

Resumo de O Único Livro que Todo Empresário Precisa Ler,

Prepare-se para aprender lições valiosas com a história de quem já esteve no fundo do poço, mas acreditou, lutou e alcançou o topo. Em [O Único Livro que Todo Empresário Precisa Ler](#), o autor Paulo Maranhão dá uma aula de resiliência e superação de obstáculos para atingir os objetivos. Ele fala ainda sobre engajamento de equipes e a crença nas pessoas para o sucesso de todo empreendimento.



Hoje, além de escritor, Paulo Maranhão é consultor e especialista em empreendedorismo. Um profissional bem-sucedido. Mas não foi sempre assim. Natural de Salvador, ele mudou-se ainda criança para São Paulo. Era mais uma família pobre em busca de oportunidades.

A primeira queda

Quando a internet começou a se popularizar, Paulo Maranhão entrou nessa onda e começou a vender equipamentos. Mas a sua empresa faliu. E junto, veio a prisão, porque, no processo de falência, ele não relacionou um carro que antes era da empresa e, naquela época, estava com a família.

Foram três dias na prisão. O autor de *O Único Livro que Todo Empresário Precisa Ler* lembra que [saiu de lá deprimido](#), sem amigos, sem empresa e nenhum dinheiro para se manter. Mas a esposa e filhos o ajudaram a se erguer. Um cenário desanimador, que poderia destruir o sonho de qualquer empreendedor.

Dando a volta por cima

Paulo Maranhão tinha razões de sobra pra ficar reclamando, deprimido, deixando a vida passar. Mas, com o apoio da família, coragem e muito trabalho, ele arriscou de novo e montou um empresa 3 vezes maior.

Em *O Único Livro que Todo Empresário Precisa Ler*, Paulo Maranhão afirma que sozinho não vamos a lugar nenhum... e você não vai deixar de ter medo (de vender, ser rejeitado, se aliar a um novo sócio), mas tem que agir apesar disso. E o autor alerta, ainda, para a relevância de se manter os olhos abertos para as novas tecnologias.

Você ficou interessado em aprender com Paulo Maranhão como dar a volta por cima em situações de crise e ainda impulsionar o seu empreendimento? Então, continue com a gente!

O Único Livro que Todo Empresário Precisa Ler e as vendas



Quando você vê o seu sonho de ter um próprio empreendimento indo por água abaixo, vem aquela angústia, não é mesmo! Um sentimento que Paulo Maranhão conhece muito bem. Mais do que isso, algo que ele sentiu na própria pele.

O desespero é ainda maior quando você não enxerga outra solução, a não ser fechar as portas. Afinal, não se sabe mais o que fazer para salvar a empresa. Já se tentou de tudo. Já conversou com “Deus e o povo”... e nada de sair da crise.

Para o autor de *O Único Livro que Todo Empresário Precisa Ler*, ao analisar o que está acontecendo com essas empresas, acaba-se chegando no mesmo problema. Ou seja, a ineficiência em entender [o papel das vendas em todos os departamentos](#) e, em especial, na cabeça de seu fundador.

Em outras palavras, vários empreendedores têm produtos ou serviços excelentes, mas encontram dificuldade para vender aquilo que produzem. Então, afirma o autor, é preciso ser sincero: sem vendas, nada acontece. Absolutamente nada, uma vez que não entra dinheiro algum.

A história de repete

Ter um talento grande e sonhar empreender, mas as coisas não acontecem, dá tudo errado e bate aquela culpa pela crise. Essa não é uma realidade da minoria. Pelo contrário, isso acontece a todo instante, garante o autor de O Único Livro que Todo Empresário Precisa Ler.

E é por isso que você deve ouvir os ensinamentos de Paulo Maranhão. Afinal, ele é especialista em sobreviver a momentos difíceis, cheios de obstáculos e pouca luz. Mas o autor não se faz de vítima, pelo contrário, ele compartilha com você tudo o que aprendeu na sua trajetória rumo ao sucesso.

Por exemplo, o pai dele abandonou a esposa com quatro crianças. Sem condições de cuidar de todos sozinha, a mãe foi obrigada a separar os filhos. Mais tarde, Paulo Maranhão foi morar com o avô, em Diadema, Grande São Paulo. Lá, não faltavam roupas e nem comida. Mas ele precisava se virar, se quisesse alguma coisa diferente.

