



OS NOVOS EMPREENDEDORES
MUDE A FORMA COMO VOCÊ JOGA A VIDA

OS NOVOS *EMPREENDEDORES*
MUDE A FORMA COMO VOCÊ JOGA A VIDA
RONEN GAFNI E SIMCHA GLUCK



OS NOVOS *EMPREENDEDOR*EZ
MUDE A FORMA COMO VOCÊ JOGA A VIDA

RONEN GAFNI E SIMCHA GLUCK

OS NOVOS *EMPREENDEDOREZ* – Mude a forma como você joga a vida

The New Entrepreneurz: changing the way you play life © Ronen Gafni e Simcha Gluck
Tradução brasileira © 2019 Editora Voo

Autores: Ronen Gafni e Simcha Gluck
Tradução: Fal Vitiello de Azevedo
Coordenação editorial: Claudia Kubrusly, Joana Mello e Priscila Seixas
Revisão: Raquel Benchimol e Priscila Seixas
Capa e projeto gráfico: Suiane Cardoso
Diagramação: Maurício Carneiro

Catálogo na Publicação (CIP)

G131 Gafni, Ronen
Os novos empreendedorez : mude a forma como
você joga a vida / Ronen Gafni e Simcha Gluck ;
tradutor: Fal Vitiello. - Curitiba: Voo, 2019.
256 p.

Título original: The new entrepreneurz: changing the
way you play life
ISBN 978-85-67886-28-2

1. Empreendedorismo 2. Novos empreendimentos
de negócios 3. Planejamento estratégico I. Gluck,
Simcha II. Vitiello, Fal III. Título

CDD: 658.11

Elaboração: Cleide A. Fernandes CRB6/2334

Impresso no Brasil de forma consciente e responsável.



Editora Doyen Ltda.
Rua Ébano Pereira, 11, conj. 1203, Curitiba/PR, 80.410-240
www.editoravoo.com.br

- 7 NOTA À EDIÇÃO BRASILEIRA
- 11 INTRODUÇÃO
- 17 RONEN CONTA A HISTÓRIA POR TRÁS DO FRESHBIZ
CAPÍTULO 1
- 35 OS NOVOS *EMPREENDEDORES*
CAPÍTULO 2 – PARTE 1
- 49 *LIFE HACKERS* E JOGADORES
CAPÍTULO 2 – PARTE 2
- 63 EXPRESSE-SE!
CAPÍTULO 2 – PARTE 3
- 69 EM QUAL JOGO VOCÊ ESTÁ ATUANDO?
CAPÍTULO 3 – PARTE 1
- 83 GAMIFICANDO SUA VIDA
CAPÍTULO 3 – PARTE 2
- 93 GANHA-GANHA EXPONENCIAL
CAPÍTULO 4
- 101 *ACTION CARDS*
CAPÍTULO 5
- 119 TÍTULOS VERDES E TÍTULOS VERMELHOS
CAPÍTULO 6
- 135 NEGÓCIO INTELIGENTE
CAPÍTULO 7
- 165 *ALL-IN*
CAPÍTULO 8
- 183 UMA PROVOCAÇÃO: VOCÊ JÁ GANHOU O JOGO
CAPÍTULO 9

- 201 RESOLVENDO O MAIOR PROBLEMA DO MUNDO
CAPÍTULO 10
- 205 GLOSSÁRIO DO JOGO FRESHBIZ: ENTENDA OS
TERMOS E O MINDSET POR TRÁS
- 209 ENTREVISTAS COM NOVOS *EMPREENDEDORES*
- 248 MINDSET MÁGICO
- 251 AGRADECIMENTOS
- 253 AGRADECIMENTOS DA EDIÇÃO BRASILEIRA
- 254 SOBRE A VOO

NOTA À EDIÇÃO BRASILEIRA

O velho mundo está rapidamente se tornando irrelevante e o novo mundo está mudando de maneira tão rápida, que precisamos de uma nova mentalidade e uma nova linguagem para otimizar o sucesso nesta Nova Economia Compartilhada. Esse foi o motivo pelo qual escrevemos nosso livro e estamos felizes em dar as boas-vindas a você no início de sua divertida jornada com o FreshBiz!

Desde 2014, o livro *Os Novos Empreendedores – Mude a forma como você joga a vida* vem sendo lido em todo o mundo por dezenas de milhares de pessoas que desejam mudar as regras e atuar, todos juntos, em um jogo que seja mais inteligente para a vida e para os negócios. São pessoas que falam a nova linguagem do Ganha-Ganha Exponencial, têm um mindset empreendedor e se valem de uma nova perspectiva para criar produtos, serviços e modelos inovadores, buscando conferir ainda mais valor a mais pessoas, por mais tempo.

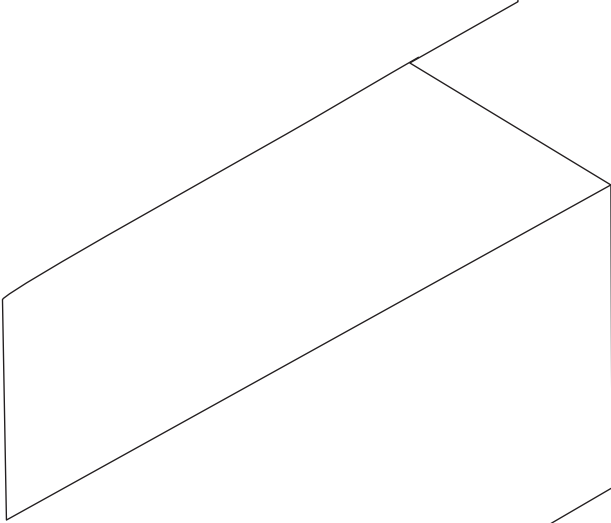
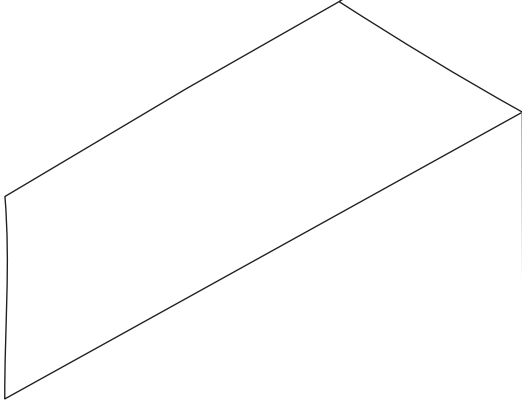
Agradecemos aos nossos parceiros da Editora Voo por acreditarem em nossa mensagem e pelo apoio que nos deram para que ela se concretizasse. Estamos muito animados por agora termos este livro disponível para nossos leitores de língua portuguesa em todo o mundo!

