incentivava seus funcionários a vivenciar situações nas quais era necessário aprender antes de criar novos produtos. Seu diretor do segmento de vans, para aprender mais sobre o potencial cliente, viajou pelos Estados Unidos numa van entendendo como a minivan funciona na prática. Rapidamente ele descobriu que em longas viagens de famílias com crianças (o público alvo das vans) o conforto importa muito e é um diferencial para toda a família. Por isso, quando o veículo foi lançado, ele tinha foco total em conforto e um espaço interno aconchegante para longas viagens familiares. Isso fez com que o veículo se tornasse um grande sucesso.

Um dos maiores desafios a ser evitado é evitar a paralisia para analisar informações de mercado. Uma startup só é capaz de aprender conversando exaustivamente e se colocando no lugar dos consumidores. Muitos erros de estratégia podem ser evitados apenas conversando com o cliente o tempo todo.

Como Testar Seu Produto

Quando começou, a visão de Andrew Mason, fundador Groupon, era criar uma plataforma de ativismo digital, onde as pessoas se relacionassem com causas. Este foi o salto de fé, e ele falhou para o Groupon.

Para superar esta derrota, o time de Groupon começou a experimentar ideias diferentes, através de um blog e uma lista de emails, para os quais enviava cupons de descontos. No início era tudo manual, e não existia software proprietário para validar aquela ideia. Apenas o time da empresa interagindo com os clientes.

Muito rapidamente, eles sentiram que a ideia era bem aceita pelos usuários e começaram um longo esforço para automatizá-la e, aí sim, construir o software que rodaria o Groupon, meses depois. É importante mostrar o produto, ainda que imaturo aos clientes, o quanto antes para usar certeza e não apenas a fé para validar um mercado. Isso pode ser contra-intuitivo para empreendedores que sempre querem lançar o melhor produto possível, mas o melhor produto possível é um futuro incerto e você só é capaz de alcançá-lo se estiver efetivamente testando ideias e validando-as.

Outra história de um produto que se beneficiou da abordagem de lançar cedo e aprender foi o Dropbox. A solução de armazenamento na nuvem estava buscando investimentos e todos os investidores diziam que aquele era um mercado saturado. Ninguém queria investir. Drew Houston, CEO da Dropbox tinha uma visão diferente. Ele achava que o mercado era ruim pelo fato de os produtos de armazenamento na nuvem serem ruins e difíceis de usar e, por isso, ele se moveu rápido para validar sua ideia. Criou um video demonstrando a visão de como seria o software e chamou a atenção das pessoas para uma nova abordagem no jeito de armazenar arquivos. Isso permitiu que ele validasse que existia demanda para o produto que queria construir e aí sim, efetivamente, construir o software.

Muitos empreendedores tem medo de lançar um MVP, por medo da competição de empresas maiores. Entretanto, essa percepção é falha, já que os gerentes de produtos das grandes empresas geralmente estão atolados de projetos a todo tempo, tem ótimas ideias e não tem velocidade. Eles sabem que se quiserem copiar algo, podem copiar algo posteriormente, por isso você não deve se preocupar com isso para adiar seus testes de MVP.

Também em relação à experimentação, é muito importante entender que o que os usuários percebem como qualidade do produto é bem diferente do que a empresa percebe. Os usuários se importam se o produto funciona para eles e não se foi investido muito tempo para criá-lo. Em alguns casos,

acidentalmente você pode criar coisas que os usuários amem e que não haviam sido planejadas para isso, por isso é preciso testar novas coisas e monitorá-las o tempo todo.

Como Mensurar seu MVP

Depois de construir seu MVP e ter os primeiros usuários, teste as hipóteses mais arriscadas primeiro, assim você maximiza suas chances de acertar e também reduz os riscos de testar algo ousado demais que afaste seus clientes posteriormente. Defina a métrica fundamental que você quer afetar (receitas, adoção, aquisição) e crie um conjunto de experimentos para atacá-la. Se os resultados são positivos, continue naquela direção e se eles são negativos, considere mudar a direção. É importante ter cuidado para não acompanhar métricas de vaidade, métricas que são expressivas em volume, mas não capturam o valor real do seu produto para o cliente. Esqueça métricas como usuários cadastrados e foque no uso do seu produto, capacidade de adquirir novos clientes e crescer suas receitas. Para Eric Ries, as boas métricas são:

- **Acionáveis:** Você sabe o que fazer para alterá-la;
- **Acessíveis:** Ela é fácil de ser acompanhada;
- **Auditáveis:** Ela é realmente confiável;

Crie um modelo para priorizar suas hipóteses com 3 partes: testes guardados, testes em andamento e testes validados. Priorize seus experimentos nestas colunas e após o avaliar as métricas, fique com os experimentos bem sucedidos e descarte os que falharam.

Continuar ou Pivotar?

O quanto de dinheiro sua empresa tem no banco e quanto você gasta por mês lhe diz o quanto você pode experimentar. Acompanhe isso de perto, para saber sempre se é a hora de continuar na direção atual ou dar uma guinada no seu negócio.

Se as coisas estão indo bem e seu produto segue crescendo, com ótimas perspectivas, provavelmente você encontrou seu fit de mercado ou o Product Market Fit, termo criado por Eric.

Quando sua empresa não consegue progredir com as hipóteses e o MVP existente, e os números não seguem melhorando, pode ser a hora de pivotar. Um pivot é uma nova direção de produto, com novas validações e potencialmente novos perfis de clientes. Muitos empreendedores se arrependem de não terem “pivotado” mais cedo, ou terem feito isso tarde demais e a empresa não sobreviveu. Diversas empresas passam por pivots e é extremamente comum ter estas viradas. A Wealthfront, por exemplo, pivotou de um serviço de gestão de compra de ações para uma empresa de gestão de patrimônio na internet.

Conheça os Diferentes Tipos de Pivots

Se é hora de virar a direção, é preciso entender que existem muitos tipos diversos de caminhos que sua empresa pode seguir.

- **Pivot interno:** Ocorre quando uma funcionalidade do MVP se torna o novo produto e ele se foca em melhorar apenas a parte do sistema que já funciona;
- **Pivot externo:** Quando o MVP atual se torna uma funcionalidade de um novo produto;
- **Pivot de segmento de clientes:** Ocorre quando o produto é o mesmo, mas comercializado para outros clientes;
- **Pivot de necessidade do cliente:** Quando o cliente é o mesmo, mas a proposição de valor para ele muda;
- **Pivot de plataforma:** Quando o produto deixa de ser um único produto e se torna uma plataforma para outros produtos;
- **Pivot de arquitetura de negócios:** Quando a empresa muda dramaticamente seu modelo comercial em busca de capturar mais valor;
- **Pivot de valor:** Quando o modo como a empresa cobra por

seus serviços muda;

- **Pivot de crescimento:** Ocorre quando a maneira como a empresa adquire novos clientes muda.
- **Pivot de canais:** Quando os canais de distribuição mudam;
- **Pivot de tecnologia:** Quando a tecnologia utilizada para construir o produto muda;

É preciso considerar todos os tipos de pivots antes de fazer uma mudança. Pergunte-se o que teria mais impacto:

- Mudar meu cliente alvo?
- Mudar o modelo de cobrança?
- Mudar seus canais de distribuição?
- Mudar o seu jeito de adquirir clientes?

Documente estas possíveis direções e crie experimentos antes de fazer o pivot em si.

0 Fit de Mercado

Se sua empresa tem fit de mercado, é importante saber que novos clientes chegam a ela baseados no sucesso dos clientes anteriores, pois eles estão constantemente falando do seu produto para outras empresas, usando-o e recomendando-o. Se você está em dúvida se sua empresa atingiu o fit de mercado, é porque provavelmente ainda não. Mas se você já sabe que a demanda pelo seu produto só cresce, não existe mais dúvida e chega a hora de pisar no acelerador. O importante é que, a medida que a empresa cresça, ela seja capaz de se adaptar ao seu perfil de clientes, que também evoluiu ao longo do tempo. É preciso ser capaz de se adaptar, encontrar novos canais de aquisição e constantemente melhorar o produto.

Não Fique Estagnado

Grandes empresas podem ser capazes de inovar, mas para isso elas precisam ser capazes de formar pequenos times independentes e com os recursos necessários. Na Toyota, toda

vez que aparece um novo produto para entrar no mercado, é criado um pequeno time e esse time tem liberdade de experimentação.

Estes times precisam ser blindados dos demais grupos da organização politicamente. Para Eric, criar times secretos acaba gerando mais políticas internas, o que é prejudicial ao projeto. O time tem que ser dono do projeto e ter autonomia para colocá-lo em prática.

Notas Finais:

Startups deveriam usar uma abordagem semi-científica para testar suas principais suposições e então elaborar um modelo sustentável de negócios a partir de uma hipótese validada. Elas deveriam desenvolver protótipos de produtos rapidamente e então refiná-los continuamente por meio da coleta de feedback de consumidores e dos ciclos CMA (Construir, Mensurar, Aprender).

Toda startup tem que definir suas métricas centrais e analisá-las de forma apropriada.

Dica do 12': Gostou do Lean Startup? Leia a obra que mais influenciou Eric Ries, [The Four Steps to Epiphany](#), do professor Steve Blank.

*Gostou do resumo? Então [conheça agora o 12min](#), o aplicativo que vai impulsionar o seu aprendizado e te fazer aprender na velocidade que o mundo atual exige. Lá, você encontra os melhores livros de não-ficção condensados em microbooks para serem consumidos de forma rápida e fácil, em texto e áudio! Tá esperando o que pra aprender mais? Acesse o **12min** e se desenvolva cada vez mais rápido!*

CLT ou PJ? Saiba qual a melhor forma de contratação atualmente e como ter segurança para mudar o seu contrato!

Ao calcular o seu salário líquido você deve ter percebido que a CLT não é muito vantajosa para quem trabalha de carteira assinada. Com as novas leis, ser contratado por PJ pode ser uma ótima ideia. Confira aqui todas as informações necessárias para tomar uma decisão certa sobre o seu contrato de trabalho!

0 padrão de contrato das empresas

É muito comum que as empresas grandes prefiram contratar seus funcionários de acordo com a Consolidação das Leis do Trabalho, ou CLT. Porém, com a Nova Lei da Terceirização, a contratação através de PJ, ou Pessoa Jurídica, vem se popularizando e ganhando força nas empresas.

Em áreas como TI e publicidade, a contratação por PJ é mais comum e essa prática existe a vários anos. Porém, novas áreas também começaram recentemente a aceitar a contratação por PJ, terceirizando a sua mão de obra.

CLT ou PJ: Qual é melhor para o contratado?