Foi por isso que, aos 10 anos de idade, ele começou a procurar ferro-velho para vender. Com o tempo, viu oportunidade com a venda de produtos do Paraguai, e, então, entrou de cara nesse negócio. Assim, toda sexta-feira à noite, pegava um ônibus para ir até o país vizinho comprar os produtos mais desejados pelos brasileiros: walkman, relógios, tênis e perfumes de grife. Voltava para São Paulo, carregado, no domingo.

O negócio era muito organizado e os clientes podiam lhe pagar em até três parcelas no cheque. Com essa estratégia, fez uma [clientela fiel](#). Ele intuía que aquilo era só o começo.

A saúde e bem-estar como aliados do crescimento



Num momento de crise, o autor de *O Único Livro que Todo Empresário Precisa Ler* revela que ficava em casa, deprimido. Segundo ele, chegou a pesar 140 kg e fumava três maços de cigarros por dia. Ou seja, não tinha energia para nada.

Paulo Maranhão sabia que precisa dar uma reviravolta em sua vida. Caso contrário, provavelmente, não viveria muito. E ficar parado, também não o ajudaria a sair da crise. Ou seja, ele precisava buscar energia para dar a volta por cima e seguir adiante.

E foi exatamente o sonho de uma vida melhor que o levou a parar de fumar e buscar por uma vida mais saudável. Ou seja, iniciou um regime alimentar e atividade física.

Em 2006, traçou a meta de participar e terminar a Corrida de São Silvestre. Trata-se de uma prova de 15 quilômetros. Depois disso, virou corredor amador profissional, como gosta de se classificar.

Hoje, Paulo Maranhão valoriza uma alimentação balanceada e a

atividade física regular. Ele acredita que essa é a chave para ter mais energia e prazer de viver. Segundo ele, [todo empresário se beneficia muito ao manter um estilo de vida saudável](#). Afinal, isso melhora suas habilidades, exige menos esforço para lidar com o estresse do dia a dia e mantém a mente limpa e funcionando melhor.

Sonhos versus medos



Você já pensou em ter o próprio empreendimento? Muita gente tem esse sonho. São pessoas que buscam por melhores remunerações e, principalmente, satisfação pessoal.

De acordo com O Único Livro que Todo Empresário Precisa Ler, uma pesquisa da Firjan revelou que dois em cada três jovens querem ser empreendedores. Para o autor, é um sonho muito bonito, mas a realidade nem sempre é fácil.

Afinal, outras pesquisas mostram que, embora 85,2% dos entrevistados tenham expectativa de atingir suas metas

financeiras, apenas 67,1% realmente conseguem fazer isso. E quando as coisas não saem como o esperado, as pessoas se desesperam e não sabem onde procurar apoio.

A realidade para muitos é assim: a cada dia sem [atingir metas](#), o faturamento despenca. E a motivação da equipe também... O empreendedor fica sem saber para onde ir e começa a tomar decisões equivocadas, de curto prazo, como empréstimos, na tentativa de impulsionar os resultados.

Mas os resultados de tudo é negativo e só piora a situação financeira da empresa. Então, se nada de concreto for feito para reverter esse quadro, a empresa desaparecerá. E esse é um cenário que os empreendedores e empresários estão enfrentando há algum tempo – desde supermercados até lojas de informática.

Assim, afirma o autor, descobrir o motivo pelo qual você fica travado é importantíssimo para lidar com o problema. E é o primeiro passo para sair de uma situação de desespero.

Do sucesso ao fracasso

De acordo com *O Único Livro que Todo Empresário Precisa Ler*, existem três principais razões pelas quais os negócios param de ir bem:

1. não absorção das transformações tecnológicas de determinado setor,
2. crises econômicas,
3. má administração.

Segundo o autor, o momento atual é de crise séria no país que, provavelmente, não será resolvida em curto prazo. Além disso, vivemos uma era em que as transformações tecnológicas não param. Já a má administração, depende mais do próprio empreendedor. No entanto, juntos, os três fatores levam a um quadro terrível de perda de dinheiro, difícil de contornar.