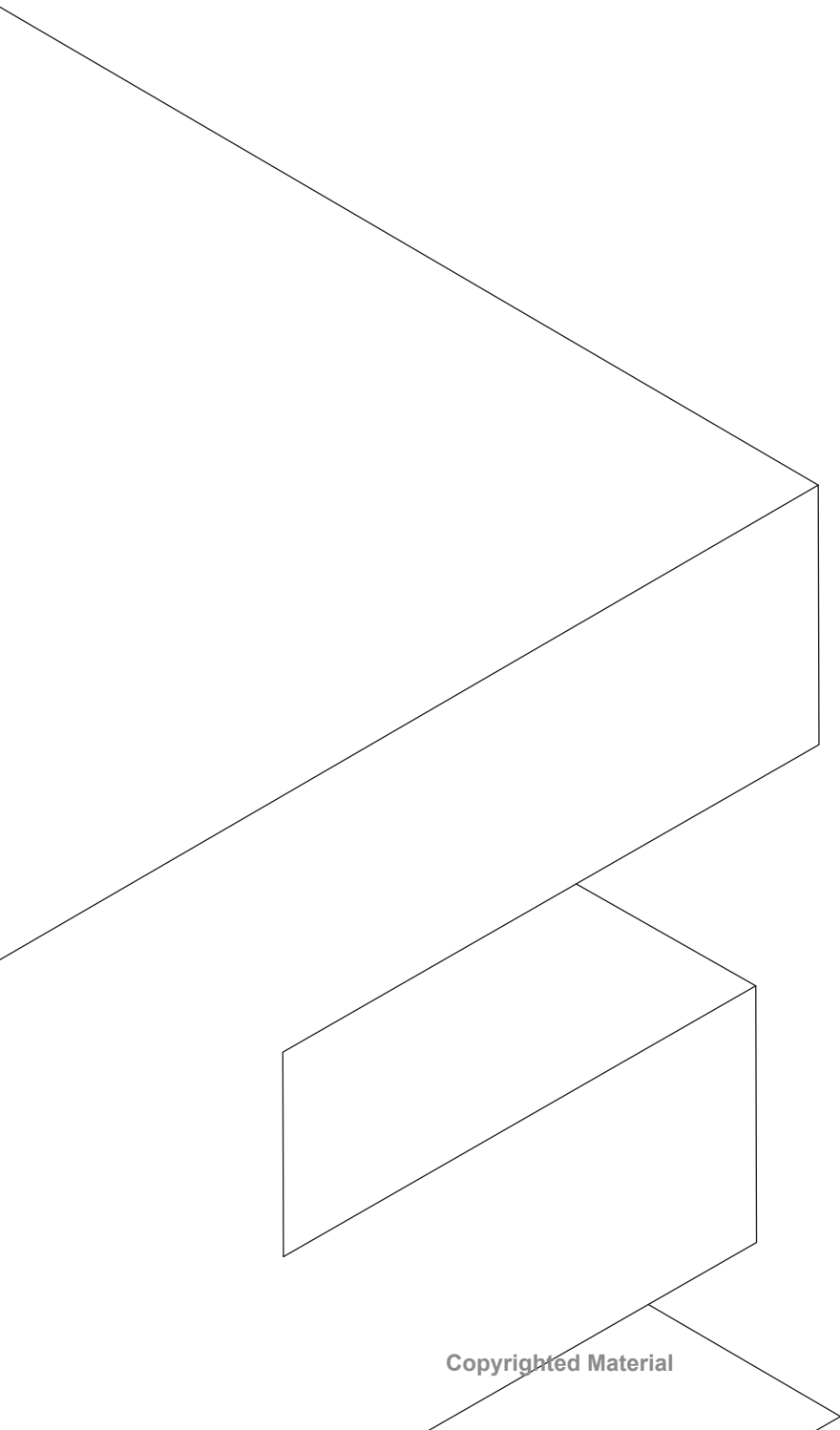
Depois de ler este livro, ou mesmo antes, nós o convidamos a continuar aprendendo e explorando. Você pode fazer isso assistindo ao incrível TEDx Talk do Ronen, “The New Game Of Business”, e, quem sabe, juntar-se a nós em um workshop local baseado no jogo FreshBiz. Para saber mais sobre isso, acesse www.freshbizgame.com/freshbizers.

O futuro chegou e é hora de atualizar nossas habilidades, ferramentas e mentalidade. Portanto, vamos fazê-lo! Gostaríamos muito de ouvir sobre sua experiência e seus insights, então sinta-se à vontade para usar as hashtags #freshbizgame #tnebook nas redes sociais ou envie-nos uma mensagem diretamente no Facebook, Instagram, LinkedIn ou e-mail. Nosso e-mail é freshbiz@freshbizgame.com.

Tenha uma ótima leitura e nos vemos na Nova Ilha!

Ronen e Simcha





INTRODUÇÃO

QUEM SÃO OS NOVOS *EMPREENDEDORES*?