As duas formas de contratação possuem vantagens e

desvantagens. Cabe ao contratado escolher qual é melhor para si, além de colocar na ponta do lápis as vantagens financeiras de cada um dos modelos de contrato. Abaixo, as vantagens de cada uma:

Vantagens e desvantagens da CLT

A contratação por carteira assinada, também conhecida como CLT, traz como principais vantagens a garantia de benefícios de acordo com a lei vigente no Brasil. Os principais benefícios oferecidos pela CLT são:

- Vale Transporte (VT);
- Vale Refeição (VR);
- Férias Remuneradas de 30 dias;
- Décimo Terceiro salário;
- Aviso prévio;
- FGTS;
- Seguro desemprego;
- Licença saúde (opcional);
- Licença maternidade;
- Licença paternidade;
- 15 dias de salário em caso de acidentes

Para as empresas, o custo de contratação CLT é bem alto, podendo chegar a 230% do salário acordado em carteira. Isso torna o custo do funcionário CLT muito grande para as empresas, o que pode fazer com que o empregado prefira receber através de PJ em valores maiores do que o salário base combinado na contratação.

Já para o empregado, o custo também é mais alto. Ele é obrigado a pagar impostos sobre o seu salário, que vão desde os 6% necessários para receber o vale-transporte até o INSS e Imposto de Renda (IRRF). Você pode entender o [cálculo do salário líquido para CLT](#) no nosso post sobre o assunto.

Vantagens e desvantagens de ser PJ

Assim como a CLT, a contratação por PJ também tem suas vantagens e desvantagens. Por ser um contrato entre Pessoas Jurídicas, não existe vínculo com a empresa empregadora e os benefícios também são cortados.

Algumas empresas pagam 13º salário para os funcionários PJ, além de férias remuneradas e outros benefícios menores, mas é comum que os gastos com transporte e alimentação fiquem por conta do funcionário.

Para as empresas, geralmente são aplicados apenas os custos da nota fiscal. Já para os empregados, todos os impostos que incidem sobre a nota fiscal são de sua responsabilidade, em um valor de 13,33%. Atualmente, existem pessoas que optam por abrir um MEI – Microempreendedor Individual, que isenta de imposto os que recebem até 81 mil reais anuais.

Como o MEI é previsto no Simples Nacional, os optantes por este tipo de abertura de empresas são isentos dos tributos federais, como o IRPJ, PIS, Cofins, IPI e CSLL. Porém, pagam um valor fixo mensal de 45 reais no caso de comércio ou indústria, 49 reais para prestação de serviços ou 50 reais para comércio e serviços. Esses valores vão para a Previdência Social e ao ICMS ou ISS. Essas quantias são atualizadas de acordo com o salário mínimo vigente no ano, então deve-se ficar atento aos reajustes anuais da alíquota.

A maior vantagem da contratação PJ para o funcionário é o repasse dos tributos e encargos para o funcionário. O aumento na remuneração dos PJ varia entre 20% a 100% mais do que a CLT, já que é vantajoso para a empresa repassar parte dos tributos para o colaborador.

Porém, os contratados por PJ devem ficar atentos às necessidades básicas de quem opta por essa modalidade. É necessário um contador para realizar as obrigações contábeis

do funcionário e, em alguns casos, um advogado para estudar as melhores práticas para o contrato dar certo.

O que diz a Nova Lei da Terceirização

Aprovada em 31 de Março de 2017, a Nova Lei da Terceirização, também conhecida como Lei da Pejotização, faz parte dos planos do governo para transformar as relações de trabalho e tornar a prática mais moderna. Ela permite que os trabalhadores e prestadores de serviços especializados tenham mais segurança em seus contratos.

[Como pode ser visto no blog Contabilizei](#), os principais pontos da nova lei são:

- Fica permitida a terceirização de qualquer atividade em todos os setores da economia;
- A empresa contratante responderá de forma subsidiária pelos débitos trabalhistas da terceirizada, que será autuada primeiramente como empregadora. Então, havendo impossibilidade de cobrança, a empresa contratante será acionada como subsidiária;
- A empresa contratante só responderá por débitos trabalhistas da contratada em última instância;
- A empresa prestadora de serviço deverá ter um capital social mínimo de acordo com o número de funcionários aumentando a segurança do contratado pela terceira;
- A nova lei da terceirização não substitui a CLT nem promove a substituição de funcionários registrados por prestadores de serviço individuais PJ.

A lei libera de forma irrestrita todas as terceirizações de atividades econômicas que não possuem leis específicas. Ficam vetadas neste caso práticas como serviços domésticos, serviços de vigilância e transporte de valores.

Jornada de trabalho do PJ

Muitas empresas pagam o profissional PJ por um mês de trabalho fechado, sendo obrigação do colaborador trabalhar o necessário para fechar o trabalho e receber o valor acordado. Porém, existe também a prática de remunerar os colaboradores PJ por hora, tornando a jornada de trabalho flexível e dinâmica. Deve-se prestar atenção ao número de horas trabalhadas. Horas a mais ou a menos podem gerar um desalinhamento entre a empresa e o contratado, causando uma quebra de contrato ou de expectativas.

Freelancer como PJ

Atualmente, a abertura de uma microempresa ou MEI é a forma preferida dos que atuam como freelancer para serem remunerados. Para as empresas, essa também é a melhor forma de remunerar os freelancers, já que é emitida uma nota fiscal e o trabalho fica legalizado nos âmbitos contábil e fiscal.

Aposentadoria como PJ

Os colaboradores Pessoa Jurídica não contribuem obrigatoriamente com o INSS, então não possuem o direito de se aposentar. Pode-se pagar o INSS como autônomo ou optar por um plano de previdência privada, para garantir que a sua aposentadoria seja favorável e te dê bons frutos no futuro.

Plano de saúde para PJ

Hoje, a melhor forma de se adquirir um plano de saúde sendo PJ é contratar um plano médico particular, que vai cobrir os seus gastos com médicos, hospitais e outros tratamentos de saúde.

Devo virar PJ?

Essa pergunta deve ser respondida pelo seu contador de confiança e por você mesmo. Analise todos os pontos acima e veja se a proposta que a empresa fará para você virar PJ é vantajosa e te traz benefícios reais. Muitas vezes, se a proposta não for boa o suficiente, vale a pena manter-se na CLT e arcar com os impostos mensais. Cabe a você escolher a melhor opção.

A Crise dos 25 anos: saiba o que é e veja se você está passando por ela

Em 2004, uma reportagem do jornal norte-americano Boston Globe chamou a atenção, pela primeira vez, para a chamada Crise dos 25 Anos.

[Na reportagem](#), o jornal contemplou entrevistas e dados sobre os adolescentes recém-formados nas universidades locais e como eles se preocupavam com o início da vida adulta.

O sentimento geral entre eles é de incompletude e receio com situações como desemprego e endividamento. Algo que, até aquele momento, não era um sentimento entre os jovens que motivava estudos e a atenção de pais, professores e autoridades públicas.

Mas, o que é a Crise dos 25 Anos? O que se passa na mente de alguém, durante esta fase da vida, que pode demandar auxílio psicológico especializado? Neste artigo, vamos falar sobre este fenômeno que vem se repetindo entre jovens adultos de

todo o mundo. Confira!

O que é a Crise dos 25 Anos

Para muitos, quando uma pessoa alcança os 25 anos de idade, oficialmente deixa de ser jovem. Se tornando um adulto. E esta transição, que assusta a alguns, desencadeia a chamada Crise dos 25 Anos.

O conceito é mais conhecido no exterior, do que no Brasil. Apesar de que os efeitos também são percebidos entre os jovens adultos brasileiro. Lá fora, o fenômeno é mais conhecido pelo termo em inglês, “Quarter Life Crisis”.

O primeiro a propor e estudar a Crise dos 25 Anos foi o autor e psicólogo alemão [Erik Smith Erikson](#). Em sua obra acadêmica de estudo, ele considerou que o ser humano atravessa oito crises, durante a sua vida.

Entre estas crises, está a que ocorre na proximidade dos 25 anos. Ela se origina a partir do medo da transição entre a adolescência e a vida adulta.

Esta transição, em muitos casos, significa o fim do período universitário e a entrada definitiva no mercado de trabalho. É momento no qual surgem preocupações da “vida adulta”, como comprar o primeiro imóvel, não contrair dívidas e não perder o emprego.

E estes sentimentos geram ansiedade e aumentam a pressão, para quem está prestes a começar de fato a vida adulta.

Uma difícil e estranha transição...

A adolescência é a etapa da vida na qual a maior parte dos erros que cometemos possuem pouca ou quase nenhuma repercussão. Todo mundo tem uma história para contar sobre algo que ocorreu na juventude e que gerou muita apreensão e

medo, na hora. Mas que hoje geram risos e gargalhadas, se tornando mais uma situação cômica do passado, do que um problema realmente sério.

Algo como ir para a escola embriagado ou farrear na cidade, durante toda a madrugada. Porém, quanto mais velhos ficamos, menos engraçadas, e mais constrangedoras e com repercussões mais sérias se tornam estas ações.

Virar a noite e ir embriagado para o trabalho não é uma situação engraçada, como era chegar na escola. Muito pelo contrário, pode gerar demissão por justa causa.

E esta sensação de novas responsabilidade e novos medos significa uma transição difícil para muita gente. Já que surgem incertezas e são necessárias mudanças de hábitos, para se adaptar à esta nova fase.

25 Anos: a nova idade do fim da adolescência

A revista científica australiana Lancet Child & Adolescent Health publicou, em janeiro deste ano, um estudo defendendo que a adolescência deve ser dos 10 aos 24 anos. Se estendendo além dos 19 anos, a idade considerada na maior parte do mundo como o marco do fim da adolescência.

Os pesquisadores do estudo indicam que o fato de jovens estarem estendendo o tempo de estudo, adiando cada vez mais a idade do casamento e de ter filhos, faz com que o período da adolescência se estenda por mais cinco anos.

Além dos aspectos sociais, os cientistas ainda apontaram aspectos fisiológicos. Como o fato de que o cérebro continua a se desenvolver até os 25 anos e que em muitos jovens, as manifestações do dente siso somente ocorrem nesta fase.

O objetivo do estudo é o de iniciar a discussão de políticas

públicas que assegurem mais direitos aos que ultrapassam os 19 anos. Como já ocorre em alguns países, como no Reino Unido, que considera a idade de 24 anos como o limite para receber os serviços públicos para a adolescência.

As dificuldades do início da vida adulta

A [falta de controle financeiro pessoal dos jovens](#) é uma situação que gera preocupação. Especialmente para quem está começando a vida adulta e não possui a [estabilidade financeira](#) necessária para construir patrimônio, formar família, entre outras coisas.

E ver a vida passando, sem alcançar os objetivos de vida sonhados na adolescência, é extremamente frustrante.

O [primeiro emprego](#), ou a busca por oportunidades de crescimento profissional rápido, também são preocupações que fazem parte do conjunto de sentimentos desencadeadores da Crise dos 25 Anos.

