12' Heroes: entrevista com Tallis Gomes

Fundador da Easy Taxi, CEO e founder da SINGU (o maior marketplace de beleza e bem-estar do Brasil), e autor do livro "Nada Easy". Esse é Tallis Gomes.
Com um currículo admirável, Tallis é um dos 30 empreendedores destacados pela Forbes abaixo de 30 anos, considerado pelo revista Galileu como uma das 25 pessoas mais influentes na internet brasileira e eleito pelo MIT como um dos jovens mais inovadores do Brasil.
No dia 17 de agosto, Tallis Gomes lançou o seu primeiro livro, Nada Easy, pela editora Gente. O livro é um passo a passo de como validar suas ideias, começar o seu negócio e escalá-lo, sem desperdiçar tempo e dinheiro. O livro Nada Easy auxilia o empreendedor na sua jornada para construir uma startup de sucesso, dando dicas sobre como montar bons times, levantar capital e até mesmo quando fazer um exit.
Confira nossa entrevista com ele, onde ele fala sobre seu livro, sua história como empreendedor e dá dicas de produtividade!
Esse bate-papo está também disponível no nosso podcast, o Heroes.
12Minutos: A gente vai bater um papo sobre o seu livro Nada Easy, que foi lançado dia 17 de agosto, só que antes eu queria conversar um pouco mais sobre a sua história de empreendedor. Conta um pouquinho como isso funcionou para você, de onde veio essa ideia de entrar no mundo das startups, dos negócios.
Tallis Gomes: Demorou. Cara, eu sou do interior de Minas, eu sou mineiro como você, sou de uma cidade do interior ali da zona da mata, chamada Carangola. E eu comecei a empreender, como a grande maioria dos brasileiros, por necessidade. Eu tinha lá a minha banda de rock, na cidade de Carangola, a gente precisava comprar uma bateria para essa banda, para fazer um show no final do ano, no colégio. E aí uma das

soluções que veio na minha cabeça, após tempos, quase um mês matutando, foi a gente começar a vender celular ali na cidade, já que não havia lojas de telefone celular na cidade. Então eu aproveitei aquele gancho do Mercado Livre, que estava em franca ascensão no Brasil, poucas pessoas conheciam, principalmente no interior, nem tanta gente tinha acesso à internet. E aí eu usei esse acesso à internet que eu tinha, essa curiosidade, o fato de eu conhecer o Mercado Livre, como funciona e eu dava print screen nas ofertas de telefone celular ali no Mercado Livre, "mark upava" o preço, ou seja, aumentava ali por volta de 25% e criava um catálogo de ofertas de telefones celular e saía revendendo na cidade. Contava com o fato de que o meu avô era comerciante local conhecido, com credibilidade, então as pessoas pagavam antecipadamente na conta do meu avô aquele celular, eu comprava no Mercado Livre, colocava o endereço de entrega das pessoas. Sem querer, criei um marketplace ali com 14 anos. Foi assim que tudo começou na minha vida.

12Minutos: Foi uma abordagem bem diferente, de certa forma, da plataforma que todo mundo usa. Todo mundo usa o Mercado Livre, todo mundo já usou alguma vez para alguma coisa, não é?

Tallis Gomes: É, na verdade, houve uma necessidade, um jovem sem experiência alguma, nem sabia montar uma planilha, para você ter ideia, e acabei vislumbrando essa possibilidade, porque eu via que tinha lá um telefone celular, naquela época a Motorola tinha acabado de lançar um Motorola que tinha uma câmera acoplada, e eu, como era apaixonado por tecnologia, eu via aquilo e era o sonho da minha vida, falei, "pô, de repente, outras pessoas querem ter celular, não é?" E comecei a oferecer esse tipo de produto. Não era tão comum, a gente está falando de 2001, 2000, se eu não me engano, que foi quando eu fiz esse negócio. Então não era tão comum, principalmente no interior de Minas. Acabou que o Mercado Livre foi um canal pelo qual eu consegui comprar esses produtos mais baratos, por serem usados, então eu conseguia ter a minha margem ali para fazer sentido esse modelo de negócio.

12Minutos: E como foi o salto de sair de vender telefones do Mercado Livre para fundar a sua primeira startup? Como foi essa transição?

Tallis Gomes: Cara, demorou, viu? Demorou e foi cheia de percalços e perrengues. Eu fui parar no Rio de Janeiro anos depois, quando eu comecei a faculdade. E aí, no meio da faculdade, eu vislumbrei uma oportunidade de fazer uma agência de gamificação em mídia social, era até um nome bonitinho, para fazer promoção do Twitter, naquela época. E aí isso era, cara, inimaginável para as empresas naquele momento, a gente está falando de 2006, inimaginável para 90% das empresas ter uma conta no Twitter. Ninguém olhava social media como um canal de comunicação, de aquisição, não se imaginava isso e eu achei que isso seria interessante, depois de uma experiência que eu tive num estágio onde eu estava, lá no grupo de cinemas. E aí eu criei essa empresa, a E-Spartan, consegui um dois clientes lá, como todas as agências, a gente sempre sai com um cliente, a gente cobra a menos para garantir que você vai enfim ter um cliente para pagar as contas, mas a verdade é que o pessoal deu [default] no pagamento, eu me enrolei com o fluxo de caixa, eu não entendia muito bem desse negócio, e fali a empresa uns 9 meses depois que eu fundei. E aí fui para o mercado, trabalhei em outras empresas, perrengue daqui, perrengue de lá. Já fiz de tudo, cara, já entreguei panfleto em sinal, já fui valet, eu já trabalhei na Unilever. Até fundar a minha terceira empresa, quando eu tinha meus 22 para 23 anos, que era a Tech Samurai, que era uma agência de construção de software. A diferença é que a gente, como não queria ser sócio [com o Lula] na época, a gente contratava o pessoal na Índia, na China, na Rússia, os developers e fazia um sistema de um Scrum, montar uma plataformazinha para administrar as entregas ali, com calls diários desse pessoal, e tinha um grupo de profissionais com knowledges diferentes, para fazer meio que um leilão reverso ali, do tipo quem faz por menos determinado serviço. Todos esses profissionais eram filtrados por nós, eram testados, eu tinha um sócio que era CTO, o cara era muito bom, muito experiente. Então, a gente

conseguiu um ótimo preço lá e a gente pegava, como o preço era muito bom e a gente ainda não tinha o custo de CLT, a gente podia contratar em dobro a força de trabalho, em diferentes fusos horários e uma que tiraria o risco de não entrega e outra que a gente tinha pessoas trabalhando quase que o dia inteiro, quase que 24 horas por dia, porque estavam em fusos diferentes. Então, eles entregavam muito mais rápido e muito mais barato. Essa empresa existe até hoje, foi legal, mas eu vendi a minha participação para um amigo meu quando eu decidi fundar a Easy Taxi, porque a ideia da Easy Taxi surgiu no meio, quando eu estava com esse negócio aí da Tech Samurai e eu decidi largar tudo e dedicar a esse negócio. Lá em 2011, eu vendi a participação, vendi o meu carro e apliquei tudo na Easy Taxi, para a gente conseguir criar esse modelo.

12Minutos: Entendi. Eu vi uma entrevista comentando que a Easy Taxi, a ideia surgiu no meio de uma Startup Weekend. Como foi isso?

Tallis Gomes: É, eu estava lá no Rio de Janeiro, num dia chuvoso lá e a ideia era fazer um aplicativo de ônibus, que o ônibus mandasse notificação quando ele estivesse chegando no ponto. E aí o Dave McClure da 500 estava lá nessa edição, se eu não me engano, era a primeira ou segunda edição do Startup Weekend no Brasil. Eu nem sabia o que era startup direito e aí cheguei lá com esse negócio de ônibus, o Dave McClure falou, “duas notícias, uma boa e uma ruim. A boa é que a sua ideia é maravilhosa, a ruim é que a Google está fazendo esse negócio. Desiste e tenta fazer outra coisa”. Diz que Startup Weekend é aquela loucura, eu estava competindo com 10 pessoas. Meu time se desfez, ficaram uns 3 caras lá, menos do que eu gostaria de ficar, e aí chegando num ponto lá, numa sexta-feira à noite, se eu não me engano, o pessoal falou, “e aí? Você não tem nenhuma ideia o que a gente vai fazer?” Eu falei com esse povo, “vai para casa, vamos pensar com a cabeça fria depois, amanhã, o que fazer. A gente volta, a ideia menos pior a gente faz”. Aí eu tentei ligar para uma cooperativa, eu não sei a ideia de quem está ouvindo mas 90% dos ouvintes provavelmente já tiveram que ligar para uma cooperativa para conseguir um

táxi. Vocês que já fizeram isso sabem o tanto que é ruim e era a forma que você tinha para conseguir um táxi, antes da Easy Taxi, em 2011. Então eu passei por esse momento de raiva, de estar tentando conseguir um táxi, de prometerem o táxi e não chegar. E aí eu desci para tentar conseguir um táxi na rua, só que estava chovendo, naquele momento me deu o insight, "por que eu não adapto aquela plataforma de ônibus para fazer um negócio de táxi? De repente, ia funcionar, não é?" Aí eu fui para casa, virei a madrugada pesquisando quem estava fazendo isso, não achei ninguém fazendo. Aí bate aquela dúvida, "será que o negócio é tão ruim que ninguém está fazendo?" Mas foi onde eu pensei o modelo, pensei o nome, pensei o modelo de negócio, cheguei no outro dia de manhã propondo isso e inclusive não foi tão bem aceito e o feedback que eu recebi do Startup Weekend é que se isso fosse bom mesmo alguém estaria fazendo nos Estados Unidos. Então na verdade a gente foi desencorajado a seguir com esse modelo de negócio mas aí teve um pouco de gut feeling aí para decidir dar um [auê] na vida e investir nesse negócio, mesmo num cenário onde menos de 10% da população brasileira tinha smartphone com internet, que era o cenário em 2011.

12Minutos: Entendi. Engraçado que táxi era um serviço largamente usado e eu já li o livro do Startup Weekend, que é um livro bem legal, e tem uma coisa que eles falam lá é que nenhuma ideia é uma má ideia. Então é engraçado eles terem essa abordagem de "cara, alguém já teria feito isso nos Estados Unidos". E, claro, você provou eles muito errados, depois de um tempo, não é?

Tallis Gomes: É, porque você tem diversos tipos de mentores que estão lá. A gente sabe, inclusive hoje pelo startup que a gente vê, nem todos os mentores têm condições de dar algum tipo de mentoria. A bem da verdade, Fábio, é que quando o empreendedor tem uma ideia disruptiva e se tem algum empreendedor que já tentou fazer ideia disruptiva ou está nesse processo agora, ele vai saber, a ideia disruptiva geralmente parece ruim no primeiro momento, porque ela é muito absurda para parecer plausível. Então eu entendo o racional

dos caras. Eles pensaram assim, “cara, como assim ninguém pensou em fazer um aplicativo de táxi ainda”, não é? Outra coisa, por mais que seja uma ideia razoável, quem diria que um taxista iria ter um smartphone, ia usar o negócio ali, uma internet em 2011. Smartphone era coisa de geek e milionário em 2011, era exatamente isso. Provavelmente você achou que não deveria ter um smartphone em 2011. Eu fui comprar em 2012, assim. A grande maioria dos meus amigos, o primeiro smartphone eles foram ter lá para 2012. Quem tinha muita grana ou era muito geek, aí sim tinha lá em 2011. Foi quando começou a ficar um pouco razoável para se ter um Iphone e tal.

12Minutos: O Easy Taxi virou uma empresa muito grande, até depois você teve um exit bem interessante da empresa, só que ele te proporcionou muitas experiências internacionais, deve ter viajado para muitos lugares, visitou o MIT e outras entidades desse nível. Como foi essa abordagem dessas experiências internacionais?