São aqueles que mudam o jogo, que podem ser encontrados jogando de forma diferente em áreas variadas. São os empresários, os gerentes, os advogados, as mães e os pais, os amantes, os educadores, os artistas e os curadores.

Empreendedorismo não mais diz respeito apenas a negócios; é todo um novo mindset.

Imagine o seguinte cenário: você vive em uma ilha onde conhece todo mundo, está familiarizado com as pequenas lojas e escolas e sabe exatamente como cada parte funciona. Ultimamente, as coisas começaram a ficar poluídas e, vez ou outra, há um desastre natural, mas, de modo geral, é familiar e confortável. É o lugar que você chama de lar.

Apesar disso, você sente alguma coisa lá no fundo, algo que não está mais tão certo, talvez algo ruindo. Você escolhe, então, escalar uma montanha desafiadora para meditar e respirar um pouco de ar fresco. Mas, ao chegar ao pico, percebe, pela primeira vez, do outro lado das águas cintilantes, outra ilha verdejante.

Uau! Até aquele momento você estava ciente apenas de si e de sua pequena ilha, onde cresceu e na qual esteve confinado. Não tinha ideia de que havia outro mundo inteiro “lá fora”, uma nova ilha cheia de potencial e possibilidades que você poderia aspirar a alcançar. Ajustando os seus binóculos inteligentes de alta definição, você percebe uma coisa muito interessante sobre a Nova Ilha.

Embora pareça que os cidadãos da Nova Ilha compartilhem da mesma tecnologia e recursos, o que é muito diferente lá é o *modo* como estão usando a tecnologia e os recursos. Eles parecem operar segundo um conjunto diferente de regras, crenças e diretrizes. Você fica maravilhado enquanto os observa gerar resultados extraordinários, criar soluções muito melhores e se expressar criativamente de formas que você não pensava ser possível... até agora.

Fica evidente para você que, apesar de terem o mesmo potencial, as pessoas na sua ilha não conseguem os mesmos resultados porque estão bloqueadas por seu próprio modo de pensar ultrapassado. Depois de semanas observando a Nova Ilha, você vê que lá também se encararam desafios e problemas de tempos em tempos. Mas as pessoas ali enfrentam esses obstáculos com facilidade, de modo colaborativo, e com o que parece ser um mindset de genuína “brincadeira séria”.

Agora você realmente está entusiasmado com a ideia de se juntar àquela Nova Ilha, mas como vai conseguir o conjunto de habilidades que o ajudará a alterar o mindset vigente? A boa notícia é que estamos aqui para ajudá-lo com isso.

Então, vamos atravessar para a Nova Ilha... para o estilo dos Novos *Empreendedores*!

Neste livro, você não encontrará fórmulas secretas, feitiços ou uma abordagem “tamanho único” que serve a todos. Não acreditamos em tais coisas para trilhar o caminho da autoexpressão e do verdadeiro empreendedorismo. O que funciona para uma pessoa não funcionará para outra, e para onde alguém está indo não é, necessariamente, a direção que você deseja seguir. Então, sua tarefa é marcar um X em seu mapa e buscar o seu próprio caminho até lá. Este livro está aqui simplesmente para ensiná-lo a ler o mapa, equipando-o com binóculos incríveis, que lhe permitam localizar oportunidades e ameaças, e com uma espada para lutar contra seus demônios internos e externos. Assim, você poderá construir uma ponte e atravessar para a Nova Ilha... como um dos Novos *Empreendedores*.

Tudo o que você precisa fazer é construir sua ponte, atravessá-la e experimentar para valer como é a vida na Nova Ilha, usando os novos talentos que você levar para esse novo lugar.

NÃO LEIA ESTE LIVRO, VIVA-O!

Isso porque este livro não é sobre informação. É sobre transformação.

Ao longo das últimas décadas, o mundo passou de ser *sobre coisas e ter coisas* para ser *sobre informação e ter informação*. A Era da Informação tem sido incrível porque nos abriu um acesso ilimitado a tudo que poderíamos querer ter e saber. Agora, caminhamos de forma acelerada para a Era da Transformação, em que ter e saber não são nem de longe tão significativos quanto ser. Ser e experimentar a vida ao máximo são o que resumem os Novos *Empreendedores*, e eles procuram fazer isso com as ferramentas, as habilidades e o modo de pensar correto.