Recentemente, [o LinkedIn realizou pesquisas com profissionais entre 25 e 33 anos](#), e constatou que boa parte deles passou por estas preocupações.

65% afirmou que a compra da casa própria é uma das principais pressões desta fase da idade. Já que é preciso pensar em sair da casa dos pais e ter um lugar próprio para abrigar sua futura família.

46% afirmou que se preocupa em encontrar um emprego que goste. 39% se preocupa em ter as qualificações certas para o trabalho e 37% afirmou que a maior pressão profissional é em ser promovido e reconhecido no trabalho.



Os sinais da Crise do 25 Anos

A falta de motivação e o contínuo sentimento de que a vida não apresenta mais opções é um dos indicativos de que alguém está atravessando a Crise dos 25 Anos.

E estes sentimentos desencadeiam a perda de confiança, diante dos novos desafios da vida adulta. Em casos mais extremos, é comum que quadros de depressão comecem a surgir.

Há o distanciamento do indivíduo de familiares e amigos, por conta do sentimento de que está aquém do que poderia ser. Esta cobrança pessoal extrema pode se tornar um problema sério. Com potencial para afetar seriamente a estabilidade emocional e as relações humanas de uma pessoa.

Para estes casos, é fundamental procurar ajuda profissional. Pois se tratam de situações graves e das quais nem sempre é possível se ver livre sem ajuda.

Como superar a Crise dos 25 Anos

Para encarar de frente os desafios do início da vida adulta, é preciso uma mudança de atitude imediata. É preciso ter contínua proatividade na vida. Procurando sempre sair da “bolha” da adolescência, reconhecendo e encarando diariamente, porém com a cabeça erguida, os desafios.

Também é fundamental para as cobranças em excesso sobre si mesmo. Sabendo que é muito raro ter sucesso financeiro e profissional, antes dos 30 anos.

Existem casos de pessoas abaixo dos 30 anos que já alcançaram resultados excepcionais em termos de carreira. Porém, são casos únicos e não ser um deles não diminui a chance de sucesso de ninguém.

Ter preocupações com a vida cotidiana, [como pagar as contas em dia](#) e não perder o emprego, são saudáveis e demonstram maturidade. Mas elas não devem tomar conta da mente a todo momento. Sendo necessário curtir a vida e aprender continuamente com os erros no meio do percurso.

Preparando-se para o futuro

Então, se você é jovem, na faixa dos 25 anos, e ainda não começou a pensar no futuro, é hora de correr atrás de entender o cenário atual e quais as melhores opções. Para apoiá-lo nessa tarefa, nós selecionamos uma obra fantástica na biblioteca do [12min](#) – a sua plataforma de desenvolvimento pessoal. Anote aí.

[Adeus, Aposentadoria](#) – Gustavo Cerbasi



O ponto central aqui é como garantir o seu futuro sem depender dos outros. Parece ótimo, não é mesmo? Pois, Gustavo Cerbasi revela o caminho das pedras.

Como consultor financeiro, ele prova com dados e fatos que o modelo atual de aposentadoria não se sustenta mais. Ou seja, se antes a aposentadoria era a etapa final da vida, hoje é um novo recomeço, que dura mais tempo do que antes e isso custa mais caro. A dica, então, é fugir do sistema tradicional.

Assim, com uma linguagem simples e clara, você vai aprender sobre melhores opções de rendimentos futuros, sem sacrificar o presente e o seu bem-estar. Gustavo Cerbasi é autor de 15 obras, entre elas, o best-seller [Casais Inteligentes Enriquecem Juntos](#).

E você que está iniciando a vida adulta, pensando em construir patrimônio, já sabe como lidar com o dinheiro e fazê-lo render mais? Se você quer acordar o seu gênio financeiro, vai aqui outra dica de leitura espetacular.

[Pai Rico Pai Pobre](#) – Robert Kiyosaki



Esse best-seller tem lugar garantido em qualquer lista dos melhores livros sobre dinheiro. Afinal, quase metade dos brasileiros ([45,8%](#)) não tem controle sobre seu orçamento e não

sabe o quanto ter um sistema básico de finanças pode fazer maravilhas.

É esse o tema do livro Pai Rico Pai Pobre, de Robert Kiyosaki. O autor procura desmistificar a ideia de que para ser rico é preciso ganhar um salário muito alto. Ele acredita que é o segredo é ser organizado e ter uma educação financeira sólida – que você pode, inclusive, passar para os seus filhos.

Pai Rico Pai Pobre é, indiscutivelmente, um dos melhores livros sobre educação financeira. Confira o microbook da obra por aqui mesmo:

[Pai Rico Pai Pobre](#)

Enfim, você já atravessou ou conhece alguém que esteja atravessando a Crise dos 25 Anos? O que pode ser dito para quem está nessa situação? Deixe as suas dicas e conselhos nos comentários. Participe conosco!

Salário Líquido: Como calcular e quais são os impostos sobre o seu?

A oferta que você recebeu ao assinar seu contrato de trabalho não é o que realmente entra na sua conta no final do mês. Quer aprender a calcular o seu salário líquido e não ter surpresas no início do mês? Então vem aqui que a gente ensina, atualizados para 2018!

Como é feito o cálculo do salário líquido?

As propostas de trabalho com carteira assinada costumam ter como base o salário bruto, que é ofertado ao funcionário no momento da contratação. No fim das contas, o valor recebido pelo empregado é menor, devido aos descontos de encargos e contribuições do Imposto de Renda e INSS. Portanto, é essencial que o trabalhador saiba o valor exato que vai receber pelo trabalho ao fim de todo mês. A composição do salário líquido é feita calculando os seguintes descontos:

INSS

Os descontos de INSS no salário bruto são calculados de acordo com o valor do seu salário, de acordo com a tabela abaixo:

Até R\$ 1.659,38	8%*
Até R\$ 2.765,66	9%
Até R\$ 5.531,31	11%
Acima R\$ 4.663,75	R\$ 608,44

Caso você tenha dependentes, desconta-se do INSS o valor de R\$199,07 por dependente, para obter o valor base para cálculo do Imposto de Renda (IR).

*O valor do desconto de INSS é reduzido para remunerações até três salários mínimos, graças ao disposto no inciso II do art. 17 da Lei nº 9.311, de 24 de Outubro de 1996, que instituiu a Contribuição Provisória sobre Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e de Direitos de Natureza Financeira.

Imposto de Renda – IRRF

O [Imposto de Renda](#) é calculado de acordo com a sua faixa salarial, sendo subtraído um valor e somado outro para o

cálculo do salário líquido.

Base de cálculo mensal em R\$	Alíquota %	Parcela a deduzir do imposto em R\$
Até 1.903,98	—	—
De 1.903,99 Até 2.826,65	7,5%	R\$142,80
De 2.826,66 Até 3.751,05	15,0%	R\$354,80
De 3.751,06 Até 4.664,68	22,5%	R\$636,13
Acima De 4.664,68	27,5	869,36

Cálculo de Base para o Imposto de Renda

O Imposto de Renda é calculado em cima de um valor chamado de Base de Cálculo, que irá ditar qual é o valor do imposto a ser retido na fonte. A Base de Cálculo é feita através da fórmula:

(Remuneração Mensal – Valor da Contribuição ao INSS – R\$150,69 por dependente legal) = Base de Cálculo

Quem são os dependentes legais?

Pela lei, os dependentes legais são o marido ou a esposa, filho, filha ou enteados de até 21 anos (estendidos até 24 anos se forem universitários ou estiverem cursando escola técnica de segundo grau), desde que não sejam declarantes de Imposto de Renda.

Desconto de outros benefícios dados ao funcionário

Em alguns casos, o trabalhador também deve deduzir o valor de outras contribuições ou benefícios, como a contribuição sindical (que é equivalente a um dia de salário e descontada uma vez ao ano).

Outros benefícios são muito comuns em empresas atualmente e também podem ser descontados do trabalhador. O vale transporte, por exemplo, gera um desconto de 6% do salário do trabalhador ou do valor integral do vale transporte, o que for menor. Também existem planos de previdência privada, academia, planos de saúde e odontológico, programas de participação nos lucros, cursos de aperfeiçoamento profissional e outros. É essencial que você fique de olho para saber exatamente quais são os descontos aplicados ao seu salário. Você pode fazer isso consultando o seu contracheque, por exemplo.

Resumo do Livro: A Sutil Arte de Ligar o Foda-se, de Mark Manson!

Já que você está aqui, que tal [conhecer o 12min](#) e descobrir uma nova forma de aprendizado? Corre lá pra conhecer!

Escutamos por décadas que pensar positivo é a chave para sermos felizes e para enriquecer. Mark Manson parece discordar. Em 'The Subtle Art of Not Giving a Fuck', que foi traduzido como "A Sutil Arte de Ligar o Foda-se", ele nos mostra que, para melhorar nossas vidas, devemos aprender a aceitar que somos limitados e falhamos o tempo todo. Nem todo mundo pode ser extraordinário ou excepcional em tudo e não há problema nisso! Manson nos aconselha a aceitar nossas limitações e nossos medos para encontrarmos coragem e perseverança. Devemos descobrir o que realmente nos importa e quais são nossos valores. Se você já leu livros de auto-ajuda que prometem que você pode melhorar sua vida se apenas pensar positivamente e achou isso tudo muito idiota, esse livro é

para você! Algumas vezes as coisas dão errado e precisamos aprender a lidar com isso! O autor nos mostra como usar nossos fracassos a nosso favor. Se você está procurando por ideias novas e completamente diferentes das que existem por aí, leia esse microbook!

Aceite os aspectos negativos da sua vida

Manson começa seu livro com a história de um homem que, durante grande parte da sua vida, foi um completo fracassado. A sociedade o rotulava como um perdedor. Esse homem, Charles Bukowski, alcançou o sucesso em sua carreira como escritor, mas isso não fez com que ele deixasse de ser um perdedor. Em seu túmulo, está inscrita a seguinte mensagem: “Não tente”.

A história de Bukowski está presente em diversos livros, filmes e seminários que pregam que para vencer suas dificuldades e se tornar grande, você não pode desistir. Nunca desistir se tornou um clichê do mercado de auto-ajuda e segue sendo repetido à exaustão.

Manson nos diz que esse conselho positivo de auto-ajuda está, na verdade, contribuindo para sua infelicidade, porque ele deixa claro tudo o que você não possui, essencialmente dizendo que, para melhorar, primeiro você precisa se sentir péssimo sobre quem você é.

Manson insiste que a abordagem convencional de “pensar positivo” nos ensina que precisamos ignorar muitas coisas – bons carros, corpos perfeitos, uma casa grande. Mas todos os dias somos bombardeados com imagens vindas da televisão ou computador que nos mostram outras pessoas que possuem essas vidas incríveis. Começamos a acreditar que nos sentirmos ansiosos, tristes ou insatisfeitos é simplesmente inaceitável, o que faz com que nos sintamos ainda piores com essas emoções.