Tallis Gomes: Cara, foi um negócio inimaginável para mim porque eu sou um dropout, então eu nem terminei a faculdade, mas eu sou um apaixonado pelo aprendizado, que é diferente do estudo. Eu gosto de aprender, não necessariamente eu gosto de estudar da maneira tradicional. Então, eu gosto de pegar um paper, gosto de pegar um assunto que eu gosto e me aprofundar naquilo ali e não simplesmente seguir uma grade curricular, isso eu não tenho muita paciência. Para mim, foi um grande desafio, porque eu trabalhava 80/90 horas por semana no mínimo, sem contar as horas trabalhadas por celular, que você está respondendo e-mail por celular, WhatsApp. Assim, trabalhava de frente para o computador 80/90 horas por semana e aí chegou um momento que o primeiro round da Easy Taxi aconteceu ali em setembro de 2012, setembro para outubro, eu peguei tanta grana, peguei 10 milhões de reais. Naquele momento foi o maior subsídio da história do país. Eu peguei tanta grana, e foi bastante dinheiro, eu falei, “a única forma de eu compensar isso aqui é eu crescer essa empresa demais”. E a proposta que eu tinha feito para os meus investidores é que eu ia levar para 18 países nos próximos 4 anos. Só que em 3

meses, eu levei para uns 4 países, se eu não me engano, e vi que era mais fácil do que eu imaginava escalar o negócio, é muito escalável. Então assim, em menos de 1 ano a gente já estava em 18 países e o negócio chegou a 35 países, 4 continentes, mais de 420 cidades. Sob a minha gestão, foi o maior aplicativo de transporte do mundo até 2014, fim de 2014, na minha gestão a gente era líder global nessa categoria, a gente tinha meio milhão de taxistas ali, mais de 20 milhões de clientes, 1300 pessoas na folha de pagamento, o que é muito pouco para o tamanho que a empresa tinha. A gente levantou ali 85 milhões de dólares, se você compara com o Uber, Cabify, não é nada perto do que esses caras levantaram e a gente tinha a liderança global ali naquele momento em 2014, do segmento. Então, para mim, eu diria que é como se eu tivesse rodado todos os Ivy Leagues e feito o MBA e colocado isso em prática, porque foi muito interessante. Eu tive contato com gente muito inteligente, eu contratei gente muito inteligente, das melhores escolas do mundo e era desafiado constantemente. Porque é assim, gente boa não simplesmente aceita uma ordem, te questiona e você tem que fundamentar aquilo que você quer que a pessoa faça, senão ele não vai fazer ou ele não vai trabalhar com você, se você ficar martelando ordem. Então isso para mim foi muito bom, eu aprendi a fundamentar bastante aquilo que eu quero e hoje é o estilo de liderança que eu aprendi e que eu aplico, eu jamais dou uma ordem, martelo ordem, geralmente eu divido com o time o que eles acham que deveria fazer, fundamentando a minha tese e deixo que essa tese seja discutida, para o time montar a estratégia junto. E foi isso que eu aprendi. Tive oportunidade de morar em países inimagináveis para um brasileiro, morei na Coreia do Sul, passei um tempo em Singapura, nas Filipinas, na Nigéria, morei na Colômbia, morei no México, fiquei uma temporada na minha vida que foi a pior fase da minha vida, que eu fiquei em ponte aérea entre a Cidade do México e Seul, loucura assim, é mais de um dia viajando e eu ficava ponte aérea. E pão-duro que sou, ia de econômica para economizar o dinheiro da empresa e dar exemplo para os executivos, para não aumentar muito o

custo de viagem. Para mim, cara, eu diria que foi como se fosse um MBA em cada Ivy League e com oportunidade de executar isso. E é isso o que eu coloquei tudo ali no Nada Easy, todas as lições que eu tive em fase de growth, em fase de ideação, sobre o MVP até a fase mais later stage, que é expansão internacional, como eu fiz isso, como eu contratei as pessoas, o que eu aprendi, quais foram os tropeços até chegar no momento do exit.

12Minutos: Primeiro, eu não consigo imaginar como é viver numa ponte aérea assim. Legal que você falou do seu livro. Eu estava dando uma olhada nos capítulos e achei fenomenal como ele começa, como o rock salvou minha vida e termina num exit de uma empresa que atingiu vários países, a vida de várias pessoas, querendo ou não. Ele é um passo a passo para vários empreendedores, para várias pessoas, sobre como você fez a Easy Taxi crescer tanto, mas de onde veio a ideia de "pô, vou escrever um livro, vou colocar isso em palavras"?

Tallis Gomes: Cara, ótima pergunta, porque, quer dizer, eu tinha vontade de escrever um livro, mas eu sou extremamente preguiçoso para escrever. De vez em quando eu me cobro escrever um artigo, porque eu tenho peso na consciência, porque literalmente eu recebo centenas de mensagens no Instagram e Facebook, dividindo ali são centenas, literalmente, por dia de pessoas me pedindo conselho, pedindo mentoria. E eu tento preencher isso com as palestras, mas não dá para ser tanta, eu tenho que trabalhar, afinal de contas eu tenho a Singu para tocar, mas eu faço lá uma palestra por mês, duas palestras por mês, para tentar passar um pouco do meu conhecimento. E eu falei, "cara, como eu consigo escalar isso a nível nacional e depois inclusive levar para outros países?" A única forma é um livro, então eu tinha essa vontade, até que a Editora Gente me procurou, no fim do ano passado, foi novembro, falou, "Tallis, por que você não escreve um livro?" Eu falei, "eu tenho muita preguiça de escrever um livro", "mas você pode pegar um ghost writer, pode ajudar". Aí eu falei, "vamos tentar um ghost writer". E aí eu tentei por 2 meses com ghost writer mas o negócio não andava, não ficava a minha

cara, sabe? E tinha que ser a minha palavra, eu falo palavrão pra caralho, sabe, eu não gosto de ficar dando rodeios, usar metalinguística para poder encher linguiça. O livro, se você der uma olhada, você vê, não tem nada de encher linguiça, não, é informação na lata o tempo inteiro. É bem resumido, como eu sou na vida, direto e ao ponto. Daí eu vi que não ia funcionar, aí eu "dropei" essa ideia de ghost writer e comecei a escrever sozinho, a partir de dezembro e foi muito difícil, cara, porque eu não tenho costume de escrever e aí tinha que passar pela edição aquilo que eu escrevia. Então o pessoal mudava um negócio, eu não gostava, escrevia de novo, então eu passei seis meses para escrever 200 páginas, o que talvez um escritor faria em um mês, dois meses, eu demorei seis meses. Foi duro, mas o livro saiu com a minha cara, direto ao ponto e com bastante informação, que é o que eu queria passar, essa mentoria que eu não tenho oportunidade de fazer com todos os empreendedores. Provavelmente eu respondo 95% das perguntas que eles iriam me fazer, qualquer empreendedor, em qualquer fase, nesse livro.

12Minutos: Pô, legal, você escalou a sua possibilidade de compartilhar conhecimentos.

Tallis Gomes: Exatamente, inclusive, eu falo isso no livro, porque como é que eu fiz o livro? Eu fiz o livro, o MVP do livro foi uma série de webinars que eu fiz. Aí eu falei, "cara, como eu vou escrever o que de fato as pessoas querem saber?" Tem duas formas. A forma que eu não recomendo, que é a que eu sempre falo que é a errada, que é eu sentar numa mesa e achar que eu sei o que as pessoas querem ou eu usar o lean startup, que é parte do processo de construção de produto. O que eu fiz? Eu fiz webinar por capítulo. Então o tema, sei lá, ideação, como é que eu valido e a minha ideia é boa ou não? Fiz um webinar sobre isso, peguei as principais dúvidas, escrevi o capítulo. Tema operação, expansão, o que as pessoas querem saber sobre operação? Fiz um webinar sobre o assunto e peguei as principais dúvidas e escrevi o capítulo. Então o livro foi construído com aquilo que eu ensino dentro do livro. Então eu acho que isso foi bem interessante, esse processo.

12Minutos: Você otimizou o seu tempo de escrita, não é?
Tallis Gomes: Criei um produto próprio para essas pessoas.
12Minutos: Eu estava conversando com o Vítor Peçanha, no último episódio (do podcast 12min Heroes), ele falou, "cara, uma das menores dúvidas foi o que colocar dentro desse livro". O livro dele é uma experiência, é o dia a dia dele na Rock Content, mas o dia a dia dele é feito de várias coisas então o que colocar?
Tallis Gomes: Pois é, essa era a minha dúvida também, aí eu resolvi sanar essa dúvida fazendo esses webinars, sabe? Porque eu acho que aí eu teria uma… enfim, eu tenho uma série de hipóteses do que tem que ser colocado e aí eu validei essas hipóteses nos webinars.
12Minutos: Legal. Você falou da lean startup do livro, quais são alguns autores referências, caras que você admira, você acompanha?
Tallis Gomes: Cara, eu gosto de bastante gente, porque eu tenho bastante hábito de leitura. E aí, cara, uma coisa que é interessante, eu não sou do tipo de empreendedor que torce o nariz para o old management completamente. Eu acho que tem muita coisa errada, eu falo bastante disso no livro, tanto que o livro é voltado para gestores também, para aquele cara que quer implantar processo de inovação, criar uma nova unidade de negócio nos business onde eles trabalham, mas eu centro um pouco também no aprendizado que eu tive com os autores tradicionais. Então, por exemplo, Good to Great, do Jim Collins, foi uma puta de uma escola para mim quando eu estava escalando a Easy Taxi. No momento de escala, tem muita coisa da escola tradicional que faz falta, aqueles processos que você tem, sabe, compliance. Pô, eu mandava dinheiro para 35 países, contando o Brasil, 35 países. Se eu não tiver um processo de compliance, vai dar merda. Então, como que foi o processo de compliance, o que funciona melhor em termos de gestão. Então, o "Good to Great", do Jim Collins, me influenciou demais, influenciou muito na minha tomada de decisão. Um dos meus maiores ídolos, um dos caras mais inovadores do mundo, a grande referência de inovação do old

school para mim, Jack Welch, aquele “Straight from the Gut”, que é um livro que ele meio que conta como que ele passou ali na GE e foi para um resultado de 12 para 400 bilhões de dólares. O cara é muito foda, é muito foda. Ele lançou também, está em português, o Paixão para Vencer, que eu acho que foi publicado aqui no Brasil como “Paixão por Vencer”, que é um puta cara de vendas também, me influenciou demais. Tem o “The Hard Things about Hard Things”, do Ben Horowitz, me ajudou muito, inclusive o meu livro é baseado no “The Hard Things about Hard Things”. Eu falei, “cara, como que eu construo um The Hard Things about Hard Things para a realidade brasileira”, sabe? Porque assim uma coisa é você levantar capital nos Estados Unidos, a juros negativos e inflação 1% ao ano, outra coisa é você levantar onde o país tem um juro de 14% e inflação a 11%, é um país voltado para rentistas. Como é que levanta capital no Brasil? Quem são os caras você tem que procurar? Qual a fase você tem que estar? Eu escrevi tudo isso ali, então eu fiz o “Nada Easy” com base naquilo que eu gostaria que tivessem falado comigo na época que eu estava num determinado capítulo ali do livro. E o “The Hard Things about Hard Things” me ajudou muito a pensar na estrutura desse livro. E aí, por fim, assim, eu lembro do “How Google Works”, porque eu sou um cara muito voltado para RH, eu acho que a função do CEO, a prioridade do CEO deveria ser RH e o “How Google Works”, do Eric Schmidt e do Jonathan Rosenberg, foi bem importante para a minha carreira, para eu construir esses processos. Eu literalmente copiei os processos de formação de metas, os OKRs da Google e o processo de hire. Eu copiei e adaptei para a nossa realidade e o “How Google Works” foi muito importante para mim.

12Minutos: Alguns desses livros, inclusive o “Hard Things about Hard Things” e “How Google Works” estão no 12Minutos e são alguns dos livros que eu sou viciado, porque eles ajudam, eles dão uma visão de grandes empresas que às vezes a gente nunca teria, porque são empresas que não têm modelos similares no Brasil. É bem legal para construir algo, não necessariamente do zero, mas para aplicar em uma empresa, não

é?

Tallis Gomes: Exatamente, é isso que eu usei, apliquei muito na Easy Taxi disso aí, aplico na Singu. Você adapta um processo ou outro à sua realidade, não existe fórmula pronta, a prioridade precisa ser adaptável mas me ajudou muito. Eu sou um grande copiador, Fábio, eu me baseio naquilo que está dando certo, ai eu coloco um pouco daquele toque que eu acho importante, aquela pequena adaptação ali, mas eu fico procurando quem está fazendo bom por aí e saio copiando todo mundo.