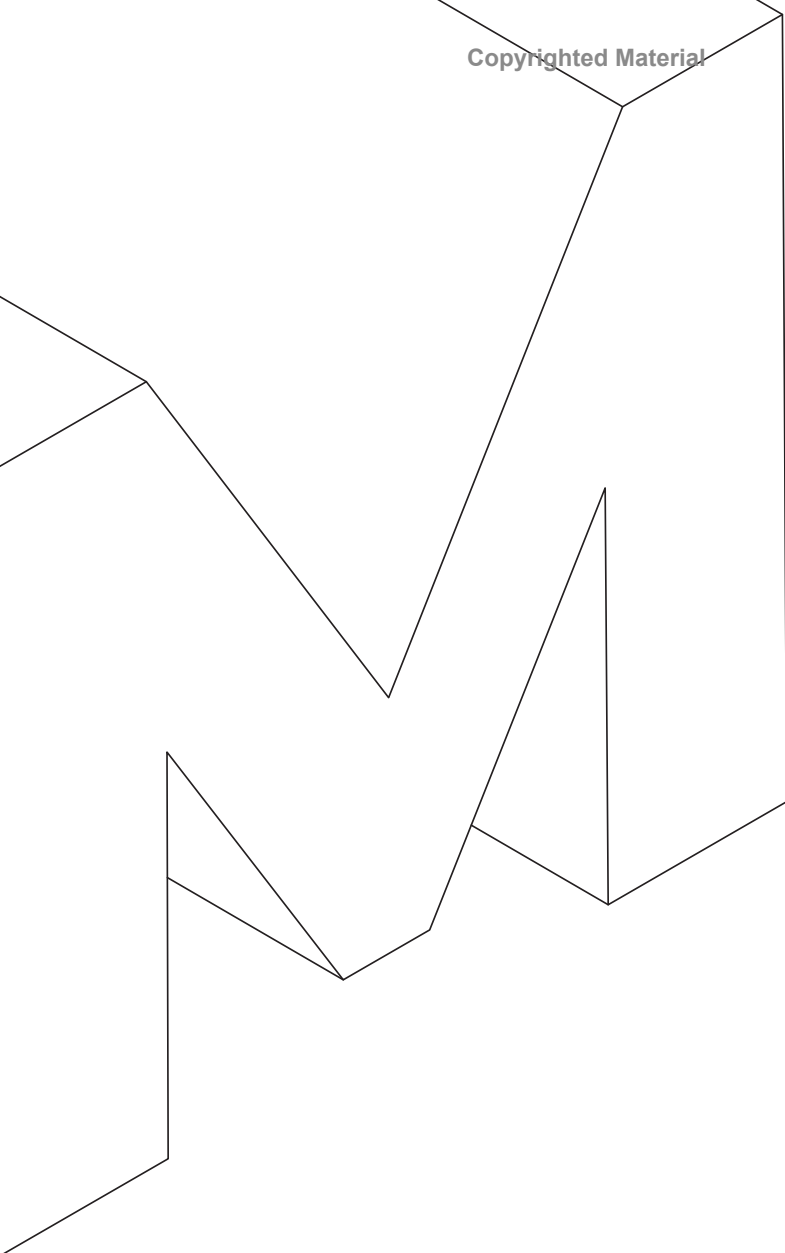
Pensamento Empreendedor é a habilidade de transformar ideias em realidade e, ao longo deste livro, quando nos referimos a empreendedores, na verdade queremos dizer *pensadores empreendedores*. Nunca mencionamos pessoas que apenas constroem negócios, porque ninguém no mundo faz só isso. As pessoas nunca foram tão multidimensionais, desempenhando múltiplos papéis, envolvendo-se com vários projetos, e simultaneamente vivendo e atuando em uma enorme quantidade de jogos nas mais diversas áreas.

Aqui vão algumas informações divertidas sobre os autores. Ronen tem várias dimensões; ele é um grande cozinheiro, programador, pai e marido maravilhoso, filho atencioso, jogador, escritor e um treinador incrível. Cada um desses mundos é um jogo em que Ronen atua e no qual, portanto, ele pretende ganhar. Algumas das múltiplas dimensões de Simcha incluem ser músico, praticante de snowboard, dono

do Arnie, o coelho, grande marido e pai, irmão prestativo, palestrante dedicado e um praticante de TRX (exercício de resistência). Cada um desses mundos é um jogo em que Simcha atua e no qual, portanto, deseja vencer.

Cada dimensão é significativa a seu próprio modo, como também é desafiadora, divertida, inspiradora e uma parte integrante da realidade. Nenhuma dessas dimensões é dependente do dinheiro corrente por seu valor inerente. Em outras palavras, você não precisa ser capaz de monetizar tudo o que faz para que isso se torne algo de valor que lhe sirva em sua vida. Essa é a beleza de ser um dos Novos *Empreendedores* multidimensionais celebrando todos os diferentes aspectos de quem eles são. Cada dimensão nos permite dar um orgulhoso passo à frente e encontrar autoexpressão e alegria quando atuamos em nossos jogos de forma inteligente.

Se você ama o que faz e faz o que ama, isso é o que há de melhor. Quem se importa se os outros fazem mais, ou maior, ou mais alto e de maneira diferente? Eles só estão atuando em jogos diferentes. E, do mesmo modo que eles podem ser vencedores em seus jogos, você pode ser um vencedor nos seus também. Ser um vencedor não implica ser exclusivo. Se há lugar para colaboração, colabore! Acreditamos que as pessoas são poderosas, têm integridade e querem crescer e se desenvolver por si mesmas. Só de ter escolhido este livro você já está no caminho dos Novos *Empreendedores*. Vamos expandir o número de caminhos possíveis para que cada um de nós possa ganhar nosso próprio jogo! Pronto para expandir? Então, aqui vamos nós...



RONEN CONTA A HISTÓRIA POR TRÁS DO FRESHBIZ

“O valor de uma ideia reside na utilidade dela.” – Thomas Edison

Desde muito novo, senti e, mais tarde, me dei conta de que os jogos que todos nós fomos ensinados a atuar na vida podem não ser os certos, não para mim pessoalmente e talvez nem para o mundo.

A escola foi o exemplo perfeito da minha dicotomia. Com o sentimento inato de que a sociedade estava operando o jogo errado da educação, nunca me importei muito com as notas, e estava disposto a investir tempo e esforço apenas naqueles assuntos que me fascinavam, mas, mesmo nesses, meu objetivo nunca foi alcançar notas boas. Procurando a razão por detrás das matérias curriculares, eu ficava repetidamente desapontado quando os professores não conseguiam responder à questão de maneira adequada. Claramente, aprender sobre assuntos específicos que me interessavam significava buscar mais informação sozinho. Antes de você dar de ombros, sorrir e pensar consigo mesmo “Bem, há a internet...”, tenha em mente que a internet

não ocupou um lugar de destaque em nossa vida até uns vinte anos atrás, então minha única opção era ir de biblioteca em biblioteca, procurando livros de papel.

Uma questão que me intrigava o tempo todo era *por que* precisamos aprender as coisas que somos ensinados. Colocando de modo simples: por que devemos estudar matemática e física, literatura e música, e como essas matérias podem se integrar em novos entendimentos holísticos e não ser apenas campos de conhecimento acumulado. Mas essa é a estrutura do jogo da educação formal, que se concentra principalmente na aquisição do conhecimento em prol do conhecimento, ao invés de desenvolver novas ideias ou o pensamento criativo.