Então Manson apresenta uma teoria alternativa. Como o desejo por uma vida melhor causa um efeito negativo em nossas emoções, devemos aceitar os aspectos negativos da nossa vida. Precisamos nos acostumar com nossas limitações e falhas. Fazer isso vai nos trazer experiências mais positivas, porque quando não temos mais medo da dor das nossas experiências negativas, nos tornamos capazes desafiar a nós mesmos, sem permitir que qualquer coisa nos impeça.

Importe-se apenas com as coisas que valem a pena

Manson é rápido em explicar que ele não quis dizer que uma pessoa deve ser indiferente a tudo em sua vida – esse tipo de pessoa, na visão dele, é um psicopata. Ele não defende que temos que ficar “nem aí” para tudo e todos, levando uma vida apática.

O que recomenda é que, em vez de ser indiferente, você deve aprender como se sentir confortável com a diferença.

Isso significa não se importar com o que alguém pensa sobre sua roupa ou sua escolha de carreira – significa defender suas escolhas frente às adversidades.

E para enfrentar a adversidade, você deve primeiro aprender a se importar com coisas maiores que a adversidade – superando as dificuldades triviais da vida para se preocupar apenas com os problemas que valem a pena. Nós temos o controle sobre as coisas que nos importam e é preciso escolher com o que queremos nos importar.

Você tem a escolha de se importar ou não com as coisas que acontecem em sua vida. Então, você precisa escolher se importar apenas com as coisas que são realmente importantes.

Escolha a felicidade todos os dias

Manson conta a história do pai de um príncipe que decide poupá-lo de todo sofrimento humano. Um belo dia, este príncipe descobre o que seu pai fez e fica horrorizado com o estado do mundo fora de sua bolha.

O mundo lá fora é muito diferente do que acontece no seu dia a dia. Esse príncipe acreditava que iria alcançar a felicidade se vivesse longe de todos os prazeres do mundo. Mas isso não funcionou. Esse príncipe se tornou conhecido como Buda e sua filosofia – de que a dor e a perda são uma parte inerente da existência humana e não devem ser evitadas – espalhou-se por todo o mundo todo e continua a ser praticada até hoje.

A ideia principal é essa: você pode escolher a felicidade todos os dias de sua vida em vez de imaginar que um dia será feliz. Então, pare por um momento e faça uma escolha deliberada de que você será feliz agora. Pare de dizer “algum dia serei feliz se alcançar X ou Y” e escolha a felicidade agora, independente do que estiver acontecendo em sua vida.

Pare de pensar que você é excepcional

Apenas sentir-se bem com você mesmo não significa nada, a menos que você tenha uma boa razão para se sentir bem.

Nos anos 60, uma tendência na área da psicologia começou, focada em ajudar as pessoas a desenvolverem uma melhor auto-estima. A teoria era de que pessoas que se sentem bem com elas mesmas se saem melhor na vida e causam menos problemas. Escolas, igrejas e empresas começaram a utilizar essa teoria. As pessoas eram bombardeadas com mensagens dizendo que eram excepcionais e capazes de alcançar grandes coisas.

O grande problema é que muitas pessoas escutam essa mensagem e

acreditam nela – mas nunca fazem nada para serem excepcionais ou bem-sucedidas. Essas pessoas acreditam tanto em si mesmas que se tornam auto-destrutivas e narcisistas.

E algumas vezes acontece o contrário. Algumas pessoas que sofrem experiências traumáticas ou frustrações, começam a acreditar que são especiais por causa de sua dor. Elas começam a se ver como vítimas. Essas pessoas acreditam que podem ter um comportamento ruim porque foram vitimizadas por algo fora do seu controle.

Esses comportamentos levam as pessoas a assumirem uma postura egoísta e fazem com que elas acreditem que o mundo gira ao seu redor e dos seus sentimentos.

O fato de sermos constantemente bombardeados com exemplos de pessoas extraordinárias e excepcionais na TV e na internet, também não ajuda. Quando nos comparamos e comparamos nossas realizações àquilo que vemos, nos sentimos medíocres. Isso fez com que a mediocridade se tornasse um novo padrão para o fracasso. A simples ideia de que todo mundo pode ser extraordinário é impossível. Ser extraordinário não é algo fácil, simples. Muitas vezes, é inalcançável para a maioria das pessoas.

Seu esforço constante para ser extraordinário e excepcional é ruim para sua saúde mental, e a cura para este sofrimento é aceitar que muitas das coisas que você faz e quem você é são medíocres. Quando você aceita que nem tudo que você faz precisa ser extraordinário, você passa a poder apreciar as coisas simples da sua vida.

Problemas podem ser bons ou ruins. Valores também

Nem todos os problemas são ruins. Na realidade, problemas são necessários para alcançarmos a felicidade. No entanto, isso

não significa que todos os problemas são bons. Algumas vezes somos confrontados com problemas ruins e esses problemas são o resultado de valores ruins.

Para ilustrar esse ponto, Manson usa anedotas contrastantes. A primeira é a história de Dave Mustaine, um guitarrista que foi expulso da banda Metallica na época em que eles começaram a fazer sucesso. Mustaine jurou que começaria sua própria banda e que faria mais sucesso do que o Metallica. Ele formou a banda Megadeth e vendeu mais de 25 milhões de álbuns. No entanto, mesmo tendo se tornado um milionário famoso, Mustaine ainda se sentia um fracassado, pois o Metallica havia vendido mais de 150 milhões de álbuns. Para qualquer pessoa, Mustaine era bem-sucedido, mas, para ele mesmo, era um fracassado.

A segunda história é a de Pete Best, o baterista que foi expulso dos Beatles assim que eles atingiram o sucesso. Best não se tornou um músico famoso, mas ele se considerava bem-sucedido e disse que ser expulso dos Beatles foi a melhor coisa que poderia ter acontecido com ele, porque o levou a conhecer sua esposa e começar uma família. A diferença entre Mustaine e Best é que Best escolheu valores melhores para medir seus fracassos ou sucessos.

Manson define os valores ruins como supersticiosos, socialmente destrutivos e não imediatos ou não controláveis. Seriam, por exemplo, os valores de Mustaine, que queria formar uma banda melhor que o Metallica, mas não podia controlar qual banda seria mais popular.

Por outro lado, Manson define os valores bons como realistas, socialmente construtivos e imediatos ou controláveis. Seria o caso de Best, que valorizava passar tempo com sua família – uma coisa que ele era capaz de controlar todos os dias de sua vida e que o ajudou a estreitar os laços com seus entes queridos. Os bons valores incluem coisas como honestidade, criatividade e caridade. Os valores ruins incluem desejos como tornar-se rico ou ser melhor do que alguém.

Escolher valores bons significa escolher problemas bons. Valorizar a honestidade pode significar ter confrontos dolorosos ou desagradáveis, mas esses confrontos o levarão ao crescimento, enquanto as mentiras levam à destruição e à perda de confiança. Para evitar os problemas ruins, devemos gastar um tempo definindo nossos valores e determinando se eles são valores bons.

Tenha o controle da sua vida

Quando nos sentimos miseráveis em nossas vidas, muitas vezes é porque não estamos no controle – alguém ou alguma coisa está nos forçando a viver uma série de situações ruins. No entanto, quando sabemos que nossos problemas dependem de nossas próprias escolhas, nos sentimos empoderados. Podemos ainda ter muito trabalho a fazer e, inclusive, passar por algum sofrimento, mas nos sentimos no controle dessa luta.

Manson conta a história de William James, um homem que sofreu muitas dificuldades em sua vida, incluindo doenças. Muito do que aconteceu com James não foi sua culpa, mas ele sofreu por tudo independente disso. James estava a ponto de se matar quando decidiu fazer um experimento: por um ano, decidiu assumir a responsabilidade por tudo que aconteceu com ele, sendo sua culpa ou não. Ele então se tornou o pai da psicologia americana.

Coisas que estão fora do nosso controle acontecem, mas Manson nos lembra que a interpretação dessas coisas está em nosso controle. Assumir a responsabilidade por nossas próprias experiências nos dá poder. Também nos ajuda a perceber que não podemos controlar mais ninguém – só podemos controlar como agimos. Isso pode ser complicado, especialmente diante de uma tragédia. Eventos como doenças, furacões e acidentes, acontecem com pessoas todos os dias, e essas pessoas não escolheram isso. No entanto, devemos escolher como proceder em relação a isso.

Reconheça que você está errado

Aprender não é o processo em que você deixa de estar errado para estar certo; é o processo em que você evolui de 'muito errado' para 'pouco errado'. Isso acontece porque o aprendizado é um processo interminável. Em vez de ficar obcecado em buscar pela resposta certa, Manson recomenda que você perceba que a cada dia está 'menos errado'.

A certeza é uma falácia que nos impede de procurar por novas maneiras de crescimento. Se temos certeza de que ninguém nos acha atraente, nos impedimos de encontrar um parceiro romântico que nos aceite como somos. Se temos certeza de que uma nova experiência será dolorosa, perderemos a chance de ver se a experiência poderia ser positiva. Nossas mentes e emoções são muitas vezes imperfeitas. Nossos cérebros e memórias são imperfeitos e sujeitos a diversas formas de auto-sabotagem. Quando não questionamos nossas crenças e a nós mesmos, corremos o risco de sermos destrutivos. A incerteza nos ajuda a explorar e progredir para estarmos 'menos errados'.

O conselho de Manson é duro: você precisa se matar. Não fisicamente, mas psicologicamente. Nós mudamos quem somos todos os dias, à medida que processamos novas informações vindas de nossas experiências. Se uma pessoa tem medo de deixar seu antigo 'eu' de lado, ela nunca desenvolve um novo 'eu'. E criar um "eu" melhor que o anterior é essencial para que você possa se reinventar constantemente e assim ser feliz. Em cada situação, devemos nos perguntar se podemos estar errados, o que significaria se estivéssemos errados e qual tipo de problema – bom ou ruim – resultaria de nossos erros.

Aceite o fracasso e a dor

Você pode ser sua própria fonte de inspiração. Você pode ser sua própria fonte de motivação. Sempre que quiser, você consegue agir. E fazer alguma coisa, tomar ações, é sua única

métrica de sucesso – isso significa que até o fracasso faz você avançar.

Manson se considera extremamente sortudo por ter se formado na universidade em 2007, logo no começo da crise financeira. Afinal de contas, se ele não tivesse se formado numa época onde a economia estava no fundo do poço, ele nunca teria tido a coragem de começar seu próprio negócio. Muitos considerariam que o Manson recém-graduado era um fracasso, mas ele tinha suas próprias métricas de sucesso: para ele, desistir de seus sonhos e aceitar um emprego “seguro” significaria o fracasso. Batalhar por alguns anos sem dinheiro não era fracasso.