12Minutos: A gente estava falando sobre guitarras mais cedo e o Jimmy Page tem uma frase que ele sintetiza isso muito bem, fala "cara, os grandes gênios são aqueles que pegam alguma coisa boa, copiam e fazem algo melhor".

Tallis Gomes: Cara, eu não sabia que Jimmy Page tinha falado isso.

12Minutos: Depois de vários processos acusando de plágio e tal, ele falou, "cara, eu não copio, eu simplesmente adapto para fazer algo melhor".

Tallis Gomes: Exato, as pessoas querem ser muito originais, mas às vezes ser original não é eficiente. Na verdade, você pode ser eficiente e aí pode ser que ser original seja eficiente, como foi a criação da Easy Taxi, foi original, não copiei nada, foi assim meu tipo de modelo, mas processos, alguém já pensou nessa porra primeiro do que eu. Por que não pegar com aquelas pessoas que pensaram e deu certo e adaptar aquele negócio para a minha realidade?

12Minutos: É isso que funciona. Conta uma coisa, e o futuro? Mais livros, vai escrever mais?

Tallis Gomes: Definitivamente, não é a minha ser escritor, eu só queria de fato responder a todos esses empreendedores. Eu já estive na pele deles, inclusive gestores que me pedem conselhos e tal e eu não consigo alinhar a agenda para falar com esses caras, esse livro é uma forma de responder a todo mundo. Não penso em livro, não, cara. O futuro é focado na Singu, a gente está aqui na empresa crescendo 30% ao mês. A empresa este ano vai fazer alguns milhões de reais de receita.

Então eu estou muito feliz com o crescimento da companhia, com o rumo que o negócio está dando e o foco total é Singu. E vamos ver para o Nada Easy, provavelmente ele vai ser publicado em mais duas línguas no ano que vem.

12Minutos: Legal, a gente pode falar sobre a Singu rapidinho também, porque eu dei uma pesquisada e achei muito legal e está dentro dessa… não dessa tendência, mas muitas empresas de SaaS enabled marketplace.

Tallis Gomes: Inclusive a Singu está dentro do "Nada Easy". No "Nada Easy", eu faço um paralelo entre aquilo que eu fazia na Easy Taxi e como que eu melhorei esse processo, que hoje eu aplico na Singu. Se a gente fosse comparar time for time, o mesmo período, a Singu cresce quase 4 vezes mais que a Easy Taxi no mesmo período. Obviamente, eu aprendi bastante ali com a Easy Taxi, errei muito, era muito novo, fundei a Easy Taxi com 24 anos, obviamente, errei bastante e hoje com a Singu erro bem menos. Erro, mas erro bem menos e no "Nada Easy" eu faço esses paralelos da evolução do meu racional e como eu fazia e como eu faço hoje, como funciona melhor para mim hoje.

12Minutos: Legal, muita gente pode aprender com os seus erros, querendo ou não.

Tallis Gomes: É, essa é que é a ideia do "Nada Easy", não é? Ninguém precisa errar como eu errei, pode simplesmente ver lá qual é um pouco do caminho das pedras, porque pelo menos o que dá errado eu sei, o que dá certo não necessariamente eu sei, não existe fórmula mágica, eu sempre deixo isso claro, inclusive eu começo o livro falando isso, falando "não tem fórmula mágica aqui. Se eu soubesse exatamente como fazer outro negócio de um bilhão, provavelmente eu não contaria para vocês, vou contar o que deu certo e o que deu errado, aí você adapta à sua realidade".

12Minutos: O "Nada Easy" já está, não na pré-venda, já podem comprar mesmo os livros, não é?

Tallis Gomes: Sim, já podem comprar. O lançamento oficial vai ser no dia 17, começa aqui em São Paulo, depois a gente vai fazer um tour em algumas das principais capitais brasileiras, não em todas, porque infelizmente eu preciso trabalhar, mas em

algumas das principais eu vou lançar pessoalmente. Ele já está disponível na Saraiva. Até o dia 17, tem 100% de cash back, então é uma oportunidade, hoje é dia 7, tem mais 10 dias para você comprar com 100% de cash back. Então está acabando, tem que correr lá nadaeasy.com.br e clicar lá no comprar com desconto, que é o site, aí você vai ser direcionado para o site da Saraiva e vai comprar com 100% de cash back pela Méliuz.

12Minutos: Legal. E também tem mais informações sobre o livro, resumo dos capítulos no tallisgomes.com.br, não é?

Tallis Gomes: Exatamente.

12Minutos: Legal também que tem os pacotes promocionais bem interessantes, quem quiser comprar pack de livro, às vezes para uma empresa, para sales reps, para gerentes, tem os pacotes de livros, então tem 10 livros, 100 livros e 300 livros com bônus especiais, não é?

Tallis Gomes: Exatamente, então a gente fez ali 10 livros todos autografados. 100 livros com mentoria e, se eu não me engano, 300 livros tem mentoria e visita técnica. Eu quis fazer algumas coisas para incentivar compra maior, porque eu mereço tentar pelo menos entrar na lista de best sellers e também eu acho que faz bastante sentido para uma empresa, para distribuir para a área estratégica e talvez para os seus funcionários. Eu falo muito sobre aquele empreendedor que empreende o DNA da empresa. O empreendedor, eu falo bastante sobre isso no “Nada Easy”. A minha vida foi isso, mesmo quando eu trabalhava em outras empresas, eu tinha cabeça de empreendedor, então eu tentava ganhar o novo, tomava risco para fazer algo que os meus gestores não acreditavam. Então o empreendedorismo nasce, mesmo naquele que tem vontade de empreender mas trabalha em alguma empresa, ele nasce no teu tipo de trabalho, na confiança que a empresa vai ter em você e inclusive que você vai ter em você, no tipo de ação que você quer fazer. Por isso que o “Nada Easy” não é só para empreendedores, é para gestores também.

12Minutos: Tallis, eu estava lendo alguma reportagem, alguma entrevista, que você é um cara escravo do Google K, aplicativo

de produtividade. Como funciona isso para você?

Tallis Gomes: Cara, porque eu sou um cara extremamente desorganizado na minha física, eu sou aquele tipo de cara que perde carteira toda semana, sabe? Então, na minha vida de trabalho, na pessoa jurídica eu sou exatamente o contrário, porque senão não funciona. Eu sou de fato escravo de Google Agenda, quando a gente falou por e-mail lá, na hora eu falei, "por favor, me manda um invite, porque senão eu me perco". E eu me perco mesmo, então eu uso enfim ferramentas de to do, eu uso o Evernote para tomar notas, eu uso o Google Agenda, uso o Pomodoro para monitorar a minha produtividade. Então tem algumas coisas que eu preciso usar para garantir que eu vou ser o oposto do que eu sou na pessoa física aqui na pessoa jurídica.

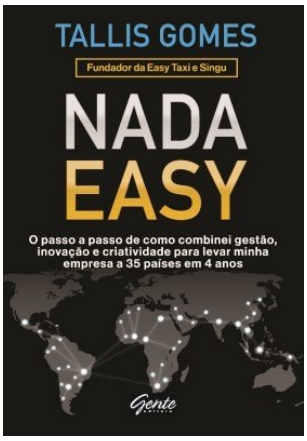
12Minutos: Eles são indispensáveis para quem quer fazer coisas, não é?

Tallis Gomes: Sem a menor sombra de dúvida, principalmente porque hoje a gente vive uma era de crescimentos exponenciais e portanto informações exponenciais também. O meu WhatsApp neste momento, eu estou vendo aqui, tem exatamente 350 mensagens não lidas. Isso porque eu não estou olhando aqui no Instagram, eu não estou olhando no LinkedIn. No LinkedIn acabei de ver, temos aí 56 mensagens não lidas. Se eu não me planejar, na hora que eu vou responder parte dessas mensagens, ou a hora que eu vou executar algum tipo de coisa não sai projeto nenhum. Aí eu vou ser aquele cara que faz tudo pela metade, eu não tenho o direito de fazer isso mais. Quando a gente chega em alta performance, eu não consigo fazer isso mais, eu preciso necessariamente me organizar para poder ter entregas, para me cobrar, já que eu não tenho chefe, eu preciso me cobrar. Eu uso esses aplicativos para me cobrar.

12Minutos: Tem alguns feedbacks que a gente tem no 12Minutos. É algo que as pessoas precisam ter produtividade, mas querem se informar da mesma forma, usam constantemente. Você usa o 12Minutos também?

Tallis Gomes: Eu uso demais, sou um tremendo usuário do 12Minutos. Já comprei lá sem falar com ninguém. Eu falei, "pô,

esse negócio é bom demais”, porque o negócio é o seguinte, eu gosto demais de ler, só que ler toma muito tempo, eu não sou um leitor tão rápido, não consigo ler livro tão rápido assim, então eu demoro, sei lá, uma semana para ler 200 páginas, basicamente é isso, tem gente que lê em um dia, eu não consigo. A forma que eu prefiro para adquirir conhecimento geralmente é vídeo, funciona melhor para mim e o 12Minutos caiu como uma luva, porque aí entre o vídeo e a leitura tem o áudio, eu sempre fui muito fã de áudio. E eu falava, há muito tempo eu falei, sinto muita falta de um audiobook em português com um livro resumido. Porque de repente eu não sei se o livro é tão bom mas me passa um resumão aí, para eu ver só o que ele fala. E aí, dependendo do que ele fala, pô, realmente vale a pena, eu quero ler. Isso aí foi uma degustação do conteúdo. Eu sou fanzaço do 12Minutos por causa disso.



O livro do Tallis Gomes, “Nada Easy”, já está disponível no 12Minutos!

Se você ainda não faz parte do 12’, cadastre-se hoje e tenha acesso a centenas de livros que são atualizados toda semana e formatados como microbooks e audiobooks.

Confira também o podcast 12’ Heroes. Você vai conferir entrevistas com as pessoas que você mais admira e descobrir como elas conquistaram o sucesso! Toda segunda-feira, às 8h, você confere episódios novos.

Os livros preferidos do visionário Elon Musk

Já falamos muito de Elon Musk no Carro Elétrico. Fizemos até uma biografia sobre Elon Musk que, na falta do livro mais completo sobre o sujeito, é uma boa introdução ao empreendedor e seus principais projetos.
Repassando: **Elon Musk é CEO da Tesla Inc., da SpaceX, da Neuralink e um dos fundadores do PayPal.** É conhecido como um titã multibilionário de energia alternativa, seja na produção dos carros elétricos mais poderosos e modernos ou das baterias residenciais mais eficientes. Também como promotor internacional da reciclagem (adotada como modelo industrial em sua GigaFactory, que eventualmente será 100% movida a baterias recicladas) e do desenvolvimento humano, contribuindo com pesquisas científicas que visam aprimorar o combate a transtornos psíquicos e neurológicos.
Além disso, pretende instalar a primeira colônia marciana e desenvolver um sistema operacional de telepatia embutido ao cérebro. De fato, não se trata de um empresário qualquer. Aqui mesmo no Carro na Tomada, já falamos sobre as baterias residenciais e carros elétricos da Tesla, a GigaFactory e o próprio Musk com detalhes, muitas vezes sem conter nosso espanto com a tremenda ambição (e a tremenda eficácia) de seus projetos.