Havia, porém, um assunto que eu amava na escola: Economia! Conseguia entender a lógica, a interação entre causa e efeito e suas aplicações na vida real. Era fascinante, e eu queria saber mais sobre o mundo dos negócios, que dava a impressão de ser um jogo bem atraente.

Livros, livros e mais livros me absorveram por completo, sobretudo as narrativas sobre o que mais tarde seriam chamadas de multinacionais ou companhias globais, tais como Coca-Cola, McDonald's, Microsoft, entre outras, e seus fundadores. Eu sempre ficava mais impressionado pelo mindset que capacitava as pessoas a desenvolver tamanhas companhias do que pelas empresas em si. Não eram o dinheiro, as vendas ou os valores de mercado dessas companhias que prendiam minha atenção, e sim o que foi preciso para tornar realidade sonhos tão grandes.

Vamos voltar ao tempo por um momento, até meus primeiros anos. Tendo nascido com um problema cardíaco, muito da minha infância

foi passada em hospitais. Enfrentei uma grande cirurgia aos quatro anos e, mais tarde, tive de lidar com numerosos problemas relacionados à saúde. Tudo isso foi encapsulado nas memórias da minha infância na forma de imagens de hospitais e uma série de experiências desagradáveis. Anos depois, um médico que supervisionava meus exames anuais ficou surpreso por eu ainda estar vivo.

Isso me fez indagar se um anjo da guarda não havia me dado uma segunda chance e, se assim fosse, então a única e óbvia conclusão era de que eu deveria fazer alguma coisa significativa com minha vida. Meus pais, por outro lado, tinham uma visão diferente. Não desejando que nada pior me acontecesse, sentiam que descansar era de suma importância para mim. O resultado da preocupação compreensível foi uma infância superprotegida. Mas o outro lado da moeda quando se tenta proteger contra as “coisas ruins” que podem acontecer é que também “a vida” não acontece tanto.

Não houve passeios escolares, dormir na casa de amigos ou praticar esportes coletivos, e não era incomum, quando eu saía de casa, ouvir um dos meus pais gritar: “Lembre-se de que a vida já é complicada o suficiente, você não precisa procurar por mais problemas”. Eu realmente entendia a posição dos meus pais e sou imensamente grato pelo amor e apoio que demonstraram, mas impedir-me de enfrentar a “vida” foi duro demais. Porém, já que temos a escolha de nos concentrar nos aspectos positivos de qualquer situação, posso, com certeza, afirmar que três coisas boas surgiram daquele período.

1. Já que eu não estava lá fora com meus colegas tanto quanto desejava, passei muito tempo me preparando para o resto da minha vida.

2. Desenvolvi um entendimento profundo do que significa tentar e impedir a vida de acontecer, o que, por fim, compreendi ser uma coisa que muitas pessoas fazem todos os dias por medo.
3. Enxerguei que a vida realmente é um jogo. Contanto que estejamos saudáveis, todo o resto não é mais do que jogos mentais. Na verdade, a saúde também pode ser vista como um tipo de jogo mental.

Minhas circunstâncias específicas me levaram a perceber que atuar nos jogos errados da vida seria um desperdício de esforço, e esforço envolve tempo. Então, em que jogos as pessoas estavam atuando e o que os classificariam como bons?

Como meus colegas, depois de completar o ensino médio, eu me alistei no serviço militar, nas Forças de Defesa de Israel, mas, devido ao meu parecer médico, ganhei uma dispensa imediata de qualquer unidade de combate. Desejando contribuir da forma que pudesse para o Estado de Israel e a segurança de seu povo, alistei-me para o cargo de programador de computadores pelo período obrigatório de três anos. O tempo livre que tinha nas tardes se transformou em uma oportunidade para me graduar como corretor de ações, junto de meu melhor amigo na época. Mergulhamos fundo no jogo do mercado de ações.

Embora fôssemos apenas dois recrutas comuns com um contracheque de cem dólares mensais cada um, com algumas ótimas conexões e excelentes habilidades de negociação, conseguimos cerca de 100 mil dólares de crédito de um banco! Foi uma loucura e nos divertimos bastante atuando no mercado de ações. Houve dias em que fizemos de 300 a 500 dólares, o que nos pareceu fantástico, comparando aos nossos salários. Gostamos de brincar com nossos “grandes

ganhos”, mas também houve algumas lições bem valorosas aprendidas ao longo do caminho:

1. O mercado de ações é um jogo de habilidades. Invista tempo e esforço em educação adequada e você pode alcançar grandes vitórias.
2. Dinheiro é um jogo. Ganha-se um pouco, perde-se um tanto. De qualquer modo, as experiências e histórias permanecem com você para sempre.
3. Você não precisa de ganhos imensos para se divertir, basta saber como aplicar bem o que tem. Acredite em mim; tivemos algumas férias inesquecíveis com aqueles rendimentos de 300 dólares.

Cerca de três meses antes de o meu serviço militar chegar ao fim, a bolsa de valores israelense não apenas desabou, mas, olhando em retrospecto, sofreu o maior colapso de toda a sua história. O *timing* perfeito: eu voltava para a vida civil, começando com um “presente” de cerca de 10 mil dólares em dívidas.

Foi bem chocante na época, mas lembro de me reconfortar constantemente com uma simples frase: “É apenas um jogo de ganhar um pouco, perder um tanto, e um dia isso será resumido a uma linha de um livro”. Então, aqui está: perdi 10 mil dólares no mercado de ações!