Assim como não há felicidade sem problemas, não há melhoras sem inúmeros pequenos fracassos. Afinal de contas, as crianças caem inúmeras vezes quando estão aprendendo a andar, mas elas se levantam e tentam novamente. Evitar o fracasso é um comportamento aprendido e é um comportamento que devemos impedir, para crescer e melhorar. Novamente, precisamos definir bons valores para nós mesmos – atitudes que devemos tomar todos os dias para melhorar nossas vidas.

Abraçar o fracasso vai muitas vezes significar sofrimento, desconforto e medo. Manson dá o seguinte conselho sobre como lidar com o medo do fracasso: quando você está com um problema, não fique parado. Faça alguma coisa. As respostas aparecerão. Atitudes não são o efeito da motivação e sim a causa dela.

Faça as escolhas corretas

Querer sempre ter tudo pode te levar a não ter nada. É isso que Manson descobriu depois de viajar por anos ao redor do mundo, pensando que estava vivendo uma boa vida. Ele viajava de cidade a cidade, de cama a cama, nunca ficando tempo suficiente para ter amigos ou relacionamentos de longo prazo. Mas o que ele acreditava ser liberdade, acabou não sendo nada. Manson retornou aos Estados Unidos, estabeleceu-se em uma

cidade e se casou com uma mulher. Desistir da ideia de liberdade que ele tinha enquanto viajava, permitiu que ele tivesse uma família e uma comunidade que deram mais sentido à sua vida.

Isso não significa que viajar não é valioso ou que todos se comprometerão e terão famílias. Não existe uma receita formal para a felicidade. Isso significa apenas que em algum ponto de sua vida, você precisa escolher o que é importante para você e esquecer o que não é. Manson percebeu que a família e a comunidade eram importantes para ele e, assim, ele teve que dizer não às viagens e à vida na estrada. Rejeitar certas escolhas definiram Manson e permitiram que ele criasse uma nova identidade.

Aceite o fato de que todos morreremos

Aceitar o fato de que todos morreremos é uma das coisas mais difíceis que você vai fazer, porque o ser humano possui um terror inexplicável da morte. Somos apenas animais capazes de contemplar nossa própria mortalidade e é muito fácil ficarmos obcecados com o terror da morte. Mas, paradoxalmente, isso nos leva a desperdiçar nosso tempo. Apenas quando ficamos confortáveis com a morte podemos aprender como aproveitar o tempo que temos.

E a única maneira de ficarmos confortáveis com a morte é nos concentrarmos no legado que queremos deixar – como você quer que o mundo mude com sua presença. Se você tem bons valores, você vai querer deixar o mundo melhor. Isso significa acreditar em alguma coisa maior do que você e trabalhar para servir a alguma coisa maior. Algumas pessoas acham isso na religião, outras na comunidade, mas o ponto é deixar que sua percepção da morte mude e deixar que isso transforme sua maneira de ver e viver sua vida.

Notas Finais

A chave para ser uma pessoa feliz está em construir um conjunto de valores melhores. Quando seus valores são realistas, construtivos e estão sob seu controle, você é capaz de conduzir sua vida cheia de desafios saudáveis.

Faça uma lista dos seus valores e pense em quais deles são ruins e quais são bons. Busque maneiras para transformar seus valores ruins em valores bons. Você está se iludindo pensando que é extraordinário ou excepcional, quando na realidade você não fez nada demais? Pense sobre isso e transforme seus pensamentos em ações.

Da próxima vez que você enfrentar um problema difícil de resolver, não fique parado, faça alguma coisa a respeito. Deixe que suas atitudes te deem inspiração e motivação em vez de ficar esperando que alguma coisa aconteça.

Dica do 12': Se você gostou desta gema do Mark Manson, é bem provável que você também goste do microbook baseado em [Hustle, do Neil Patel](#). Além disso, esse livro fala do Dave Mustaine, um dos nossos heróis aqui no 12'. Somos fanáticos por Megadeth. Então a outra dica do 12 é: Ouça a música [“A tout le monde”](#), do álbum Youthanasia. Além de o som ser fantástico, você vai ter que quebrar a cabeça para aprender a cantar um refrão em francês ☐ #megadethmaiorquemetallica

*Gostou do resumo? Então [conheça agora o 12min](#), o aplicativo que vai impulsionar o seu aprendizado e te fazer aprender na velocidade que o mundo atual exige. Lá, você encontra os melhores livros de não-ficção condensados em microbooks para serem consumidos de forma rápida e fácil, em texto e áudio! Tá esperando o que pra aprender mais? Acesse o **12min** e se desenvolva cada vez mais rápido!*

O que fazer para se destacar no trabalho?

Levanta a mão quem quer se destacar no trabalho! É claro que todos nós queremos ficar bem aos olhos dos colegas e, em especial, do chefe. E se você integra esse grupo, vai aí uma dica: não basta ser o melhor no que faz – é preciso desenvolver algumas habilidades que vão muito além dos conhecimentos técnicos.



O que faz a diferença

Para se destacar no trabalho você deve se dedicar, muito. Afinal, reconhecimento não cai do céu. É resultado de muito

esforço, dedicação e, também, de habilidades em lidar com as pessoas em geral, com as pressões do cotidiano, com os problemas, com as diferenças, entre outras.

Você precisa cuidar da qualidade do seu serviço e, ao mesmo tempo, colaborar para a [qualidade do clima organizacional](#). Nenhum líder quer uma “maçã podre” no seu time, contaminando os demais, tirando a energia do grupo e puxando todo mundo pra trás.

Dicas para se destacar no trabalho

Que é essencial desenvolver as suas tarefas muito bem, você já sabe. Agora, você deve estar se perguntando: como me destacar no trabalho? Veja, a seguir, alguns pontos de atenção.

Conheça a empresa

Todos os funcionários devem conhecer e entender, perfeitamente, a cultura da organização onde trabalham. Isso inclui os valores, comportamentos, práticas, hábitos, símbolos, princípios, políticas etc. Desta forma, é possível saber se você realmente se encaixa no perfil da empresa para, assim, atuar em sintonia com os seus objetivos e estratégias e se engajar no crescimento da organização.

Tenha foco



Ficar atirando para todos os lados, tentando agarrar o mundo com as mãos e agradar a todos ao mesmo tempo, não é o melhor caminho para se destacar no trabalho como um profissional exemplar. Você precisa saber de fato o que a empresa quer de você e [focar](#) em ações que o levarão aos resultados esperados, ou melhor ainda, mais do que o esperado.

Seja proativo

Não fique esperando o líder pedir (ou mandar) para você fazer alguma coisa. [Mexa-se](#). Aproveite as oportunidades e se você não souber a resposta para determinada situação, corra atrás de informações. Se aparecer um problema, seja parte da solução. Essa é uma atitude muito valorizada pelas empresas. Mas cuidado com o seu limite. Ser proativo NÃO significa passar por cima de tudo e de todos, ignorando a hierarquia e comportando-se como o dono da verdade.

Pense positivamente

Contribua para elevar o astral e reforçar a energia da equipe. Pessoas positivas são mais criativas, não desistem no primeiro

obstáculo e ainda conseguem avançar além dos limites pré-estabelecidos. Isso é importante para a [produtividade](#) e, claro, reflete positivamente nos resultados do grupo e da organização. Porém, não confunda ser positivo com ser o engraçadinho da equipe.

Trabalhe em equipe



Jogue com o seu time – nunca sozinho ou contra ele. Para isso, você precisa primeiro conhecer e entender o seu chefe, os pensamentos dele e o seu [estilo de liderança](#). Faça isso, mesmo que ele não seja um líder exemplar, porque é um caminho para atender as expectativas e demandas em relação a você e seu trabalho. Além disso, você deve ser amigável com seus colegas, colaborar com os outros, aceitar as diferenças (em geral), oferecer ajuda e recebê-la quando necessário etc.

Invista em relacionamentos

Saber relacionar-se com as pessoas é uma das habilidades mais poderosas para você se destacar no trabalho. Por isso, [invista](#)

em relacionamentos sinceros e duradouros. Faça amizades e encontre formas de despertar a confiança dos colegas em você. Se possível, participe de atividades realizadas fora da empresa também. As pessoas que se relacionam bem são cooperativas entre si, trabalham em equipe e isso é muito bom para o clima organizacional e ajuda a alavancar a produtividade. Mas seja seletivo e fuja daquelas pessoas preguiçosas e os pessimistas, que só sabem reclamar e sugam a sua energia.

Tenha cuidado ao fazer uma crítica

Os feedbacks construtivos são bem-vindos e nos ajudam a identificar pontos de melhorias e crescer cada vez mais. No entanto, lembre-se que você está lidando com pessoas, assim, seja cuidadoso, sendo você o líder da equipe ou não. As suas críticas não podem constranger o outro e muito menos desanimá-lo. Como já foi dito, elas devem colaborar para que a pessoa possa se ajustar na direção dos resultados da empresa e não criar medo e ansiedade.

Domine a linguagem do corpo



O nosso corpo, muitas vezes, fala mais que as palavras. Alguns especialistas em Psicologia garantem que essa [comunicação não-verbal](#) tem um peso muito maior para o sucesso de uma pessoa na empresa do que um QI de três dígitos. Por isso, fique atento para entender a reação das pessoas com as quais você interage e, também, para que você não caia na armadilha de passar uma mensagem diferente do que pretende.

Valorize o seu tempo

Tempo nos dias atuais é valioso e saber aproveitá-lo ao máximo é uma necessidade para se destacar no trabalho. Uma dica dos especialistas é diminuir os riscos de [burnout](#) e evitar o retrabalho a todo momento. É extremamente importante afastar todas as distrações, como celulares, mídia sociais, e-mail etc, para que você possa focar em suas atividades.

Aprenda mais e sempre

Mesmo que você saiba fazer muito bem o seu trabalho, haverá sempre muitas coisas para se aprender. Principalmente, quando se trata daquelas habilidades profissionais valiosíssimas, como relacionamentos, [persuasão](#), liderança etc. Para isso, você não precisa ficar na escola pelo resto da vida. Você pode recorrer aos livros, [TED Talk](#), [podcasts](#), grupos de profissionais na internet ou na empresa, cursos, eventos, enfim, existe uma série de possibilidades. O que não pode é ficar estagnado, caso contrário, você vai ficar pra trás e, certamente, não irá se destacar no trabalho.

Apresente-se para novos desafios

Você pode e deve ir além do que está acostumado a fazer. Um jeito é ser voluntário para diferentes atividades, integrar-se à equipe de um novo projeto, sugerir uma ação inédita... Fique de olho nas oportunidades, invista na criatividade e proatividade. Ou seja, não tenha medo de assumir mais responsabilidades, porque se você quer de fato se destacar no trabalho, aqui está uma chance bem legal. Se você se der bem nesse quesito, poderá até mesmo redirecionar a sua carreira.