Elon Musk

Mesmo assim, tudo o que falamos ainda não é o suficiente

E, para sermos honestos, dificilmente será: Musk continua quebrando paradigmas e se reinventando a cada dia, inovando e mostrando caminhos imprevistos. A empreitada marciana parece louca, mas o sucesso do homem até o momento transforma céticos

em crianças que sonham com viagens espaciais novamente.
Para compreender sua filosofia de vida e negócios, é preciso se debruçar sobre os vários aspectos e hobbies dele. Quem não tem curiosidade de entender melhor a cabeça de Elon Musk?
Segundo o próprio Musk, **um de seus hábitos mais produtivos e importantes de sua vida e carreira profissional é a leitura**, que ele pratica desde a infância, quando ainda era um menino tímido e frágil, ostracizado por outras crianças, seja com a leitura de livros de ficção científica ou quadrinhos. Mais velho e experiente, Musk se tornaria um leitor ainda mais voraz, devorando boa literatura enquanto retirava lições fundamentais para os negócios e amadurecia sua visão de mundo.
Sabe o que ele responde quando lhe perguntam como ele aprendeu a construir foguetes? "Eu leio livros".
A leitura é uma das práticas mais saudáveis para o nosso intelecto, nossa cultura, nossa consciência e mesmo nossa empatia: os melhores livros são capazes de nos inspirar a ponto de nos tornarmos seres humanos melhores.
Musk credita muito de seu sucesso às leituras feitas no decorrer da vida. Este artigo comenta algumas delas, sempre tentando prestar a devida atenção ao modo com que cada leitura pode ter influenciado Elon Musk a se tornar… bom, Elon Musk.
Esperamos que gostem e que este artigo sirva de inspiração para futuras leituras

"O Guia do Mochileiro das Galáxias", de

Douglas Adams

Exercendo o hábito da leitura desde a infância, Elon Musk cresceu sendo influenciado por ideias de livros de ficção científica e fantasia. Segundo uma entrevista para a NPR, um de seus livros prediletos é o **Guia do Mochileiro das Galáxias**. Até hoje o empresário crê piamente que o livrinho contém ideias mais interessantes e proveitosas do que, por exemplo, as de algumas das maiores obras de filosofia moderna. Talvez porque, apesar do cinismo ocasional repontando aqui e ali, os livros de Adams possuem uma positividade e um bom humor que faltariam a filósofos como Nietzsche e Schopenhauer. Sem com isso sacrificar sua inteligência e seus mergulhos recorrentes em questões existenciais e metafísicas.

A saga ***O Mochileiro das Galáxias*** de Douglas Adams consegue reunir dois elementos aparentemente díspares com uma maestria e uma agudeza de observação sem paralelos: comédia e ficção científica.

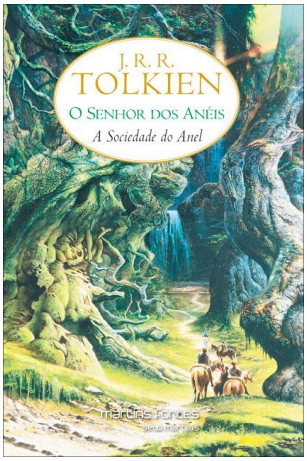
No primeiro livro da série, O Guia do Mochileiro das Galáxias, quando o planeta Terra é destruído pela raça alienígena Vogon, não exatamente maligna, mas "desagradável" ao extremo (além de insensíveis, os Vogons são os piores poetas do cosmos), o britânico Arthur Dent é um dos pouquíssimos seres humanos a conseguirem evadir a tempo de não serem aniquilados junto ao planeta, graças ao seu amigo alienígena Ford Prefect, um coletor de informações para o Guia do Mochileiro das Galáxias, a enciclopédia mais abrangente do universo.

Os dois, depois com o acréscimo de novas companhias que surgem no caminho, embarcam em diferentes aventuras em busca de… Well, depende. Às vezes do melhor lanche da galáxia, às vezes de um supercomputador divino capaz de responder absolutamente qualquer pergunta.

Este computador, aliás, sabe a resposta para o sentido da vida. E a resposta é 42. O problema é que Douglas Adams nunca nos diz qual é a pergunta.

Com esta passagem do romance, Musk compreendeu que certamente tudo tem uma resposta: o difícil é saber articular a pergunta

certa. Um ensinamento que ele levou para o resto da vida e nós também deveríamos levar.
O Guia do Mochileiro das Galáxias tem tradução para o português pela Editora Arqueiro. Você pode conferir a página do livro aqui.



“O Senhor dos Anéis”, de J.R.R. Tolkien

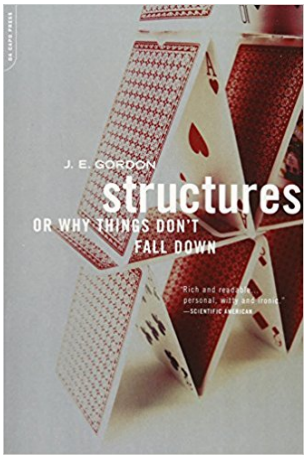
Outro livro importantíssimo de sua infância e adolescência foi a trilogia **O Senhor dos Anéis** do grande mestre da literatura fantástica J.R.R. Tolkien. Bíblia de todo nerd, os livros (**Sociedade do Anel, As Duas Torres e O Retorno do Rei**) seguem a jornada do hobbit Bilbo Bolseiro e seu inseparável companheiro Samwise até o vulcão de Mordor, onde o amaldiçoado e poderoso Um Anel do maligno Sauron poderá ser por fim destruído e trazer paz para a Terra-Média, o mundo ficcional habitado por elfos, orcs, uruk-hais e dragões criados pela imaginação incomparável de Tolkien.
Você pode não ter lido, mas sem dúvida conhece a história.
Como Musk contou em um artigo para a New Yorker, os heróis destes livros (e dos livros da saga Fundação, de Isaac Asimov) sempre sentiam um dever de salvar o mundo. É possível que desde cedo tal ambição, tão altruísta e honrosa, tenha repercutido na mente de Musk. Isto explica como seus empreendimentos, embora também lhe brindem com lucros fora de série, explicitam um desejo nobre de transformar o mundo em um lugar melhor para todos nós.
Elon Musk pode não ter as habilidades com a espada de Aragorn

ou a magia de Gandalf, mas seu heroísmo não deve ser subestimado.
As edições da trilogia no Brasil ficaram a cargo da Martins Fontes e podem ser conferidas no site da editora. Recomendamos as promoções que aparecem com alguma frequência em lojas virtuais como a Submarino e a Amazon.

“Fundação”, de Isaac Asimov

Diga aí: talvez nós estejamos no auge da civilização, não é mesmo?
Não que seja uma utopia, claro. Nunca é. A desigualdade social é monstruosa, havendo um abismo na qualidade de vida entre o Haiti e os Estados Unidos, só para citar um exemplo óbvio. No entanto, o mundo em geral tem tecnologia, comunicação, transporte, conforto e segurança como nunca antes. Estamos hiper-conectados e hiper-informados. Temos satélites orbitando o planeta. A cada dia que passa, encontramos novas soluções para problemas que pareciam insolúveis. Curas para doenças que pareciam incuráveis. Sim, pode ser que estejamos no auge ou pelo menos chegando lá.
E é aí que o perigo da queda começa a nos ameaçar.
Na série de livros da **Fundação de Isaac Asimov**, que se passa num futuro distante em que um Império Galático se encontra ameaçado segundo as previsões de um cientista psico-histórico (ciência fictícia inventada por Asimov que juntaria história, matemática e sociologia e seria capaz de analisar estatísticas e deduzir acontecimentos que desestabilizem o futuro). A civilização tenta sobreviver a todo custo.
Parece louco, não é? É um pouco, sim. E absolutamente viciante.
Com a série da Fundação, podemos fechar o conjunto de livros mais reverenciados por Musk em sua infância (e que continuam seus favoritos). Em entrevista para o The Guardian, **Elon Musk afirma que este é um dos melhores livros que já leu**. Também comentou no Twitter que havia relido e achado brilhante.

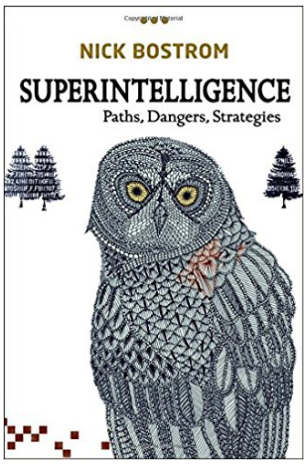
Além disso, segundo a própria entrevista para o The Guardian, graças aos livros de Asimov, o engenheiro se deu conta da natureza cíclica das civilizações, sugerida por lições de história. De fato, romanos, sumérios e egípcios são exemplos paradigmáticos de civilizações que estiveram no topo, mas eventualmente entraram em declínio e ruíram.
No caso de um mundo globalizado como o nosso, quais seriam as verdadeiras consequências de um declínio civilizatório? Projetos como a Tesla e o SpaceX, que pretendem respectivamente acabar com a indústria de combustíveis fósseis e instalar uma colônia em Marte, e todos os alertas para a ascensão das inteligências artificiais, demonstram que Musk tem uma verdadeira preocupação em evitar uma distopia. E assim como os protagonistas de Fundação, conta com a ciência como aliado mais importante.
A edição mais recente (e completa) dos livros da Fundação no Brasil é da Editora Aleph, especializada em ficção científica. Confira aqui.



“Structures: or why things don’t fall down”, de J.E. Gordon

Livro que ajudou bastante o autodidata Elon Musk em seus projetos da SpaceX, ***Structures*** foi escrito pelo acadêmico James Edward Gordon, um dos fundadores da biomecânica e da ciência de materiais.
Trata-se de um livro de engenharia com linguagem bastante

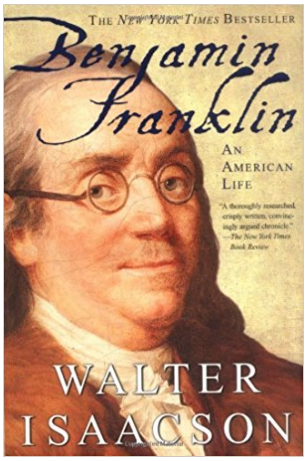
acessível que explica, de forma mais compreensível para leigos, o porquê de certos projetos de engenharia como pontes suspensas conseguirem se manter de pé, apesar do tráfego pesadíssimo dia após dia, e quais princípios físicos e biomecânicos permitem o lançamento bem-sucedido de um foguete.
Essencial para a compreensão de elementos básicos de engenharia para grandes obras, Musk afirmou em uma entrevista para a KCRW que este livro é muito, muito bom se você procura por uma introdução bacana a design estrutural.
Por não usar uma linguagem excessivamente técnica, e com a recomendação de Elon Musk servindo de chancela, já temos o bastante para dedicar um olhar atento ao livro. Em breve, ele terá uma tradução para o português no 12min, em versão de microbook.



“Superintelligence: paths, dangers, strategies”, de Nick Bostrom

Embora não seja uma obra de ficção, este livro de Nick Bostrom, professor da Universidade de Oxford, é tão assustador quanto os livros mais terríveis de H.P. Lovecraft e Shirley Jackson.
Discorrendo sobre o risco que uma inteligência artificial avançadíssima representaria para a humanidade, Bostrom demonstra que, por mais incríveis que sejam nossos avanços na área, é preciso tomar extrema caução para não engendrar uma consciência que, além de verdadeiramente humana num nível mental/intelectual, possua recursos para nos destruir.

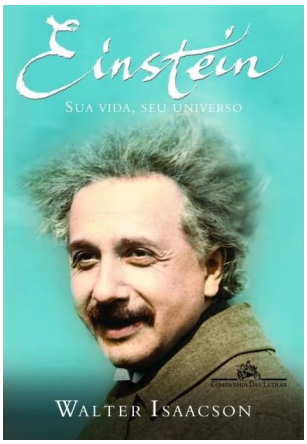
Os seres humanos se preocupam acima de tudo (e com razão, tudo bem) com o que outros seres humanos farão. Afinal, já não foram tantos momentos em que um desastre nuclear parecia iminente? O que dizer da troca de ofensas e ameaças entre Donald Trump e Kim Jong-un? Contudo, Bostrom crê que a displicência na engenharia de inteligência artificial pode criar um inimigo ainda mais poderoso e inesperado.
Elon Musk já revelou em muitas ocasiões o temor que alimenta em relação a IAs e seu poder. Inclusive que poderiam levar a uma 3ª Guerra Mundial. Assim, ***Superintelligence*** com certeza não foi uma leitura muito tranquila para o magnata, que viu alguns de seus maiores medos serem confirmados como possibilidade por uma autoridade no assunto.
No Twitter, Elon Musk escreveu que "Superintelligence vale a leitura. Precisamos ter muito cuidado com Inteligências Artificiais. Potencialmente mais perigosas que bombas nucleares".
Esse também ganhará em breve uma versão de microbook em português no 12´. Basta votar através da wishlist.