A importância da resiliência



O dicionário define resiliência assim: “propriedade que alguns corpos apresentam de retornar à forma original, após terem sido submetidos a uma deformação elástica”.

Por exemplo, uma esponja tem resiliência, pois, depois que você a aperta, ela volta à sua forma original. Um papel amassado, por outro lado, nunca mais será o mesmo.

[No mundo dos negócios, temos de ser como as esponjas e sempre retomarmos a nossa forma, após as intempéries](#), não importa quais sejam, alerta O Único Livro que Todo Empresário Precisa Ler.

Quem não vende, não ganha dinheiro

O empreendedor precisa ter consciência de que as vendas sempre são a resposta para o sucesso. No entanto, afirma o autor, ainda é comum o preconceito contra as vendas em nossa

cultura.

O Único Livro que Todo Empresário Precisa Ler afirma que não é raro ouvir relatos de empreendedores que se sentem bem falando das estratégias de seu negócio, das funcionalidades de seus produtos, da importância do que estão produzindo para a sociedade, desde que não estejam tentando fazer uma venda.

Essa atitude, é terrível para os negócios, assegura o autor. Afinal, quem não vende, não ganha dinheiro. E quem não ganha dinheiro, não consegue empreender.

Em razão de cultura de muita amizade e pouco “negócio fechado”, o brasileiro tem receio de vender, ressalta Paulo Maranhão. Em sociedades de mercado com o capitalismo mais desenvolvido, esse preconceito não existe.

Afinal, as coisas só funcionam nas nossas vidas se o dinheiro circula.

Para ter novos resultados, é preciso ter novas atitudes



Uma das atitudes mais importantes é estar sempre atento às tendências. Afinal, nos dias de hoje, tudo muda muito rápido e o seu negócio pode ficar obsoleto na mesma velocidade. Aí você se verá sem faturamento.

Por isso, mantenha os olhos abertos, alerta o autor de *O Único Livro que Todo Empresário Precisa Ler*. É verdade que isso nem sempre é tarefa fácil. Afinal, temos que nos preocupar com os números que não fecham e com dívida que não para de crescer. Ou seja, questões que sugam a nossa energia e, muitas vezes, não permitem que prestemos atenção ao que está acontecendo ao redor.

As dificuldades, embora minem as nossas energias, poderiam servir para que comecemos a pensar no novo.

O Único Livro que Todo Empresário Precisa Ler e a arte do desapego



Em muitos momentos, precisamos tomar algumas decisões difíceis. Uma delas, e que pode ser bastante dolorosa, é reconhecer que alguma coisa está dando errado e, então, desistir.

Mas, o que ocorre é que gastamos muito tempo e dinheiro em algo que simplesmente não vinga. Ficamos lá, tentando ajustar, torcendo para que, dessa vez, a coisa funcione. Até que, um dia, acabam-se o dinheiro e o ânimo. E estamos, de novo, presos no círculo do fracasso.

O valor das pessoas e o engajamento das equipes

Para conquistar o sucesso, você precisa de pessoas. Sempre. São os funcionários, clientes e parceiros. Por isso, [aprenda a se relacionar bem](#), goste das pessoas e aprenda a ouvir e entender os problemas delas. Tente ajudá-las.

Paulo Maranhão lembra: “se eu não tivesse olhado os outros de

frente e me interessado pelas histórias deles, não teria começado a vender produtos importados, não teria percebido que a internet era um mundo enorme de oportunidades e não teria chegado até aqui”.

Invista no engajamento das equipes.



Todos sabemos que [motivar equipes não é tão fácil](#) assim. Pesquisas comprovam isso. Por exemplo, um levantamento feito pela consultoria Deloitte, em 2015, com 2.500 líderes de RH, de 94 países, apontou que apenas 13% dos funcionários estão engajados.

O número pode ser um pouco desanimador. No entanto, realça O Único Livro que Todo Empresário Precisa Ler, como empreendedor, sua função é garantir que as pessoas que trabalham com você estejam motivadas para entregar o que for necessário.

Esse comportamento é ainda mais valioso no time de vendas, que está na linha de frente, garantindo que os produtos sejam

comercializados e que a empresa conquiste lucros.