Prometeu? Cumpra

Simples assim. Se você não tiver tempo ou as habilidades necessárias para alguma responsabilidade, assuma isso. Porque, se prometer, tem que cumprir. Promessas não cumpridas geram uma imagem de falta de competência em solucionar problemas. Consequentemente, resultam em perda de credibilidade e, em alguns casos, em prejuízos financeiros.

Compartilhe os méritos das conquistas



Sempre que um trabalho for executado em equipe, os méritos são de todas as pessoa envolvidas. Se houve sucesso, é porque cada um fez o seu “dever de casa” corretamente, no prazo estabelecido e com qualidade. Se você teve uma participação especial e muito mais estratégica que os demais, tudo bem ser reconhecido, mas não menospreze o empenho dos demais. Você não apenas ganhará pontos, como também terá aliados.

Tenha flexibilidade

O ideal aqui é ser flexível em relação às suas funções, habilidades, horários, local de trabalho etc. Você precisa demonstrar habilidade de adaptação frequente. Se resistir ao novo e às mudanças, você pode andar na contramão de quem almeja se destacar no trabalho. Isso porque, muitas vezes, as empresas analisam inflexibilidade como preguiça ou medo de arriscar.

Entenda que falhar é humano

Se você não se permitir errar, nunca tentará algo novo. E

ficar preso no seu quadrado, sem se arriscar, não é uma opção inteligente para quem busca se destacar no trabalho. Então, recorra àquela coragem que está guardada lá dentro e dê a você mesmo a chance de ir mais longe. Mas é preciso ter consciência dos seus limites de atuação dentro da empresa para não sair metendo os pés pelas mãos. Se alguma coisa der errado, aprenda com essa experiência e não cometa as mesmas falhas sempre.

Comportamentos que minam a sua carreira

Você já sabe que as organizações estão de olho nas suas competências comportamentais. Elas são fundamentais para se destacar na empresa. Por outro lado, os problemas de comportamento podem ofuscar o seu talento. Chegam a ser motivos de demissão, inclusive.

Veja o que você nunca deve fazer, se quiser se destacar na empresa:

Fazer fofocas



Não fale dos outros e nem transforme a sua vida em um livro aberto. Fique longe daquele grupinho na sala do café, que adora criticar o chefe, o colega, a empresa... Esse tipo de comportamento contamina o clima, cria inimizades, desmotiva a equipe e prejudica a produtividade.

Mentir

Seja sincero com os colegas de trabalho, com o seu líder, com a empresa, clientes, enfim, como todas as pessoas. A mentira tem pernas curtas e, mais cedo ou mais tarde, virá à tona. Além disso, a mentira afeta a credibilidade e os resultados em geral, uma vez que informações incorretas podem induzir a

erros e prejuízos.

Criticar em excesso

Tem gente que passa o dia apontando os defeitos dos outros e criticando Deus e o mundo. Evite isso. Ao focar apenas nos pontos fracos das pessoas, você perde a oportunidade de aprender com elas e evoluir. Além disso, essa postura o deixará estressado e afastará a sua chance de se destacar no trabalho por uma boa razão.

Ser agressivo com as pessoas

Agressividade gera raiva, medo, insegurança e distanciamento. Empresa nenhuma quer isso entre suas equipes, uma vez que o impacto na produtividade é certamente muito negativo.

Ficar grudado no celular



A não ser que o seu celular seja um instrumento de trabalho, para contato com clientes, por exemplo, mantenha-o desligado ou no silencioso. Checar redes sociais, mensagens ou atender

chamadas pessoais a todo instante é um péssimo comportamento. Dedicar-se aos joguinhos, então, nem se fala. Afinal, não tem como ser produtivo dessa maneira.

Usar as redes sociais sem controle

Você pode estar pensando: o que eu faço fora da empresa é problema meu. Engano total. [A empresa está de olho no seu comportamento a todo instante](#). Os exemplos de pessoas que se deram muito mal com comentários e comportamentos inadequados nas redes sociais são muitos. Mas muitos mesmo. Gente que foi demitida, que perdeu patrocínios etc.

Se você está mesmo empenhado em se destacar no trabalho, não deixe de ler um clássico sobre relacionamentos interpessoais:

[Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas](#) – Dale Carnegie



Os conselhos, métodos e as ideias de Carnegie já beneficiaram milhões de pessoas e permanecem completamente atuais. Para muitos empreendedores, a leitura e o entendimento de Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas valem mais que um MBA. Essa é uma dica de quem realmente entende de negócios.

O resumo dessa obra está disponível na plataforma [12 Min](#). Boa leitura!

E se você curtiu esse post, deixe o seu comentário.

Como criar uma cultura de empowerment na sua empresa

Muitas empresas estão adotando a cultura do empowerment como estratégia de gestão de pessoas. O foco aqui é manter uma equipe motivada, [criativa](#) e com iniciativa; reduzir turnover de talentos e atrair outros profissionais brilhantes.



E o que as empresas ganham com isso? Satisfação do funcionário, melhoria do clima organizacional e aumento da produtividade, da qualidade dos produtos/serviços e da competitividade. Tudo isso deságua na planilha de resultados, é claro.

O que é empowerment

Empowerment significa “descentralização de poderes”. Nas empresas, é usado para nomear um estilo de gestão baseado na descentralização do poder, proporcionando uma participação maior dos funcionários, com mais autonomia de decisão.

É muito mais que uma simples delegação de tarefas, porque envolve engajamento, comprometimento e responsabilidades. Os profissionais sentem-se parte do negócio e são também responsáveis pelo sucesso dos projetos.

O empowerment não se limita aos gestores, pelo contrário, é importante que atinja pessoas de várias áreas e em todos os níveis hierárquicos da organização. Ou seja, quanto mais pessoas adotarem e/ou se beneficiarem dessa estratégia, melhor.

Os pilares do Empowerment?



Por meio do empowerment, os funcionários assumem

responsabilidade pelos resultados da organização e se tornam mais comprometidos com suas tarefas. Todos caminham juntos, na mesma direção.

Essa estratégia do empowerment está amparada nos seguintes pilares:

1. Poder – delegação de tarefas e responsabilidades em todos os níveis da organização.
2. Motivação – reconhecimento da performance dos funcionários.
3. Desenvolvimento – capacitação contínua da equipe.
4. Lideranças – descentralização das decisões.

As vantagens

A importância do empowerment nas empresas é significativa. Entre as vantagens desse modelo de gestão, destacam-se:

- Planejamento, estratégias e propósitos claros e conhecidos por todos.
- Aumento da motivação, autoconfiança e autoestima dos funcionários.
- Melhoria no clima organizacional.
- Proatividade e agilidade na tomada de decisões.
- Simplificação dos processos.
- Ampliação do senso de cooperação e responsabilidade entre os funcionários.
- Foco no cliente.
- Facilidade maior na identificação, valorização e retenção de talentos.
- Redução de custos.
- Produtividade elevada.

Como aplicar o empowerment em sua

empresa



O objetivo desse modelo de gestão é aproveitar ao máximo o potencial dos profissionais, dando a eles autonomia para pensar, agir e ajudar o empreendimento crescer.

Descentralizar tarefas e poder não é algo simples para uma parte significativa de gestores. Mas, se o remédio é bom e necessário, o jeito é aprender a fazer a coisa certa. Veja algumas dicas:

- Tenha um propósito e não foque apenas em maximizar o valor para os acionistas.
- Certifique-se de que todos os funcionários conheçam esses propósitos e entendam porque é importante que a organização exista.
- Desenvolva estratégias para aplicar o novo estilo de gestão, transformando os funcionários em profissionais empreendedores, com iniciativa e criatividade aflorada.
- Faça com que todos assimilem a importância da autonomia e autoridade nos processos da organização e assumam responsabilidades.

- Invista na comunicação. O modelo de cima pra baixo, do tipo “eu mando, você obedece”, não funciona no estilo de gestão voltado para o empowerment. A regra de ouro aqui é saber ouvir, abrindo canais para que os funcionários possam se manifestar com ideias, sugestões e até críticas construtivas.
- Compartilhe as informações da empresa de maneira estruturada e consistente.
- [Defina metas e prazos](#) para os projetos, para que esses profissionais possam ser autogerenciáveis.
- Delegue atividades e responsabilidades para profissionais que possuam as habilidades e competência para a função em questão.
- [Reconheça o bom desempenho](#), para que os funcionários se sintam valorizados.
- Seja sincero. Mostre para sua equipe que você respeita a inteligência dela.
- Invista no desenvolvimento dos funcionários com cursos, treinamentos, eventos, palestras etc, com foco no empowerment e no crescimento do negócio.
- Incentive os funcionários a pedirem ajuda quando precisarem.
- Monitore e avalie os resultados das equipes com frequência. Se necessário, faça ajustes ou estabeleça novas metas.

Uma mudança desse tamanho não se faz da noite para o dia. O processo é gradativo e o gestor deve se atentar a isso na hora de cobrar resultados.

Empowerment e Cultura Organizacional

A cultura de uma empresa é o retrato do seu pensamento e isso tem um peso significativo quando o assunto é reter funcionários e mantê-los felizes no trabalho. Assim,

Empowerment e [cultura organizacional](#) andam sempre de mãos dadas.

Ao oferecer um ambiente em que as pessoas gostam e têm prazer em passar uma parte considerável do dia, a empresa consegue melhorar o desempenho das equipes dia após dia.

Veja algumas dicas de como construir uma cultura forte para sua empresa.

1. **Alinhamento da cultura da empresa** – O segredo é capacitar e incentivar os funcionários em torno da cultura organizacional, despertando neles o orgulho de pertencer.
2. **Respeito à diversidade** – Toda pessoa deve tratar o outro como gostaria de ser tratada, colocando o respeito sempre em primeiro lugar.
3. **Cuidado com o outro** – Leve o grupo a entender que estão todos no mesmo barco. O bem-estar geral de um funcionário deve interessar a todos. Isso cria confiança e fortalece o espírito do trabalho em equipe.
4. **Inclusão** – Não importa gênero, raça, religião ou orientação sexual. A inclusão é base sólida para uma cultura forte.
5. **Faça, não fale** – As lideranças devem [conduzir os seus times para as transformações por meio do exemplo](#), incorporando e praticando os valores e crenças da empresa.
6. **Comunicação clara** – Seja altamente eficaz na divulgação de notícias, mudanças, metas, critérios de promoção, resultados da empresa etc.
7. **Felicidade** – Várias pesquisas comprovam que funcionários felizes produzem mais. O resultado disso aparecem nos números da empresa.
8. **História** – **Tenha uma história do seu produto/serviço, por exemplo. Pessoas gostam de histórias e elas (as histórias) contribuem na**

construção de uma cultura autêntica e forte.

Se você gosta de aprender cada dia mais, os livros são um caminho que o levará direto ao seu objetivo. A [plataforma 12Min](#) tem o resumo das melhores obras do mundo dos negócios.