"Benjamin Franklin: uma vida americana", de Walter Isaacson

Pelas mãos do famoso biógrafo Walter Isaacson, a vida pessoal e profissional do cientista, escritor e político Benjamin Franklin foi retratada com detalhes no livro **Benjamin Franklin: uma vida americana** (que recebeu uma edição primorosa no Brasil pela Companhia das Letras).

Isaacson vai dos anos iniciais à morte de Franklin, aos 84 anos, concentrando sua atenção no homem por trás do mito e na sua **participação crucial na independência dos Estados Unidos**. Empreendedor como Musk e um de seus heróis pessoais, a biografia do ícone norte-americano entrou para lista de leituras mais importantes do CEO da Tesla.
Em 2011, Musk tuítou sobre sua leitura da "grande biografia de Benjamin Franklin por Walter Isaacson. Altamente recomendada". Posteriormente, em uma entrevista disponível no YouTube para Kevin Rose, ele tornaria a ressaltar como a biografia de Benjamin Franklin o inspirou de modo profundo e inesquecível.
E este não seria o único livro de Walter Isaacson a ter impacto em sua vida.



"Einstein: sua vida, seu universo", de Walter Isaacson

Biografia completa de um dos cientistas mais influentes do século XX, **Einstein: sua vida, seu universo** conta a trajetória brilhante de Albert Einstein. Seus percalços profissionais, amorosos, suas origens, sua (falta de) religião e o impacto de suas descobertas no campo da Física Teórica.
É um livro incrível para qualquer interessado em Física ou em grandes personalidades da História, já que Einstein é uma das prestigiosas figuras que ajudam a moldá-la.
Na entrevista supracitada em que Musk elogiava a biografia de Benjamin Franklin, o bilionário também fazia uma referência a este outro livro de Isaacson e comentava que foi muito

influenciado por ele. Assim como no caso da biografia de Franklin, isto faz sentido demais: não estamos falando apenas de geniais cientistas, mas seres humanos incríveis, que acharam caminhos inexplorados e revolucionários que fariam a humanidade avançar. Como o próprio Musk, que pretende seguir a estrada pavimentada por grandes homens que vieram antes dele e deixaram sua marca.
Este livro também foi editado pela Companhia das Letras
Gostou deste breve resumo sobre os hábitos de leitura de Musk? Por que não compartilhar ele com aquele seu amigo viciado em tecnologia e informação?
Quer ir além dos hábitos de leitura e conhecer um pouco mais da vida e da obra do empreendedor serial? Recomendamos a leitura deste artigo!

Esse texto foi escrito pela equipe da Carro Elétrico.

O pivot de agência para startup da Peepi – Felipe Thomé, Heroes Ep. 16

No décimo sexto episódio do Heroes, conversamos com o Felipe Thomé, fundador e CEO da Peepi. A Peepi é uma empresa de marketing de defensores, um mercado em ascensão nos estados unidos que está dando os seus primeiros passos no Brasil. A Peepi é a evolução da primeira ideia do Felipe e seus sócios e atualmente está captando investimento para escalar o negócio e ganhar mercado.

No episódio de hoje você vai conhecer mais sobre:
– Os desafios da transição de colaborador para founder
– Como alinhar objetivos e visão entre co-founders
– Como é captar investimento no modelo equity crowdfunding

Ainda não faz parte do 12min? Experimente 3 dias grátis! https://goo.gl/Ehf3SM

Conheça mais sobre a rodada de investimento da Peepi: https://eqseed.com/investir

---

Conheça a Síndrome Burnout e seus sintomas

A energia acabou? Você já consumiu toda a sua reserva, está exausto, sem interesse pelo trabalho e pelas pessoas ao seu redor? Você pode ser mais uma vítima da Síndrome *Burnout*.

O nome pode não lhe parecer familiar, mas os sintomas são

realidade para 30 milhões de trabalhadores brasileiros, que representam cerca de ⅓ da população ativa no país.

O termo em inglês significa estar queimado, esturricado. No ambiente corporativo, Síndrome *Burnout* nada mais é do que o esgotamento profissional físico e mental.

As vítimas, geralmente, são pessoas que se dedicam de forma extrema ao trabalho. Têm jornadas exaustivas, são perfeccionistas, sofrem intensa pressão por resultados e pelo sucesso profissional.

Essas pessoas trabalham à exaustão, até o momento em que o corpo grita: *stop*! Sofrem um cansaço devastador, que exige atenção e tratamento para não colocar a saúde e a carreira em risco.

Prejuízos para o corpo, a mente e o bolso

Você não dorme bem e amanhece com a Síndrome *Burnout*. O estresse e o cansaço vão se acumulando aos poucos, dia a dia, após horas e mais horas de jornada de trabalho exaustiva.

Péssimo para a saúde das pessoas. O corpo reclama e o emocional também. Entre os vários problemas, estão as dores no corpo, depressão e o sentimento de incapacidade.

Ou seja, a Síndrome *Burnout* causa danos na sua saúde, compromete a sua felicidade e os relacionamentos interpessoais, além prejudicar o seu desempenho profissional e até mesmo a sua carreira.

Mas a Síndrome *Burnout* atinge em cheio, também, a saúde das empresas. Segundo pesquisa feita pela International Stress Management Association do Brasil (ISMA-BR), entre os trabalhadores com Síndrome *Burnout*, 94% se sentem incapacitados para o trabalho e 47% sofrem de depressão.

9 sinais de que você está a ponto de explodir

1. Exaustão física

Você está sempre cansado, fraco, sem energia. Sente dores de cabeça, dores musculares, náuseas e dificuldade para dormir. Tem queda de cabelo, redução do libido e tendência maior a alergias. Esses são alguns sintomas de esgotamento físico.

2. Exaustão emocional ou mental

A grande maioria dos portadores da Síndrome *Burnout* sentem solidão, raiva, impaciência e depressão. E eles não têm esperança em mais nada. O raciocínio é lento, a memória ruim e a autoestima vai em queda livre.

3. Motivação abaixo de zero

Aquele pique para o trabalho não existe mais. Pela manhã, você não quer sair da cama e a ida ao trabalho passa a ser uma agonia. Acabou o entusiasmo e a quota de motivação também.

4. Emoções negativas falam mais alto

Você não vê mais sentido no trabalho e sente-se frustrado com o seu desempenho. O pessimismo toma conta. Está tudo ruim. Desenvolve um distanciamento afetivo e atitudes cínicas em relação aos colegas.

5. Dificuldade no processamento de

informações

O estresse nos leva a focar no elemento negativo como forma de defesa. Isso é comum quando dura um tempo curto e, depois, volta ao normal. Mas com a Síndrome *Burnout*, o foco limitado persiste, impedindo que você veja o contexto geral. Isso afeta a sua capacidade de resolver problemas.

6. Queda no desempenho profissional

Quando você fica esgotado por um longo período, o seu rendimento caminha pra baixo. Pesquisas apontam que o desempenho profissional de um portador de Síndrome *Burnout* é, em média, cinco horas menos que dos demais trabalhadores.

7. Falta de interesse com a própria saúde e bem-estar

Apelar para a bebida alcoólica ou droga é comum entre os portadores da Síndrome *Burnout*, como forma de tentar a reposição de energia. Falta vontade para atividades físicas e a alimentação é péssima. Ou seja, um monte de hábitos pra lá de ruins.

8. Sensação de descontentamento o tempo todo

Nada mais o satisfaz. Você não está feliz com o trabalho, com os colegas e com a sua vida em geral. Afeta, inclusive, a sua relação familiar. Você se sente como se estivesse no lugar errado, com as pessoas erradas, fazendo a coisa errada.

9. Alterações repentinas de humor

No mesmo instante em que as coisas parecem caminhar nos trilhos, tudo descarrila. Isso ocorre de forma brusca, várias vezes ao dia, com sérios prejuízos para as relações interpessoais no trabalho. Sem contar os danos para o seu emocional também.

Procure um especialista

A notícia boa nisso tudo é que existe tratamento para a Síndrome *Burnout*, o que deve ser feito por um psicólogo ou psiquiatra. Isso não significa que você vai tomar um remédio qualquer e em pouco tempo estará recuperado. Levará algum tempo.

O tratamento inclui, inclusive, meditação, técnicas de relaxamento, exercícios físicos regulares e outras atividades que ajudam a controlar a tensão. Isso pode ser um hobby prazeroso, esporte, voluntariado, etc.

Prevenção ainda é o melhor remédio

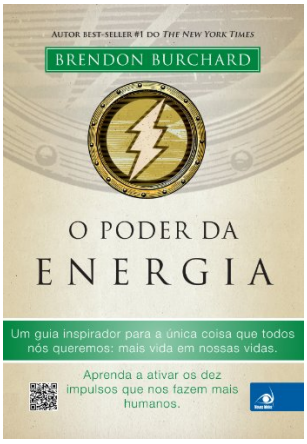
Você não precisa esperar o fogo se alastrar e a casa cair para tomar providências. Agir antes é menos doloroso do que apagar um incêndio. Veja algumas atitudes positivas:

- Não viva por conta de trabalhar 24h por dia, 7 dias por semana. Relaxe. Reserve o seu tempo livre para realmente descansar o corpo e a mente.
- Tire férias, mas não leve o trabalho para a viagem dos seus sonhos.
- Controle a ansiedade e a tendência ao perfeccionismo.
- Invista em hábitos prazerosos e que ajudam você a relaxar, como cinema, leitura, cozinhar para amigos, passear com o cachorro, etc. Descubra o que te faça sentir bem.
- Avalie o seu trabalho. Tente adequar o que não lhe agrada ou o que estiver sugando demais as suas energias.

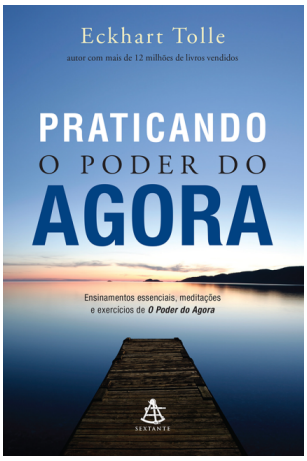
Busque apoio profissional, se necessário.
- Mantenha o seu foco nas coisas positivas e que lhe trazem felicidade.
- Não menospreze os sinais que o seu corpo emite. Desacelere, se for preciso, mas não deixe que o problema tome conta da sua vida.
- Invista em hábitos saudáveis, com alimentação balanceada, boas noites de sono e atividades físicas. Não exagere no álcool. Evite cigarros e fuja das drogas.
- Meditação pode ser uma grande aliada contra o estresse. Tente conhecer as várias técnicas que podem ser feitas em casa ou no trabalho.

E se você gosta de uma boa leitura, vão aqui algumas dicas do 12´:

O Poder da Energia – Brendon Burchard



O Poder do Agora – Eckhart Tolle



O Poder do Hábito – Charles Duhhigg

Boa leitura

Tipos de conteúdo para bombar sua página no Facebook

Você já está cansado de saber que página no Facebook é o grande filão das redes sociais quando o assunto é marketing digital. Porém, se você ainda tem alguma dúvida, eis aqui algumas informações interessantes referentes à plataforma:

- 2,07 bilhões de usuários ativos mensalmente;
- 1,37 bilhão de usuários ativos diariamente;
- 5 novos perfis criados a cada segundo;
- 300 milhões de uploads de fotos por dia;
- 510 mil comentários por minuto;
- 4,75 bilhões de conteúdos compartilhados diariamente.

No Brasil, não é diferente. A população do país é uma das que mais usam as redes sociais: nada menos que 122 milhões de usuários. Apenas no Facebook são mais de 100 milhões de contas ativas, número que coloca os brasileiros na terceira colocação do ranking mundial.
A seguir, veja outros dados relevantes, segundo o Social Media Trends 2017:

- 92,1% das empresas estão nas redes sociais;
- 97,6% delas possuem cadastro no Facebook;
- 74,9% analisam os resultados por meio das métricas.