Nos anos que se seguiram, entrei no jogo dos negócios por meio de várias iniciativas na StartUp Nation¹, aprendendo sobre programação,

¹ Referência a Israel, país que por diversas razões desenvolveu um mindset empreendedor e tornou-se um dos principais berços de startups do mundo. (N.E.)

vendas, marketing, serviços, contabilidade, dinheiro e muitos outros aspectos sobre comandar um negócio. A educação superior formal foi completamente cortada da minha lista depois da terceira vez que desisti da faculdade: era muito mais estimulante ocupar meu tempo *fazendo* do que sentado em uma sala de aula falando sobre o que teoricamente pode ser feito. A gota d'água que me levou a perceber o quanto a vida universitária não era o que eu desejava ocorreu quando deixei a sala onde fazia minhas provas finais uma hora antes do tempo devido, sem terminá-las, já que o horário entrava em conflito com uma reunião de negócios na qual eu queria, de fato, estar.

Não me entenda errado: não estou dizendo que educação superior é irrelevante ou não tem propósito, mas não era o jogo certo para mim. Em retrospecto, também acredito que não é o jogo correto para muitas pessoas que ainda o estão jogando, mas elas permanecem lá sem saber disso, já que nunca param para pensar a respeito. No meu caso, entretanto, quanto mais jogos tive a chance de atuar na vida, mais compreendi o que funcionava e o que não funcionava para mim.

Com 30 anos, percebi que ser um empregado assalariado era algo muito lento e insatisfatório para mim, então escolhi largar meu emprego e me tornar um empreendedor. Ou, em outras palavras, ser um desempregado! Embora nessa época eu estivesse casado e com um filho de três anos, precisava de maior liberdade para dar seguimento ao sonho de ser meu próprio chefe. Havia uma dificuldade nesse grandioso conceito: eu não tinha ideia de quais eram meus verdadeiros sonhos ou como torná-los realidade. Mas eu sabia que precisava fazer as coisas de forma diferente. Foi quando passei de um empreendimento para outro, no mundo do software e do desenvolvimento web. Ao mesmo

tempo, eu me inscrevi no mais caro programa de educação superior que há: a Universidade da Vida.

Um ano depois, compramos uma casa e uma hipoteca e nos mudamos para um local a cerca de 40 minutos ao norte de Tel Aviv. Esse me pareceu o mais óbvio e perfeito momento para chegar à minha mulher Anat e apresentar uma ideia. Sugerí que, em vez de só eu ficar sem ganhar dinheiro, por que não fazíamos isso juntos? Anat é uma das mais talentosas designers gráficas que conheço, então decidimos por uma agência de marcas boutique. Ela ficaria responsável pelo design, enquanto minhas habilidades cobririam o marketing e as vendas. O “sim” de Anat nos levou ao nosso negócio familiar, uma agência de marcas boutique que chamamos de Fresh.

Nossa entrada no mundo do empreendedorismo foi um enorme salto de fé, já que não tínhamos algo ou alguém a recorrer caso o negócio não tivesse sucesso. Definimos sucesso apenas como: produzir o bastante para pagar de novo a hipoteca e cobrir nossos custos básicos de vida.

O que nos fez optar por isso, apesar dos medos e dos riscos, foi o fato de que vimos esse salto como um passo na direção certa para uma maior autoexpressão para ambos. Era um movimento, sabíamos, que nos faria crescer como pessoas, como casal e como profissionais. Era um desafio atraente e emocionante.

Na realidade, nosso acordo mútuo em seguir esse caminho não foi uma surpresa completa. Anat e eu nos conhecemos em um seminário sobre autodesenvolvimento; ela era, na verdade, minha coach, então, desde o começo, nossos pensamentos sobre crescimento pessoal como uma meta de vida estavam alinhados. Jim Rohn resume perfeitamente

quando diz: “Não deseje que tivesse sido mais fácil, deseje que você tivesse sido melhor”.

Houve um preço a pagar por fazermos essa mudança? Claro, mas era um que estávamos dispostos a aceitar. Tiveram algumas pessoas que deixaram claro para nós que achavam nosso empreendimento irresponsável. Por outro lado, considerávamos que abandonar os nossos sonhos é que era irresponsável. Já que eu era um “empreendedor de sucesso” naquela época, embarcamos nessa aventura com um patrimônio líquido de cerca de 100 mil dólares negativos! Aqui vai um pensamento a ser considerado: se você está começando agora com nada, você já está 100 mil dólares à frente de onde estávamos.

Mais ou menos nessa época, o momento “ahá” apareceu na forma de um lampejo: eu queria mostrar às pessoas que o jogo dos negócios poderia ser operado de outros modos que não fossem aqueles aos quais estavam acostumadas. Queria que as pessoas percebessem que os negócios não tinham de se concentrar em quem faz mais dinheiro, mas podiam ser um jogo muito mais expansivo, satisfatório e maravilhoso... se elas mudassem sua abordagem e seu mindset.

Em uma noite amena de 2003, eu estava sentado no quintal, colocando no papel todas as ideias e conceitos para o jogo. Nascia o FreshBiz.

Não consegui configurar todos os mínimos detalhes do quadro geral naquela época, mas agora, dez anos depois, vejo que os elementos básicos do jogo já estavam claramente delineados. Do que eu estava certo era de que o jogo precisava ser completamente novo, em nada parecido com qualquer outro que já tivesse sido jogado antes. Eu teria de levar as pessoas por meio dos desafios e da agitação de ser um

empreendedor. Mais precisamente, tinha de levar cada jogador a se tornar um pensador empreendedor.

Eu sabia que nosso novo negócio de marcas poderia ser bem-sucedido porque tinha chegado a um entendimento de como transformar déficit em oportunidade. Sabia que, se tivesse o tempo suficiente, poderia transformar as coisas, superar os desafios e os obstáculos e ser um vencedor.

Isso era exatamente o que o jogo precisava conter.