Quer uma sugestão de leitura especial pra hoje? Anote aí:

Criatividade S/A – Edwin Catmull



Como superar as forças invisíveis que ficam no caminho da verdadeira inspiração. Esse é o ensinamento principal desse livro, que ensina como construir e desenvolver uma cultura de criatividade e apresenta uma coleção de ideias sobre como despertar e manter a criatividade da sua equipe e vencer os problemas advindos da falta dela.

Boa leitura!

Aprenda a administrar o salário e economize dinheiro

Final de mês com bolso vazio. Esse é o seu caso? Se a resposta é sim, você integra um batalhão de pessoas, no mundo inteiro,

que não consegue administrar o salário e está sempre no vermelho.



A boa notícia é que você pode aprender a gerenciar o seu dinheiro para pagar a contas, divertir, poupar e investir. Ou seja, usar o dinheiro de maneira correta e sair desse sufoco.

Para isso, existem algumas estratégias comprovadamente eficazes, que você deve conhecer e aplicar no seu dia a dia. Assim, se souber administrar o salário, você poderá, inclusive, entrar para o hall da riqueza.

Nunca é tarde para aprender sobre finanças



Os autores do best-seller [Pai Rico, Pai Pobre](#), Robert Kiyosaki e Sharon Lechter, desmentem o mito de que para ser rico é preciso ter um salário muito alto. Para eles, o segredo está na educação financeira.

Planeje

Se você quer aprender como administrar o salário e fechar o mês com dinheiro no bolso – ou no banco, invista em planejamento e organização. Caso contrário, ficará sempre com aquela sensação de estar nadando contra a corrente. Isso gera esforço extra, cansaço e, ao final, pouco (ou nenhum) resultado. O planejamento exige tempo e dedicação para entender e praticar. No entanto, o custo-benefício vale a pena.

A regra número 1

Para o seu salário durar o mês inteiro e ainda ter sobras para poupança e investimentos, lembre-se de uma regra fundamental: gaste menos do que ganha. Não tem jeito de ser diferente. Se você recebe um salário de R\$ 5 mil e gasta R\$ 7 mil, a sua conta não vai fechar, nunca. Não existe milagres. Você apenas acumulará dívidas e não terá reservas, nem mesmo para uma emergência.

Como administrar o salário



Seguem algumas dicas dos especialistas em finanças:

Faça um orçamento

Você realmente vai precisar dele. O orçamento nos permite enxergar claramente nossa realidade financeira e, dessa forma, fica mais fácil administrar o salário. Para isso, você precisa:

1. **Entender suas despesas** – isso significa saber o quanto você gasta em um mês. Muita gente não tem a mínima ideia desse valor. A solução para esse problema é acompanhar e contabilizar todas despesas mensais, [fixas e variáveis](#). Inclua tudo: alimentação, higiene pessoal, serviços públicos, transportes, aluguel, entretenimento, vestuário, escola etc. Faça uma planilha – você pode usar o Excel, um [aplicativo](#) ou até mesmo um caderninho de anotações.
2. **Entender sua renda** – ao contrário das despesas, a maioria das pessoas sabe exatamente quanto ganha por mês. Mesmo assim, anote também. Inclua salário e outras rendas, como aluguel etc.

Agora você já pode fazer as contas. Subtraia as despesas

totais da sua renda e, se o resultado for negativo, é hora de cortar despesas. Sem dó.

Por outro lado, resultado positivo não significa que você deve gastar mais. Até poderia, mas o ideal é economizar, ou pagar alguma dívida.

Sugestões de orçamento

- 50-60% para custos fixos, ou seja, todos os gastos mensais que raramente mudam: aluguel, gasolina, luz, água, alimentação, telefone, condomínio, plano de saúde, seguro do carro etc.
- 10% para Investimentos, que farão o seu dinheiro crescer com o tempo.
- 5-10% para poupança, que são as suas economias para as emergências ou para atividades em curto prazo, como férias, presentes etc.
- 20-35% para entretenimento ou os chamados “gastos em culpa”, onde você inclui o que quiser, como cinema, beber com os amigos etc.

Esses percentuais devem ser ajustados de acordo com os interesses.

Consolide suas dívidas

Quase ninguém gosta de dívidas e poucas pessoas sabem lidar com elas. Muitas vezes, as dívidas parecem bolas de neve, que não param de crescer. Nesse caso, ao administrar o salário, procure consolidar suas dívidas e negociar uma taxa de juros menor. Uma sugestão é combinar várias despesas, como cartão de crédito e empréstimos pessoais em uma única fatura, ao invés de pagar tudo individualmente.

Atenção com o cartão de crédito



Um cartão de crédito pode se transformar em um grande problema na hora de administrar o salário, para quem não tem disciplina ao usá-lo. Preste atenção:

- Não use o crédito do seu cartão como acréscimo do salário.
- Sempre que puder, pague tudo à vista, evitando parcelamentos no cartão.
- Pague o valor total, sem parcelamentos e dentro do prazo.
- Se não der para pagar tudo de uma vez, tente abater mais que o mínimo.
- [Cuidado para não cair na armadilha das milhagens](#), comprando mais para aumentar os seus pontos.

Corte despesas desnecessárias

Você adora um lanchinho na padaria da esquina. Baratinho né? Multiplique isso pelos dias do mês ou do ano e veja o quanto esse “dinheirinho” cresce no bolo.

Economizando “migalhas”, como por exemplo, comendo em casa ou fazendo um relaxamento no quintal, ao invés de pagar uma academia, você sentirá diferença na hora de administrar o seu salário.

Se você parar para pensar, descobrirá muito mais coisas que podem ser deletadas da sua planilha, sem prejuízo algum para o seu bem-estar. São canais de TV a cabo que você nem sabe que existem, a academia que você nunca encontra tempo para frequentar, uma aula particular que não tem lhe acrescentado nada... Encontre essas oportunidades e [economize os seus centavos](#).

Tenha um fundo de emergência

É o carro que quebra, uma viagem inesperada, um problema no apartamento... Emergências acontecem e se você não estiver

preparado terá um problema a mais para resolver. Então, seja rigoroso com aquele percentual mensal de 5 a 10% do seu salário colocado na poupança.

De olho no futuro



O futuro chega mais rápido do que muita gente pensa. Comece a se preparar o mais cedo possível, para ter conforto e qualidade de vida, quando parar de trabalhar. Você deve investir em:

Aposentadoria: Você precisa [olhar sempre pra frente](#), no entanto, pensar em investimentos de longo prazo geralmente é uma parte difícil. Mas seja rigoroso. Uma dica é programar transferência automática para a reserva da aposentadoria, logo que seu salário entrar em sua conta.

Investimento: na hora de administrar o salário, pense numa maneira de fazer o seu dinheiro trabalhar por você. É aqui que entram os [investimentos](#), que podem ser aplicação em uma conta de investimento ou qualquer outra coisa que lhe renderá mais dinheiro, inclusive, indiretamente, como um diploma de PHd que

lhe abrirá melhores oportunidades de trabalho.

Aplicativo financeiro pessoal

Você pode descomplicar a sua vida com as novas ferramentas de gerenciamento de dinheiro, muitas delas gratuitas. Alguns bancos oferecem essa opção, mas a internet está cheia delas. Encontre a que melhor lhe atende.

Aprenda com quem entende do assunto

Siga os profissionais de finanças, ouça os conselhos deles. Leia histórias inspiradoras para aprender mais e mais de como administrar o salário e fazer o seu dinheiro render. Ou seja, fique informado, leia sobre finanças, perca o medo de lidar com números...

Se você quer mesmo aprender a cuidar do seu dinheiro, que tal ler um pouco mais sobre o assunto? A [plataforma 12Min](#) disponibiliza o resumo das principais obras, para serem lidas em apenas 12 minutos cada. Veja a sugestão de hoje:

Os Segredos da Mente Milionária – T. Harv Eker



Por que algumas pessoas acumulam riquezas com facilidade e outras vivem no vermelho? O autor tem a resposta.

Boa leitura! E se você curtiu esse post, compartilhe conosco os seus comentários.

Organize uma lista de e-mails para seu negócio e veja os resultados

Você tem muitos contatos em sua lista de e-mails? Ótimo, esse é um bom começo. Mas isso não vai ajudar muito se você ficar apenas juntando nomes e não organizar as suas informações, para usá-las estrategicamente a favor do seu negócio.



A ideia é lançar mão da sua base de contatos para investir em relacionamentos duradouros e, também, gerar receitas. No entanto, muitos empreendedores esbarram na tarefa de construir uma lista de e-mails significativa, organizada e própria da organização.

Você pode estar pensando então que seria mais fácil e rápido comprar uma lista pronta. Afinal, existe uma infinidade delas por aí. Sinto informá-lo, mas essa é uma péssima ideia. Você certamente vai entrar numa fria.

Bons motivos para não comprar uma lista de emails pronta



O fácil nem sempre é o melhor. E isso é verdade, quando se trata de criar uma base de contatos para sua empresa.

O certo é que cada empreendimento tenha a sua própria lista, inclusive, de e-mail, organizada e atualizada.

Além de ser antiético, existem outros bons motivos para você não adquirir uma lista de contatos no varejo. Destacamos 4 deles:

Péssima qualidade

Nessas listas, existem muitos e-mails que não existem ou foram desativados. Tudo isso sem considerar que a lista é “engordada” com um monte de contatos que não têm qualquer relação com o seu negócio. Conclusão: é muito grande a chance do seu e-mail ir direto para o SPAM.

Baixo interesse

Como as pessoas não autorizaram o envio de mensagens e não conhecem os seus produtos/ serviços, elas tendem a ignorar. Você terá sorte se a pessoa demonstrar apenas desinteresse. Porque se ela se irritar e decidir usar as redes sociais para desabafar, aí sim, seus problemas serão maiores.

Envio comprometido

Por causa dos [filtros anti-spam](#), os serviços confiáveis de e-mail marketing não entregarão as suas mensagens. Isso ocorre pelo fato das listas compradas apresentarem taxas elevadas de marcação de SPAM e erros de entrega, comprometendo a reputação do serviço. Para evitar isso, eles adotam medidas de proteção.

Prejuízo para a imagem da sua empresa

Todos esses problemas vão respingar na imagem da sua empresa junto aos consumidores e os consumidores potenciais. Se a pessoa ficar irritada com suas mensagens e decidir colocar a boca no trombone, você terá a sua marca vinculada a reclamações.

Como criar uma lista de e-mails forte



Agora que você já sabe a importância de uma lista de e-mail forte e organizada, é hora de colocar a mão na massa e construir o seu próprio banco de dados. Veja algumas dicas:

Faça uma lista de e-mails relevantes

Sua lista somente terá valor para você se for composta por nomes e informações de pessoas que tenham relação, direta ou indireta, com o seu produto/serviço. Por exemplo, se você vende materiais cirúrgicos específicos para dentistas, não faz sentido incluir os arquitetos em sua base.