Acredite no potencial das vendas

Vender é distribuir amor. Quando um cliente compra algo que faz sentido para ele e que melhora a vida dele, está se tornando em uma pessoa muito mais feliz e, conseqüentemente, espalhará mais amor e felicidade pelo seu caminho.

Assim, O Único Livro que Todo Empresário Precisa Ler garante que, para conectar com os clientes nesse nível de amor, é preciso primeiro compreender quais são os desejos dessas pessoas, entender o que elas amam e o que detestam. Exatamente assim.

Aprendizado contínuo

Então, você gostou dos ensinamentos de o único livro que todo empresário precisa ler, Paulo Maranhão? Deixe aqui os seus comentários.

E se você quer seguir o caminho do crescimento e do desenvolvimento pessoal e profissional, aposte nos livros. Eles serão sempre seus fortes aliados.

A [plataforma 12min](#) disponibiliza para você microbooks das mais fascinantes obras e renomados autores. Inclusive, tem uma categoria inteirinha sobre Empreendedorismo.

Toneladas de conhecimento

Todos os microbooks podem ser lidos em até 12 minutos. Isso lhe permitirá absorver toneladas de conhecimento sobre empreendedorismo e negócios, carreira e desenvolvimento pessoal, entre outras categorias, na velocidade que o mundo atual exige.

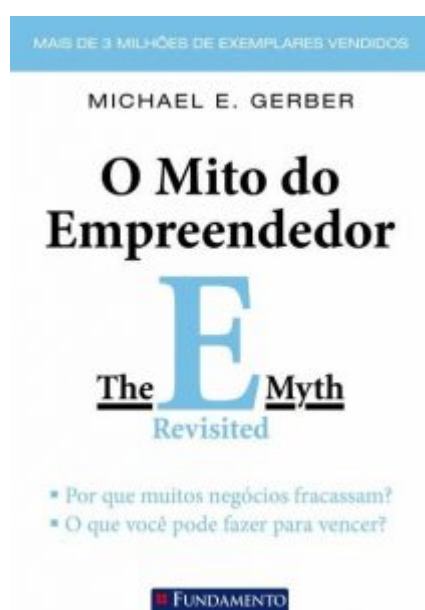
Se você preferir, pode optar pela versão audiobook, para ouvir

os resumos dos livros no carro, na academia, enquanto faz a sua caminhada, isso é, onde e quando quiser.

Os microbooks do 12min estão disponíveis para leitura nos nossos aplicativos móveis para iPhone/Android e envio em PDF/EPUB/MOBI para o [Amazon Kindle](#).

E como o assunto hoje é empreendedorismo, nós do blog 12min selecionamos um microbook imperdível para você. Anote aí:

[0 Mito do Empreendedor](#) – Michael Gerber



A todo instante, novos negócios são iniciados no mundo inteiro. No entanto, muitos não sobrevivem à infância. Mas onde está o problema? Segundo Michael Gerber, a principal causa dessa morte imatura das empresas está na falta de conhecimento dos proprietários.

No Brasil, por exemplo, somente no primeiro semestre de 2018, foram criados 1.262.935 negócios. No entanto, segundo levantamento do Sebrae, um terço dos empreendimentos no país fecham em dois anos.

Então, se você é empresário ou está pensando em iniciar um negócio novo, aprenda com 0 Mito do Empreendedor como aumentar as suas chances de sucesso. O autor revela, também, quais são os erros mais comuns e aborda as diferentes fases de uma

empresa até a maturidade, dando dicas de posicionamento para cada momento.

Outras sugestões:

Na plataforma 12min, você encontra do bom e do melhor para impulsionar o seu empreendimento. Mas, aqui, no Blog 12min, temos também vários posts que você certamente irá gostar. Veja algumas dicas:

- [Resoluções de Ano Novo? 8 Livros Para Garantir o Hábito de Leitura em 2020](#)
- [Resumo do Livro Produtividade Máxima, em PDF](#)
- [Resumo do Livro Supere o Não, de William Ury, em PDF](#)
- [Funil de vendas: o que é, como funciona, etapas e importância](#)

Boa leitura e ótimos aprendizados!

Se você curtiu o resumo de O Único Livro que Todo Empresário Precisa Ler e as nossas dicas de leitura, compartilhe esse post em sua rede social!