Sobre este último número, o engajamento é considerado um dos

KPIs mais importantes, acompanhado por cerca 73,8% dos negócios.
Essa métrica leva em consideração a interação dos usuários com as postagens. No Facebook, isso representa uma série de ações, como curtidas (e outras reações sociais), comentários, compartilhamentos, cliques no link, visualizações no vídeo etc.
Ela é muito importante, pois qualifica o conteúdo publicado, trazendo informações que podem ser analisadas e consideradas na estratégia. Inclusive, ela está diretamente relacionada a outro indicador, o alcance.
Já deu pra perceber que uma página no Facebook pode trazer diversas oportunidades para o seu negócio, não é mesmo? Por isso, a seguir, apresentamos os melhores tipos de conteúdo para dar um boost na suas ações na rede social de Mark Zuckerberg.

Perguntas

Quer melhorar os resultados da sua empresa? Você já otimizou o SEO do seu site para o Google alavancar o seu tráfego? Como foram as suas férias de julho?
Assim como na vida real, as pessoas tendem a responder quando são questionadas. Por isso, é extremamente recomendado que, sempre que possível, você utilize perguntas em sua fanpage.
Tente mantê-las bem sucintas e diretas. Além disso, frases interrogativas cujas respostas possam ser simplesmente “sim” ou “não” geram muitos comentários, assim como questões de múltipla escolha.

Imagens

Quando uma pessoa ouve algo, três dias depois ela se lembra apenas de 10% do que foi dito. Porém, quando tem acesso a imagens, recorda-se de aproximadamente 65% da informação.
Além disso, nas redes sociais, posts com imagens têm 2,3 vezes

mais engajamento do que apenas textos.
Tendo isso em vista, não há como fugir: suas postagens devem vir com imagens ilustrativas para complementar a mensagem. Caso contrário, elas podem perder seu potencial de alcance na página no Facebook.

Dicas

É claro que fotos de gatinhos fofos, crianças em situações engraçadas e referências à cultura pop são fatores que influenciam no número de compartilhamentos.
Mas você já se perguntou se esse tipo de conteúdo é realmente útil para a sua audiência? No fim das contas, é melhor se dedicar a trazer informações realmente relevantes, ou seja, que respondam às dúvidas da sua persona.

Citações

“Escolha um trabalho que ame e não terá que trabalhar nunca”.
Tá legal, a frase citada pode até estar um pouco batida. Mas a verdade é que as citações podem gerar bons índices de engajamento nos seus posts.
E não são apenas Caio Fernando de Abreu e Santo Agostinho que fazem sucesso. Dependendo do público, celebridades contemporâneas ou referências do mercado podem, sim, trazer bons resultados.
As lições de grandes mestres inspiram as pessoas e, geralmente, caem muito bem aliadas às imagens.

Vídeos

Não dá pra negar: os vídeos são uma tendência de consumo cada vez mais presente no cotidiano dos usuários. Usuários do Facebook consomem 8 bilhões de vídeos mensalmente, um número de cair o queixo.
Mais: segundo esta mesma pesquisa, em 2019 os vídeos

representarão cerca de 80% de todo o tráfego na internet, provando de uma vez por todas que esse é um tipo de mídia que precisa de atenção.
A utilização do conteúdo audiovisual influencia diretamente no engajamento orgânico de fanpages. Possuem alto poder viralizante e atraem a atenção dos usuários de maneira única.

Memes

Você pode até pensar que os memes são apenas brincadeiras (muitas vezes sem graça) que os usuários compartilham na internet. Mas a verdade é que, para negócios, é uma poderosa ferramenta quando utilizada da maneira correta na página no Facebook.
O melhor é que há novos memes surgindo todos os dias.

Tópicos em alta

Muitos profissionais de social media gastam muito tempo planejando calendários editoriais, recolhendo dados sobre melhores horários e dias, observando a concorrência… Enfim, tudo aquilo que se espera de um especialista.
Porém, nem sempre se deve seguir à risca tudo aquilo que foi programado. Isso porque, no ambiente digital, a velocidade de circulação das informações é muito alta.
Por isso, às vezes é preciso surfar na crista da onda. As oportunidades geradas pelos acontecimentos precisam ser analisadas de imediato. Então é muito importante estar atento às notícias, hot topics e assuntos polêmicos do momento.

Ao vivo

Parece que foi ontem, mas o Facebook inseriu a opção de vídeos ao vivo há um bom tempo. E parece ter sido um tiro certo, uma vez que as lives costumam ser mais assistidas do que outras mídias.

Esse é um ótimo meio para atrair o seu público para notificá-los sobre mudanças, tratar mais profundamente sobre um assunto ou transmitir um evento.
O motivo é simples: a interação ao vivo, por meio de comentários, faz com que os consumidores participem ativamente da construção do conteúdo.

Infográficos

Os infográficos são elementos que mesclam imagens e textos dispostos de uma maneira mais clara, facilitando a compreensão das informações.
Mas você sabia que eles também geram até 3 vezes mais compartilhamentos nas redes sociais?
Graças a isso, esse formato vem ganhando cada dia mais força no ambiente digital. Eles não são usados apenas para revelar dados sobre economia ou marketing, mas muitas vezes têm bons resultados para temas mais triviais.

Concursos, Sorteios e Promoções

Alvo de constantes polêmicas, os recursos de concursos, sorteios e promoções seguem como uma boa ferramenta para conquistar engajamento na página no Facebook.
Existem, inclusive, alguns APIs externos para auxiliar na criação desse tipo de conteúdo. Geralmente, eles envolvem alguma premissa, como o compartilhamento ou a marcação de novas pessoas na publicação.

Links

Como dito no item 3, informações relevantes são sempre bem-vindas para capturar a atenção da sua audiência.
Porém, posts sociais tendem a ser mais sintéticos, já que a concorrência no feed de notícias é bastante intenso. Por isso, é sempre válido inserir links e enviar o usuário para outras

fontes, que provavelmente tratarão o tema com maior profundidade.
Essa é uma lição importante: redes sociais e marketing de conteúdo devem ser aliados na busca pelo engajamento. Assim, tanto as métricas de interação quanto o tráfego para o seu website aumentam.

Histórias

A arte de contar histórias, também referida no mundo do marketing como storytelling, pode gerar bons resultados para a sua página corporativa.
Posts sequenciais, cases de sucesso, pequenas histórias cotidianas que acontecem na sua empresa. Tudo isso pode fidelizar o leitor e trazer novas interações para as suas postagens na página no Facebook.

Posts Interativos

O engajamento é uma métrica diretamente influenciada pela interação dos usuários. E há algumas técnicas que ajudam a aumentá-la.
Que tal utilizar um “complete a frase” em seus posts? Ou quem sabe solicitar ao usuário que invente uma legenda para determinada imagem? Use a criatividade a seu favor e estimule a participação da sua audiência!

Facebook Reactions

Foi-se o tempo em que o Facebook permitia apenas curtidas nas postagens. Hoje em dia, além do “like”, temos o “love”, “haha”, “wow”, “sad” e “angry”.
Essa funcionalidade abriu um novo leque de oportunidades, e muitas fanpages utilizam esse recurso para fazer enquetes e pesquisas, servindo também como ferramenta de recolhimento de dados.

Jogos

A gameficação é usada, cada dia mais, em planos de marketing. É claro que existem diversificadas funções e escalas para tal. Mas é possível aplicá-la até mesmo em posts do Facebook.
Você já viu alguma postagem que desafiasse o usuário? Elas são muito comuns em páginas de entretenimento, mas também funcionam em outros tipos de negócios.
É possível, por exemplo, pedir para um usuário citar um personagem com a última letra do nome. Ou, talvez, incentivá-lo a resolver uma charada. São muitas as opções. O importante é entender o comportamento da audiência e, assim, criar posts cada vez mais específicos usando a gameficação como aliada.
E então, gostou desse artigo sobre os tipos de conteúdo que mais geram engajamento na página no Facebook? Agora, é aplicá-los na sua rotina e colher os frutos de uma estratégia bem executada.
Ah, e se você quer saber mais sobre como utilizar essa rede social para o marketing, veja também 34 dicas fantásticas para colocar em prática agora mesmo.

---

rockcontent Esse post foi produzido pela equipe da Rock Content.

---

5 técnicas de negociação para arquitetos e designers de

interiores

Antes de te dar 5 dicas poderosas de técnicas de negociação, que vão te ajudar a vender qualquer ideia ou serviço, tenho que primeiro convidar você para uma reflexão.
Você gosta de ser chamado de vendedor? Você teria orgulho de ser o vendedor da sua empresa?
Se a sua resposta foi **não** para alguma das perguntas acima, infelizmente você precisa parar a leitura aqui, rever alguns conceitos e depois continuar.
Digo isso, pois **TODOS** nós somos vendedores. Sim. Você também. O tempo todo você vende ideias, precisa convencer clientes, amigos, familiares etc. A vida é vender.
Entretanto, no Brasil, tratamos o termo vendas e vendedor como algo pejorativo.
Por isso, preciso que você abra a sua mente, se considere um vendedor e então você terá melhor proveito das 5 dicas abaixo.

Dica 1: Não é sobre você

"Uma boa ideia não é sobre você parecer inteligente. É sobre fazer as outras pessoas se sentirem inteligentes e especiais".
Esse é um dos grandes erros dos profissionais do mercado. Normalmente as pessoas tendem a julgar o cliente por não entender seu talento, por querer coisas que são "feias", por não concordarem com o preço, etc.
O que nunca entra em reflexão é que talvez você não tenha conectado a sua mensagem, que talvez você esteve tão preocupado **em se vender** que esqueceu do principal: o projeto é do cliente e não seu.
Para entender melhor a jornada de compra do consumidor, conheça o Ciclo do Encantamento, uma metodologia de 12 etapas para você vender melhor.
Conecte a sua mensagem, customize sua linguagem e entre no mundo do cliente.
Entenda as necessidades dele, pergunte, escute e só depois

fale sobre como você irá ajudar.
Nunca use o **“eu”.** Sempre use o **“nós”.**
Aprenda como inspirar pessoas com a metodologia do Círculo Dourado.

Dica 2: Não seja o vendedor tagarela

Essa dica está diretamente conectada com a primeira. Se você acha que o processo é sobre você, naturalmente você vai ser um vendedor tagarela, que fala o tempo todo, que quer toda hora se sobressair e que, infelizmente, escuta pouco o cliente.
Você sabe que um vendedor é inexperiente quando:

- Ele fala demais
- Ele fala só sobre si próprio
- Ele fala só sobre seus produtos ou serviços
- Quando ele tem um discurso mecânico

Aposto que você não gosta de receber ligações de telemarketing de empresas de telefonia móvel, certo?
E se eu te disser que muitas vezes você age igual ou pior?
Pense nisso na próxima vez que você for fazer uma reunião!
Veja também como usar gatilhos mentais para se conectar melhor com seu cliente.

Dica 3: Use a regra do 80/20

Levando em consideração as duas dicas acima, existe uma forma de você conectar sua mensagem e criar uma conexão com o cliente.
A regra do 80/20 é que você deve escutar por 80% do tempo e falar somente 20%. E quando falar tem que estar conectado com o que o cliente falou para você previamente.

3 tipos de perguntas que você pode usar:

Abertas, não diretivas

- O que você acha de…?
- Como você se sente sobre…?
- Qual seu plano para…?

O objetivo dessas perguntas é entender porque as pessoas se interessaram por algo, quais são seus desejos, anseios e desafios.

Fechadas, diretivas ou estruturadas

- Você vai falar com fulano ainda hoje?
- Você consegue me dar a resposta até amanhã?
- Você já decidiu se vai fazer o item xxx?

O objetivo dessas perguntas é conseguir comprometimentos e descobrir desacordos.

Reflexivas

- Você me disse que ia falar com seu sócio ontem. Você conversou?
- Ontem você me falou que acreditava em xxx. Alguma coisa mudou?
- Você me disse que…
- De acordo com o que você me falou…

O objetivo dessas perguntas é repetir algo que o seu cliente usou para poder confirmar um fato, afinal ninguém discorda de si próprio.
Veja 17 dicas de como ter um atendimento memorável ao cliente.