Importância da segmentação

Tão importante quanto ter os contatos relevantes, é manter todas as informações organizada. Isso porque, muitas vezes, o que você tem a dizer não interessa a todo mundo ao mesmo tempo.

Daí a importância de [segmentar a sua base](#). Isso nada mais é do que dividir os seus contatos, de maneira que você possa enviar a informação certa, na dose exata, na hora certa, para a

pessoa certa.

Estudos mostram que e-mails segmentados têm taxas de abertura 14,33% mais altas, taxas de cliques de 100,95% maiores e taxas de cancelamento de inscrição de 9,37% menores.

Acompanhe os seus contatos

Use [tags](#) para acertar na comunicação com os integrantes da sua lista. Um [evento](#) funciona ainda melhor, porque inclui a data e se aplica apenas quando alguém realiza uma ação.

Ou seja, você pode marcar uma pessoa como “Cliente – Produto X”. Agora, imagine incluir a data da compra, podendo nomeá-la “Cliente- Produto X no mês de maio”. Informações extras sobre o cliente vão refletir positivamente na receita da sua empresa.

Invista na geração de [Leads](#)

Existem várias ideias para engordar a sua lista de e-mails. Veja:

1. Ofereça materiais gratuitos no seu site ou blog, em que a pessoa fornece os seus dados (geralmente nome e e-mail) em troca de informações relevantes e conhecimento. Esses materiais podem ser [ebooks](#), cursos online, testes, checklists, vídeos etc.
2. [Crie uma newsletter](#) para que a pessoa se inscreva e possa receber conteúdos do seu blog. Defina uma periodicidade para essa newsletter.
3. Faça promoções para os seus clientes potenciais. Pode ser sorteio de um curso, por exemplo, em troca dos dados da pessoa.
4. Solicite o endereço de e-mail aos seus clientes, no fechamento de uma compra.
5. Realize pesquisas de satisfação do cliente, onde ele preenche um formulário com e-mail e compartilha sua

experiência. Em troca, recebe alguma vantagem, que pode ser um desconto na próxima compra, por exemplo.

Em todos os casos, uma boa dica é pedir autorização para o envio de mensagens para o e-mail disponibilizado.

Higienize a sua lista de e-mail

Você precisa manter uma alta reputação de remetente. Para isso, monitore sua lista com frequência para não deixar acumular assinantes que não abrem os seus e-mails.

Esse trabalho de limpeza da lista ou higiene de e-mail significa cortar de vez aquelas pessoas que não querem mais saber do seu produto ou serviço. Ele é realizado em duas etapas:

1. Identifique o segmento de inscritos que não abriram seus últimos 15 e-mails.
2. Anule a inscrição para eles ou envie [uma opção](#) para que tenham nova chance de permanecer no time.

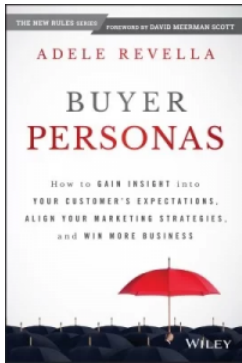
Outras dicas valiosas



- [Peça sempre autorização das pessoas \(opt-in\) para incluí-las na sua lista de email](#) e para enviar-lhes informações. Isso deve ser feito no preenchimento de cadastros e sempre que a pessoa disponibiliza o endereço de e-mail dela.
- [Dê opção fácil para a pessoa se descredenciar \(opt-out\)](#), caso ela não se interesse mais pelo seu produto ou serviço.
- [Monitore a taxa de entrega e abertura dos e-mails](#). Faça leitura da situação com frequência.

E vai agora uma dica de leitura para ampliar ainda mais os seus conhecimentos e ensiná-lo como atingir o seu público-alvo.

Buyer Personas – Adele Revella



A ideia central é: se a sua mensagem atinge as pessoas, você vende mais, gera mais compartilhamentos e cresce a demanda pelos seus serviços. Por outro lado, se você cria uma mensagem com a qual ninguém se importa, você falhou.

O resumo dessa obra e de várias outras ligadas ao mundo dos negócios estão disponíveis na plataforma [12 Min](#). Vale a pena conferir!

As informações desse post foram valiosas para você? Compartilhe conosco a sua opinião.

Os desafios de gerenciar equipes a distância

Pessoas envolvidas em um mesmo projeto, trabalhando em locais diferentes – algumas vezes, a milhares de quilômetros de distância. Essa tem sido uma realidade cada dia mais comum nas empresas. No entanto, gerenciar equipes a distância exige algumas habilidades de lideranças especiais.



As equipes a distância, também chamadas de equipes remotas, são os funcionários que trabalham em casa (home-office).

Incluem também os freelancers e profissionais autônomos contratados. E, ainda, existe aquele pessoal que está espalhado pelas unidades da empresa, algumas vezes, em países diferentes.

Imagine essa turma toda envolvida em um único projeto, sob uma única liderança. Você realmente acredita que isso funciona? Sim. Mas não é uma tarefa fácil.

Tendência de alta

As equipes remotas são contratadas, normalmente, por dois motivos principais: redução de custos e a possibilidade de usar o potencial do funcionário no momento em que ele é [mais produtivo](#).

Uma pesquisa realizada em 2015, pela [AfterCollege](#), apontou que 68% dos profissionais da [geração milennial](#) interessam-se pelas empresas que oferecem o trabalho remoto. Outro levantamento, desta vez realizado pelo jornal [New York Times](#) identificou que cerca de 43% dos americanos já trabalham pelo menos alguns dias a distância.

A tendência é de que mais empresas adotem esse modelo de trabalho.

Como gerenciar equipes a distância

Os desafios para manter as equipes a distância num mesmo ritmo e sem prejuízos para a produtividade e qualidade são muitos. Veja alguns deles:

Confiança



Confiança entre os integrantes de uma equipe é essencial para manter o grupo motivado e unido em torno de um objetivo. É um

vínculo fundamental que se desenvolve no contato pessoal do dia a dia.

Quando as pessoas não se encontram com frequência, talvez nem se conheçam, a confiança não encontra terreno fértil para crescer. Assim, com as equipes a distância, os esforços nesse sentido são maiores.

Além disso, as equipes a distância exigem uma dose extra de [confiança dos dois lados – funcionários e liderança](#). O funcionário precisa de mais liberdade para tocar suas tarefas no seu próprio ritmo e o gestor precisa estar confortável com essa situação.

Comunicação



Uma dificuldade enfrentada pelas equipes a distância está relacionada à forma como as informações são compartilhadas entre o grupo. Quando a comunicação é falha, surgem vários problemas.

Sem conexão, uma pessoa pode não saber o que o outro está fazendo, gerando atropelos, perda de tempo, retrabalho, não execução de uma tarefa etc. Além disso, as equipes a distância podem se sentir isoladas dos demais, levando à sensação de não pertencer ao grupo, gerando assim a desmotivação.

Para que o link entre as pessoas funcione bem, o gestor deve disponibilizar ferramentas adequadas de comunicação e se assegurar de que elas estejam realmente funcionando. Essas ferramentas podem ser [e-mail](#), videoconferência, mensagens etc.

Mas, o mais importante é o contato frequente do gestor com toda a equipe.

Diversidade

Pessoas em locais diferentes podem ter culturas e idiomas também diferentes. Essa é uma barreira para o bom desempenho das equipes a distância, uma vez que interfere na forma como as pessoas interagem entre si, como lidam com o tempo, com as prioridades etc.

Cabe ao gestor estar atento a essa realidade para aceitar e lidar com as diversidades, de forma a aproveitar o melhor de cada funcionário, visando os objetivos da empresa. Uma dica é estimular que as equipes a distância compartilhem com os demais informações sobre suas culturas, costumes, religiões etc.

Fuso horário



Se parte da equipe remota está geograficamente distante, do outro lado do planeta, então o fuso horário é de fato um grande problema. Imagine a dificuldade para fazer uma reunião com todo o grupo. A situação se complica ainda mais, quando existem vários horários diferentes.

Assim, o fuso horário realmente prejudica a aproximação das pessoas. Uma estratégia que algumas empresas adotam, quando se têm equipes a distância, é definir um horário de trabalho comum para todos – por exemplo, das 10h às 14h. O restante da carga horária os funcionários podem cumprir como quiserem.

O importante é minimizar ao máximo os desgastes gerados pelo fuso horário, para otimizar a produtividade.

Responsabilidade

Trabalhar em casa ou sozinho em um escritório, sem o gestor na sua cola o tempo todo pode ser uma delícia. No entanto, o [funcionário precisa de muita disciplina](#) e responsabilidade

para não se perder nas distrações e se desviar do seu objetivo.

Como essas equipes a distância não usam GPS acoplado ao corpo, o gestor não tem outra saída senão confiar. Algumas empresas usam software de tempo e atendimento para registrar entrada e saída do funcionário remoto, para controlar o tempo de trabalho deles.

Muito comum, ainda, são os software de gerenciamento de projetos, onde todos acompanham as atividades do grupo.

Desempenho

Como monitorar se as equipes a distância estão realizando todas as atividades com eficiência, cumprindo os prazos, seguindo à risca as regras e padrões da empresa?

Fica fácil medir isso usando um cronograma de ações. Mas, no caso das pessoas que são remuneradas por horas trabalhadas, controlar o desempenho fica mais difícil.

Uma solução é criar canal de comunicação entre o gestor, o cliente e o funcionário. Nesse caso, o cliente é o primeiro a relatar um problema e, assim, pode-se adotar medidas corretivas rapidamente.

O importante é que o gestor deixe sempre bem claro para suas equipes a distância o que a empresa espera de cada um, como elas devem efetuar suas tarefas e qual o prazo de entrega.

Clareza nas informações

Como já foi dito anteriormente, o gestor deve deixar claro para todas as suas equipes a distância onde a empresa quer chegar. Nessa travessia, os papéis individuais precisam estar bem definidos e comunicados corretamente.

O gestor deve cuidar para não negligenciar os funcionários

remotos, criando uma estrutura de trabalho clara e justa.

Conclusão

Gerenciar equipes a distância é um desafio. O líder precisa investir pesado na comunicação e ser capaz de criar um clima de confiança para manter todas as pessoas do grupo conectadas e motivadas em torno do objetivo da empresa. Com um gerenciamento eficaz, não tem como isso dar errado.

Você já teve alguma experiência de trabalho remoto? Compartilhe conosco o que você mais gostou? Ou teve alguma coisa que não funcionou?

Você quer ir mais fundo na arte de liderar? A plataforma [12 Min](#) tem uma sessão inteira de resumos dos livros mais valiosos sobre esse assunto. Vale a pena conferir!

Veja uma sugestão que selecionamos para você:

Líderes Se Servem Por Último – **Simon Sinek**



Por que algumas equipes se unem e outras não? A resposta está nessa obra fantástica.

Boa leitura!