E em retrospecto, foi ali que me dei conta sobre os jogos da vida em que eu vinha atuando até então e não gostava, fossem eles chamados educação, negócios e relacionamentos, ou Banco Imobiliário, Bridge ou Xadrez. Eram todos jogos baseados no medo, e o medo era o de perder, já que perder é uma negativa. Para não perder, alguém precisa ganhar. Para ganhar, a competição era considerada essencial. No mundo dos jogos, esse tipo de soma zero é chamado de “o último sobrevivente”. Isso significa que, para ser o vencedor final, todos os outros precisam perder. Que modo horrível de treinar crianças que se tornarão adultos!

Como estudantes vencem na escola? Simples, conseguindo notas maiores do que os outros estudantes. Há alguma motivação para a colaboração nesse sistema? Não, nenhuma. Como você vence na universidade? Simples, conseguindo um ótimo emprego. Alguma colaboração aí? Não. E se você não encontra esse ótimo emprego e não tem dinheiro algum... bem, *game over* para você, certo?

Desde a infância, somos treinados a pensar que um negócio bem-sucedido só pode funcionar em um modo de competição. Somos conven-

cidos, até mesmo sofremos uma lavagem cerebral, para acreditarmos que sucesso significa “matar” o oponente e dominar o mercado. Na realidade, nada disso é verdade, e este livro explicará o motivo com mais detalhes.

Até mesmo os relacionamentos têm sido maculados por essa abordagem competitiva prevalecente. Tenho visto muitos casais mantendo um placar constante para avaliar quem é o melhor na função de pais, tentando conseguir mais pontos a partir de simples tarefas domésticas, como lavar a roupa, até de atividades que nem mesmo deveriam ser consideradas uma tarefa árdua, como passar um tempo de qualidade com as crianças.

E então há o jogo mais amedrontador de todos... O Jogo do Dinheiro. Camada em cima de camada de medo o dirige. Algum desses pensamentos já passou pela sua cabeça? *Uau, e se não tivermos dinheiro suficiente para a comida? O que vão falar de mim se eu tiver menos que os outros? Como posso me arriscar a deixar meu emprego e acabar mais pobre?* E você percebeu que, quando se fala sobre dinheiro, o tom da conversa muda de repente? Isso acontece porque as pessoas estão tentando se manter nas regras que lhes foram ensinadas como vitais no jogo do dinheiro: não diga quanto você ganha, não dê nenhuma informação, guarde suas ideias dentro de você.

Pense sobre isto: há tantas crenças limitantes e medos sobre dinheiro que, com frequência, ou nos deixam loucos ou nos paralisam, tornando-nos incapazes de quebrar o ciclo. No jogo que eu estava delineando naquela noite no jardim, queria apresentar uma alternativa a esses medos, queria apresentar a dimensão do dinheiro como uma das muitas dimensões e queria que as pessoas entendessem que negócios, e

mesmo a vida, não são jogos baseados em competição. Era importante para mim que o jogo alcançasse seu objetivo devido ao tempo restrito e não porque um jogador venceu todos os outros.

Então o FreshBiz se tornou um jogo de tempo limitado, tendo dinheiro como um meio, mas absolutamente não como um objetivo. Assim como a vida!

O que mais eu queria para esse jogo? A oportunidade de celebrar o pensamento divergente e empreendedor. Eu queria que as pessoas aproveitassem a liberdade de escolhas alternativas, inesperadas, flexíveis ou incomuns, em vez de seguir uma lista de instruções. A faculdade deveria ser uma escolha, não uma exigência. Um trabalho assalariado ou casar-se deveriam ser escolhas, não exigências. E foi assim que cheguei aos Títulos Vermelhos e Verdes do jogo, explicados com detalhes mais adiante no livro.

Com frequência, eu voltava ao princípio orientador de que a vida não é um jogo de apenas uma dimensão. É multidimensional, assim como as pessoas são: cada um de nós desempenha múltiplos papéis e tem muitos talentos. O FreshBiz foi criado como um jogo multidimensional, no qual você, o jogador, pode atuar em qualquer uma das dimensões ou em todas elas a qualquer momento como forma de se expressar, limitado apenas por sua criatividade.

Queria apresentar às pessoas oportunidades e a habilidade de vê-las todas ao seu redor. Esse conceito se manifesta no jogo como *Action Cards*, as quais você pode aprender a alavancar como moedas alternativas adicionais que muitas vezes valem mais do que apenas dinheiro. Então a ideia de que você não pode seguir adiante na vida por causa de recursos insuficientes simplesmente vai desaparecer.

Desenvolver o FreshBiz foi divertido e desafiador. Demorei seis anos para chegar à sua versão final, firmei parcerias e enfrentei rompimentos, fiz grandes investimentos de tempo e dinheiro, encarei medos internos e as complexidades de fazer nascer, ao mesmo tempo, dois negócios, o jogo e a agência de marcas, enquanto cuidava de minha família de um modo saudável. Isso envolveu reforçar meu desenvolvimento pessoal, minha autoexpressão e autoestima. Juntos, Anat e eu também aprendemos a superar problemas de relacionamento, e esses foram momentos bem complicados. Mas apesar de tudo, foi ótimo para formar o caráter e criar uma memória sólida ao transformar nossas ideias em realidade, juntos.

Na época em que o jogo estava pronto para alcançar o próximo nível, deparamo-nos com um grande obstáculo: ainda tínhamos uma dívida de 100 mil dólares. Ao colocar em prática todos os elementos do jogo em nossas vidas reais, tornamos a agência de marcas um sucesso e isso sustentou nossa família por vários anos enquanto eu estava desenvolvendo o jogo FreshBiz. Mas porque eu precisava investir muito dinheiro no desenvolvimento do jogo e porque levou um tempo para a agência de marcas se tornar rentável, nunca conseguimos nos organizar para poupar o bastante para pagar a dívida.

E então chegou o momento de transformar o jogo em um negócio.