Dica 4: Use o GPCT

O GPCT é uma metodologia muito usada em vendas e que vai te proporcionar um conhecimento grande sobre todas as

necessidades do cliente e com isso facilitar a sua negociação e fechamento do projeto.

Goal (Objetivo)

Você precisa entender quais são os objetivos do seu cliente.
Ex: o objetivo dele pode ser querer receber os amigos todo final de semana em casa.

Plan (Plano)

Qual o plano que o seu cliente tem em mente para que o objetivo dele se realize?
Ex: fazer uma nova área de lazer com uma piscina e churrasqueira.

Challenges (Desafios)

Levando em consideração o objetivo e o plano do cliente, qual o desafio que ele acha que pode existir para que tudo ocorra?
Ex: será que vai caber no quintal dele?

Timeline (Tempo)

Agora é uma das partes mais importantes: em quanto tempo ele deseja que isso fique pronto?
Ex: em dois meses para poder comemorar o aniversário dele.
Depois que você coletou todas essas informações ficará muito mais claro para você propor soluções e lidar com objeções, afinal você agora sabe o que o seu cliente quer, como ele quer, quais os desafios e em quanto tempo.
Você deve agora conectar suas soluções e tratar etapa por etapa para que tudo fique claro e que todas as possíveis objeções sejam tratadas e alinhadas.
Veja também como prospectar ativamente clientes.

Dica 5: Faça o cliente ver o futuro positivo e negativo

Você concorda comigo que ninguém quer ter um futuro negativo, certo? Todo mundo quer melhorar e todo mundo espera que o futuro seja melhor que o presente.
Você precisa fazer essa conexão com o seu cliente, pois isso irá te ajudar e muito na hora de fechar um negócio.
Levando em conta as informações da dica 4, segue abaixo um exemplo de como fazer isso:
Conectando com o futuro negativo: Fulano, você me falou que precisa da sua nova área de lazer em dois meses para poder comemorar seu aniversário, pois você deseja reunir mais pessoas na sua casa e com isso ter uma melhor qualidade de vida. Qual seria o impacto se nosso escritório não conseguir entregar em dois meses o projeto?
Nesse momento o cliente vai começar a pensar em tudo que pode dar errado e vai começar a sentir um certo anseio, pois não é isso que ele deseja.
Conectando com o futuro positivo: Fulano, levando em consideração tudo que você me falou, se nosso escritório entregar o projeto no prazo, como será essa sua festa, como você imagina fazer essa inauguração e comemorar seu aniversário?
Agora o cliente tem outro tipo totalmente diferente de sentimento. Ele está sonhando, imaginando todo o momento de felicidade que terá depois do projeto entregue.
É seu papel conectar esses dois momentos sempre que necessário. Se o cliente estiver te enrolando para dar uma resposta, por exemplo, você pode mencionar o futuro negativo, pois quanto mais ele demora menos tempo você tem e isso pode colocar em risco a entrega em dois meses.
E uma vez que você consegue lidar com todas as objeções e conectar o cliente com o futuro positivo, a venda é fechada.

Colocando em prática essas 5 técnicas de negociação

Vender, negociar e técnicas de negociação não se aprende da noite pro dia. Você precisa treinar, estudar e se aperfeiçoar até se tornar um grande vendedor.
As primeiras reuniões serão mais difíceis, mas você irá pegar o jeito aos poucos. O importante é ter o seu estilo, a sua abordagem e ser natural.
E não se iluda, você é sim um vendedor e sem vendas o seu escritório não sobrevive.
Aprenda agora a estabelecer metas como um bom vendedor!

VivaDecora
Crie a casa dos seus sonhos

Esse post foi escrito por Pedro Renan, Gerente de Marketing da Viva Decora, maior portal de decoração, reforma e mobília do Brasil.

De analista a head de marketing, com o Renato Mesquita da Rock Content – Heroes Ep. 15

No décimo quinto episódio do heroes, Nosso convidado é o Renato Mesquita, mais conhecido como Hank. Ele é head de marketing da Rock Content, foi um dos 30 primeiros funcionários a entrar na empresa e trilhou um caminho profissional incrível, de analista a diretor de marketing.

No episódio de hoje vamos ver como o aprendizado pode mudar o rumo da sua carreira, os desafios e preparativos para assumir um cargo de gestão e como é estar no epicentro de uma startup em crescimento acelerado.

Ainda não faz parte do 12min? Experimente 3 dias grátis!
https://goo.gl/Ehf3SM

Descubra a Técnica Pomodoro e administre melhor o seu tempo

Como você administra as suas tarefas diárias? Utiliza agenda, lembretes digitais ou alertas no celular? É comum a sensação de, mesmo com tudo agendado, não conseguir cumprir com os compromissos. Sabia que a Técnica Pomodoro pode te ajudar em todas essas atividades?
Se você está se perguntando como é essa fórmula, qual software precisa instalar ou se é necessário ter algum conhecimento específico, nós afirmamos que é bem mais simples do que você imagina.

O segredo está na regularidade. Está em como você se compromete com cada uma das etapas de administração do tempo que mostraremos neste post. Veja como é possível e depois nos conte o que achou!

Um pouco da história

O mundo é feito de distrações. Você pode sentar para trabalhar ou estudar e encontrar uma série de coisas que te levam a mudar de foco. Vencer a procrastinação e render mais era uma das grandes dificuldades enfrentadas por Francesco Cirillo, que nos anos 80 não conseguia organizar suas atividades no primeiro ano da universidade.
Ele então utilizou um *timer* em forma de tomate que marcava um ciclo de imersão nos estudos por 25 minutos. Nesse intervalo o jovem italiano não realizava nenhuma outra ação a não ser estudar sua disciplina. Ao terminar o tempo, o *timer* emitia um alerta sonoro, então ele realizava uma pausa.
A regularidade é um dos grandes benefícios do método Pomodoro ("tomate" em italiano). Divulgando a ideia em 1992, Francesco viu sua pequena fórmula de estudos se tornar referência entre outros universitários e empresas no mundo inteiro.

Entendendo a Técnica Pomodoro

Como você percebeu no tópico anterior, a Técnica Pomodoro consiste em realizar um ciclo de atividades sem interrupções ou distrações. Cada ciclo é determinado por um tempo e há um intervalo entre eles. Isso faz com que o cérebro funcione melhor e estimule mais o foco no que está praticando.
Para quem está iniciando a sua administração de tempo, entender que o Método Pomodoro é mais um compromisso com você mesmo é importante para que ele funcione. Saiba que não existe nenhum controle além do seu *timer*. Ninguém vai cobrar ou bloquear suas ações. Mostramos uma técnica que funciona, mas seu controle também é quem faz a mágica acontecer.

A rotina é calculada em cima de uma sequência de administração do tempo.
– Você realizará o trabalho concentrado em uma mesma atividade por 25 minutos;
– Ao final desse timer, fará uma pausa de 5 minutos;
– Após o descanso, iniciará outra atividade de imersão por mais 25 minutos;
Sempre no final de uma rodada de 4 tarefas concluídas, você tirará um descanso de 30 minutos em vez de apenas 5. Isso ajuda o cérebro a descansar mais e energizar-se.

Como iniciar no Método Pomodoro

Hoje já existem alguns sites e aplicativos de celular que ajudam com a Técnica Pomodoro. Você pode tê-los ou utilizar o despertador comum para criar seus ciclos. As atividades também podem ser anotadas em uma agenda ou em dispositivos online, como o Google Agenda ou o Todoist.
Para quem está começando e não tem ainda aquele controle e concentração, indicamos fórmulas mais simplistas de seguir com o método Pomodoro.
– Utilize o timer do seu celular ou tenha um despertador sobre sua mesa;
– Compre uma agenda ou bloco de anotações;
– Anote, diariamente, todas as atividades que precisam ser cumpridas e organize-as em prioridades.
– Desligue notificações sonoras do celular, televisão ou qualquer outro eletrônico que o distraia;
– Feche abas de sites que não estejam relacionados com a pesquisa que você faz no momento da atividade;
– Esteja sempre em um local sem muita circulação de pessoas. Caso você aplique a técnica Pomodoro em seu escritório, evite conversas longas e informais durante a sua atividade.
O ideal é fatiar seu tempo de estudo ou de trabalho em blocos de 25 minutos, com imersão total nessa ação. Contudo, sabemos que nem sempre isso é conveniente e uma pausa no meio de uma atividade pode atrapalhar a sua conclusão. Você pode aumentar

o tempo do seu pomodoro, mas evite um trabalho de foco com mais de 50 minutos.

Vantagens de utilizar o método Pomodoro

Uma das grandes vantagens da Técnica Pomodoro é conseguir medir a sua produtividade. Utilizando o método de forma digital ou manual, é possível observar quanto tempo você gasta em média para cada tipo de tarefa e descobrir o que mais te distrai enquanto trabalha ou estuda. Por mais que pareça óbvio, você perceberá que o simples ato de escalonar suas atividades é uma das melhores maneiras de ter mais disciplina e se organizar melhor.
O método Pomodoro também fará você organizar melhor seu trabalho. Alguns exemplos de resultados que podemos citar são:

- É possível organizar o mesmo tipo de tarefa para aquele dia de trabalho. Isso faz com que você aumente sua produtividade e poupe seu tempo, já que seu cérebro está realizando ações semelhantes e sequenciais;
- Evitará acumular mais de duas tarefas complexas em sequência ou para o mesmo dia. Além de relaxar mais a mente, você consegue estabelecer metas mais alcançáveis;
- Bloqueia o hábito nocivo de realizar mais de uma atividade ao mesmo tempo;

Otimize o seu tempo de descanso

O seu tempo de descanso também é parte importante para a Técnica Pomodoro funcionar. Ao final de cada ciclo de atividades, evite realizar tarefas como ler e-mails de trabalho, fazer ligações de negócio ou ver vídeos relacionados ao que está fazendo.
O correto é descansar a sua mente! Essas pausas foram feitas para que o seu cérebro “desaqueça” um pouco mais e se renove

para uma nova atividade. Se você não descansa de fato em seus intervalos, o método provavelmente não gerará bons resultados no decorrer dos dias.
Indicamos que tome um suco ou um café quentinho, veja o feed de suas redes sociais, assista um vídeo engraçado no Youtube, fale rapidamente com um amigo, coma uma fatia de bolo ou uma fruta, etc. Essas ações, além de serem uma maneira de diminuir a ansiedade, ainda renovam a sua disposição para o dia de atividades e relaxam muito.
Agora conta para nós. O que achou da Técnica Pomodoro e como vai utilizá-la a partir de hoje? Comente!
Você também com certeza vai gostar de aprender algumas técnicas de como manter o foco no trabalho. Indicamos a leitura!

Como ter criatividade: técnicas e inspirações

Você já se sentiu travado criativamente? É provável que sim. Os seres humanos têm idas e vindas do pensamento criativo e é difícil se cobrar nesse sentido. Ainda assim, podemos aplicar técnicas que fazem saber como ter criatividade.
Se você precisa destravar e encontrar seu eu criativo, não deixe de ler as técnicas e inspirações a seguir. São dicas dos maiores criativos do mundo, além de dicas dos livros que temos no 12’.

Compreenda quais são seus momentos de maior criatividade

Para aproveitar a sua criatividade, você precisa saber quando

ela está com atividade mais em alta. Para isso, procure anotar os momentos em que se sentiu mais produtivo criativamente e as boas ideias fluíram. Anote o que estava sentindo e fazendo.
Assim, você tem as armas que precisa para despertar a própria criatividade. Já adiantamos que muitas vezes você vai sentir pelo menos uma ideia criativa quando estiver realizando trabalhos repetitivos, como cozinhar, arrumar a horta, correr na esteira, etc. Tenha o celular em mãos nessas horas!
Ao mesmo tempo, pensamentos negativos, auto sabotadores, preocupações e ansiedade matam as boas ideias. Por isso, essa parte também precisa estar em equilíbrio se você quiser aprender como ter criatividade.

Comece pelo fim

Alguns tipos de projeto podem se beneficiar dessa técnica, que consiste em decidir o resultado que você quer e trabalhar o caminho até lá. Assim, você é capaz de enxergar a situação como um todo, o que ajuda a criar soluções inovadoras.
Em seu livro Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes, Stephen Covey descreve uma técnica de criatividade chamada de "discurso no funeral". Isso mesmo!

Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes

Imagine que alguém faz um discurso quando você morrer. Pense no que você gostaria que a pessoa mencionasse, os eventos importantes dos seus anos de vida, quem seria a pessoa.
Escreva esse discurso. Esse é um exercício mais pessoal e até bastante emocional, mas também funciona para projetos menores. Sabendo como quer que seja no final, você passa a trabalhar para esse resultado.

Pense visualmente

Algumas vezes basta uma mudança de perspectiva para aprender como ter criatividade. A maioria das pessoas pensa melhor

quando conseguem visualizar o todo.
Um bom exemplo é o Business Model Canvas, que ajuda principalmente startups a criarem seus modelos de negócio. Em um só quadro, é possível visualizar as fontes de renda, clientes, canais, etc.
Você pode aprender mais sobre esse canvas no livro dos autores Alexander Osterwalder & Yves Pigneur, "Business Model Generation".

Business Model Generation

A estratégia do Walt Disney

Quando pensamos em criatividade, uma das maiores empresas que vêm à mente é a Disney. Conhecido por criar personagens históricos, Walt Disney tem uma técnica de criatividade que pode ajudá-lo a ter boas ideias.
Funciona para defender um produto no mercado em três instâncias: sonhador, realista e crítico.
1 – O sonhador é sobre sonhar, visualizar, inovar, explorar, imaginar, dar ideias que parecem ridículas, espontaneidade, utilizar todos os sentidos, se livrar de limitações.
2 – O realista é sobre estar conectado à realidade, às praticidades e ao que realmente faz aquilo acontecer.
3 – O crítico examina os detalhes, provê feedback construtivo, faz a ideia ser robusta e completa.
A ideia é começar pelo sonhador, passar para o realista e, então, chegar ao crítico. Cada estágio deve ser separado, por isso não critique quando estiver sonhando, por exemplo! É uma ótima forma de trabalhar uma ideia criativa.

Destrave sua criatividade e inovação passo a passo

No livro "The Artist's Way" (O Jeito do Artista), Julia Cameron descreveu exercícios que são um passo a passo para

destravar a sua criatividade ao longo de 12 semanas. Duas das técnicas são as seguintes:

- **As páginas matutinas**: escreva assim que acordar o máximo que conseguir e não revise até o final de 12 semanas.
- **Data do artista**: selecione uma atividade criativa e divertida e faça pelo menos uma vez por semana para exercitar a sua “criança interior”.

SCAMPER

A técnica SCAMPER utiliza verbos para estimular a criatividade e inovação. É um tipo de checklist que ajuda as pessoas a sugerirem boas ideias, tanto para modificações e melhorias em um produto que já existe quanto para a criação de um novo.
SCAMPER é um acróstico e cada letra corresponde a um verbo. Veja só:

- S – Substitute (substituir)
- C – Combine (combinar)
- A – Adapt (adaptar)
- M – Modify (modificar)
- P – Put to another use (direcionar para outro uso)
- E – Eliminate (eliminar)
- R – Reverse (reverter)

Refletindo sobre como cada um desses verbos se aplica ao seu produto, você pode ter novas boas ideias e transformá-lo para melhor.

Colaboração

Algumas vezes, trocar boas ideias pode ser o caminho para a criatividade e inovação. Procure trabalhar junto com o seu time para criar. Os processos de design thinking normalmente exigem que o pensamento seja em grupo exatamente porque o fluxo é maior.

Sugestões de leitura sobre como ter criatividade

Se quiser aprofundar nos seus estudos sobre criatividade, sugerimos três livros:

Fora de série (Outliers) – Malcolm Gladwell

Neste livro, Malcolm explica o que é necessário para conseguir um sucesso histórico. Ele pesquisou o histórico das maiores personalidades do mundo, como Bill Gates, os Beatles e Mozart, para analisar os padrões que as fizeram chegar lá.
Para ele, é importante não só saber como essas pessoas são, mas também como elas se relacionam ou relacionavam, quem eram amigos e família, etc. Para ele, nossas relações têm impacto alto na nossa vida.
Se quiser saber como ter criatividade na medida dessas pessoas, não deixe de ler.

Fora de Série – Outliers

Grit to Great – Robin Kaval e Linda Kaplan Thaler

Essa obra mostra como você não precisa ter talentos naturais para ser bom em algo. A perseverança e o esforço contam muito. Os autores mostram como fazer isso, sem importar a sua idade, área de atuação, classe social ou habilidades inatas.
Se você quer ser excelente em qualquer coisa, escolha essa obra.

Grit to Great

The War of Art – Steven Pressfield

Você acredita que deve cumprir um propósito em sua vida, mas

nunca correu atrás dele? Muitas pessoas passam por isso! Isso acontece porque sua resistência tenta te impedir de alcançar seus objetivos de vida!
Entre muitas outras coisas, o autor nos ensina como as hierarquias podem arruinar sua criatividade, e também conta a história de como Oprah Winfrey criou o talk show mais popular dos Estados Unidos em apenas alguns meses.

The War Of Art

Não deixe de ler os microbooks na plataforma do 12minutos! Você ainda pode exercitar a sua criatividade enquanto estiver no trânsito com as nossas versões em áudio. Basta baixar o app!

Como conquistar a independência financeira

Com frequência, vemos em livros e palestras que independência financeira significa ter investimentos que permitam rendimentos suficientes para cobrir todas as nossas despesas, de forma que não precisaria mais trabalhar para sobreviver.
Acredito que esse conceito é incompleto e que conquistar a tão sonhada independência financeira vai muito além de ter uma renda até o final da vida. Penso que a liberdade em relação ao dinheiro é uma simplificação exacerbada, pois, a partir do ponto em que todas as suas ações passam a ser orientadas a essa visão, o seu foco se reduz a apenas “acumular mais dinheiro”.
Ter seu foco orientado para aquilo que você não tem ou é uma escassez na sua vida, lhe traz limitações e é capaz de arruinar qualquer objetivo que você deseje alcançar, seja

financeiro ou não. Grande parte dos nossos sofrimentos em relação ao dinheiro provém do desejo de coisas desnecessárias. E as frustrações constantes, resultado de instaurações da nossa mente, que acredita que somente seremos felizes e “ricos” se obtivermos determinado bem, acabam tornando-se armadilhas em nossos caminhos.

Perder o foco ou concentrar suas ações em “prioridades” equivocadas gera uma tendência preocupada em acumulação, colocando em segundo plano todos os demais aspectos da sua vida, igualmente importantes para atingir sua independência.

O primeiro passo para entender o que a independência financeira representa para você é se perguntar: “O que posso mudar hoje na minha vida que me faça depender menos de dinheiro?”.

Faça uma avaliação de em que ponto você está, hoje, na sua vida. Se você é jovem, tem uma vida inteira de decisões e gestão do seu dinheiro. Com o tempo a seu favor, haverá oportunidades para alcançar seus objetivos de maneira mais consciente, com alguns passos que vou ensinar logo abaixo.

Acabe com suas dívidas

Toda mudança em nossas vidas precisa ter um passo inicial, e a primeira coisa a ser feita rumo à sua independência é eliminar suas dívidas.

Isso vale para cartões de crédito, cheque especial, empréstimos e parcelamentos. Comece por aquelas dívidas com juros maiores e vá eliminando uma a uma. Dessa forma, conseguirá liberar mais dinheiro para começar a realizar suas conquistas.

Não se preocupe com a grama do vizinho

Grande parte das decisões de compras desnecessárias que fazemos são baseadas em tentar impressionar as pessoas que

estão próximas a nós.
Preocupe-se com o que realmente importa para você, ao invés de fazer dívidas e comprar coisas só para tentar bancar um status que não representa a sua realidade. Não cometa o erro de focar demais em sinais exteriores de riqueza e não conseguir arcar com os custos de um estilo de vida que não é o seu.
"Muitas pessoas gastam o dinheiro que não tem, para comprar coisas que eles não precisam, para impressionar as pessoas que não gostam.". – Will Rogers

Estude, estude, estude

Aprenda de uma vez por todas: investir em conhecimento sempre irá trazer os melhores resultados, por isso nunca deixe de estudar ou de ler livros que irão te ajudar a alcançar seus objetivos e sua independência financeira.
No 12Minutos mesmo, você encontra um categoria cheia de livros sobre Dinheiro e Investimentos!
Você pode começar também investindo em uma pós-graduação para melhorar sua situação no seu emprego atual. Pode decidir empreender, para aumentar seus ganhos. Pode também pesquisar novos investimentos e oportunidades para seu dinheiro render mais, mas, tudo isso só será possível se você decidir ESTUDAR.

Gaste menos do que você ganha

Parece um pouco óbvio isso, mas a quantidade de pessoas que eu conheço que vivem além da renda é inacreditável. Sempre acham que cheque especial faz parte do salário e se enganam achando que fazer inúmeras parcelas no cartão de crédito não terá impacto nas suas despesas.
O pior é quando consegue uma renda extra e já atrela diversos gastos e compromissos a ela. Aí não tem milagre! Se não consegue juntar pelo menos um pouco todo mês, não há como iniciar a caminhada pela independência financeira.
Primeiro passo: controle seus gastos. Anote em uma planilha no

Excel, em um caderno velho ou baixe algum aplicativo. Não interessa o meio, o importante, aqui, é saber quais são de fato os seus gastos. E, a partir desse ponto, saber aonde pode cortar e o quanto consegue economizar.
Se conseguir realizar a seguinte equação “ganhar mais, gastar menos” você estará a poucos passos de atingir todos os seus objetivos financeiros.

Pague-se primeiro

Você leu certo. A primeira conta a ser paga deve ser VOCÊ. Aposto que se fez estas perguntas: como assim, sua egoísta? Como me pagar primeiro? E os meus boletos?
Sei que isso pode soar contraditório, mas para atingir sua independência financeira você vai precisar se colocar em primeiro lugar. Se presenteie primeiro para isso te fazer lembrar dos seus objetivos. Recebeu o salário e sua meta é poupar 10% dele? Antes de pagar qualquer conta, faça a destinação desse valor em algum investimento que te fará chegar mais perto dos seus objetivos.
Em pouco tempo isso se tornará um hábito. Viver com o que sobrar depois de pagar a si mesmo é uma das melhores alternativas para começar a construir sua independência.

Planejamento é tudo

Saber o alcance do seu dinheiro é a base de toda a construção do seu planejamento financeiro. Seja flexível e ajuste seus gastos à sua realidade. Poderão surgir alguns momentos mais difíceis na sua vida e você precisa ser capaz de lidar com eles.
Você pode ser demitido, algum ente querido pode ter problemas de saúde, ou até mesmo você poderá enfrentar alguma situação que dependa das suas economias. O importante é não deixar essas situações te desanimarem e, assim que conseguir retomar suas atividades, dê prosseguimento aos seus objetivos.

O planejamento financeiro irá te permitir estar sempre com os pés no chão e proporcionar uma vida menos estressante ao lidar com situações inesperadas.

Como conquistar a independência financeira

Se quiser saber um pouco mais sobre como realizar uma gestão financeira eficiente, escrevi com mais detalhes sobre isso no Blog da FriendsLab.
O mais importante de tudo o que foi dito é que você tenha bem claro os seus objetivos, não se desvie do seu plano ou passe a gastar indiscriminadamente quando perceber que está conseguindo juntar dinheiro. Seja uma pessoa independente e, para isso, seja extremamente cuidadoso com o seu dinheiro. Para toda decisão que precisar tomar relativa ao seu dinheiro, faça um planejamento apropriado, e, sobretudo, realista.
Saber reconhecer o que realmente é a independência financeira para você será fundamental para administrar melhor o seu dinheiro e traçar melhor os objetivos que fazem sentido de fato para a sua vida. Dessa forma, a sua vida e o seu dinheiro darão saltos de crescimento, tanto em quantidade como em qualidade.
E aí, aprendeu? Vale dar uma lida também nos ensinamentos do livro Pai Rico Pai Pobre!

FRIENDSLAB
MULTIPLICANDO O EMPREENDEDORISMO

_____ Esse texto foi escrito pela Bárbara Andrade, da FriendsLab.