Querendo inicialmente manter minha liberdade criativa na estruturação do negócio no espírito do jogo, optei por evitar os investidores. Mas a necessidade de uma decisão que abordasse a questão de “o que fazemos a seguir?” nos fez dar uma boa olhada nas nossas *Action Cards*. E enxergamos uma ótima: nossa casa. Sim, aquela que tínhamos comprado seis anos antes. Felizmente, o mercado imobiliário

estava prosperando, e nossa casa valia cerca de 150 mil dólares a mais do que pagamos por ela.

Havia duas opções abertas para nós. Uma era deixar a casa: vendê-la, pagar a dívida e ficar com algum montante para investir no negócio. A segunda opção era manter a casa, manter a dívida, encontrar uma maneira alternativa de cobrir os empréstimos e encontrar fundos de investimento para o negócio.

Com as nossas opções analisadas sob uma lupa de sabedoria, vimos que deixar a casa para trás significava deixar irem nossas crenças antigas e medos sobre “não ter uma casa não é tão bom quanto ter uma”. Embarcamos em um importante processo de reformulação dos nossos conceitos sobre sonhos, realização, felicidade, riscos e lar. Por fim, escolhemos vender a casa, pagar a dívida e investir no FreshBiz.

O que ajudou a tornar a decisão mais fácil para nós (e, acredite, não foi, de modo algum, o tipo de decisão que se toma com um sorriso, uma piscadela ou dando de ombros!) foram dois conceitos fundamentais que compartilhamos:

1. Lar não é uma casa.

Lar é onde você consegue vivenciar seu potencial completo e não tem nada a ver com finanças e propriedade.

2. Já que cada opção apresenta preços a pagar e riscos a assumir, a conclusão é: nossa decisão será baseada no medo de perder ou no entusiasmo do sucesso?

Se você está lendo este livro, já sabe o que escolhemos. Entusiasmo, meus caros!

A propósito, o dia da mudança aconteceu muito mais tarde do que tínhamos imaginado. Por razões pessoais, nossos compradores não queriam se mudar para a casa em até dois anos, então pagamos aluguel a eles e permanecemos onde estávamos.

Nossa nova realidade era então: mesma casa, mesmo pagamento mensal, mas agora em forma de aluguel e não de hipoteca, sem dívida e bingo! Cem mil dólares para serem investidos no FreshBiz.

Olhando para trás, tomamos uma decisão inteligente de negócios. O preço da casa subiu mais 100 mil dólares desde então, mas o investimento no FreshBiz se transformou em alguns milhões de dólares em termos de valorização da companhia, sonhos que viraram realidade, visitas a países incríveis e a vida de pessoas sendo mudada para melhor. Em nenhum aspecto foi um negócio ruim. Mas não precisávamos esperar para descobrir que éramos vencedores. Já sabíamos que ganharíamos o jogo desde o momento em que vendemos a casa. Como sabíamos disso? Você pode ler a resposta no capítulo intitulado “Uma provocação: você já ganhou o jogo”.

Fazer esse movimento criou a oportunidade de transformar o FreshBiz de uma atividade em paralelo em um negócio. E desde aquele dia, em 2010, embarcamos em um passeio divertido, desafiador, louco e gratificante.

Ao longo do caminho, também tive sorte de encontrar pessoas incríveis que se juntaram à jornada. Duas delas são Simcha Gluck, que está escrevendo este livro comigo, e Joshua Weiss, ambas mais tarde se tornaram meus sócios fundadores do FreshBiz. Muitos outros indivíduos talentosos se tornaram nossos Centros de Negócios, gerentes ou facilitadores ao redor do mundo.

Acreditamos de verdade na construção de negócios inteligentes, em vez de grandes empresas. Acreditamos na busca de qualidade e não de quantidade. Descrevemos essa abordagem nos capítulos “Ganha-Ganha Exponencial” e “Negócio Inteligente”. São essas filosofias que nos ajudaram a criar um negócio enxuto e inteligente, permitindo-nos o estilo de vida que sempre desejamos, no qual passamos a ser aqueles que mudam o jogo, viajantes do mundo e *life hackers*², enquanto dedicamos tempo de qualidade às nossas famílias.

FreshBiz agora é global, o que se deu por meio de workshops dirigidos a dezenas de milhares de pessoas em mais de vinte países. Neste livro, compartilhamos com você algumas das histórias de nossas viagens, contando como terminamos diante de 50 milhões de espectadores na Índia e como estudantes da IIT Mumbai³ reagiram a um desafio de estilo de vida, ou como usando nossa abordagem Ganha-Ganha Exponencial resolvemos um problema inesperado que apareceu na Rússia.

Sinceramente acredito que se tornar um Novo Empreendedor é possível para qualquer um disposto a aprender os conceitos básicos e a colocá-los em ação. Treinei uma multidão de pessoas e está claro para mim, sem qualquer dúvida, que ganhar o jogo não é mais do que uma questão de estar disposto a investir no seu crescimento pessoal e então fazer alguma coisa diferente em sua vida com o que você aprendeu.

2 A expressão “life hack” tem sido adotada em inglês por autores da área de empreendedorismo e gestão. Refere-se a dicas e truques para melhorar produtividade, resolver problemas cotidianos e facilitar a vida. *Life hackers* são, portanto, aqueles que otimizam seu tempo graças a esses truques. (N.E.)

3 The Indian Institute of Technology Bombay. Em português: Instituto de Tecnologia de Mumbai. (N.T.)

Também acredito honestamente que podemos melhorar este mundo em que vivemos se jogarmos com o pensamento Ganha-Ganha Exponencial em vez de competirmos uns contra os outros. Acredito que podemos alcançar um equilíbrio mais enriquecedor das diversas dimensões de nossa vida, e que a educação pode ser voltada para a criatividade e o autodesenvolvimento, em vez de formar abelhas operárias para a força de trabalho. Tenho certeza de que há pessoas que acham que sou muito ingênuo, mas, já que estamos quase no fim deste capítulo e você ainda está conosco, acredito que isso significa que você também é parte do que gostamos de chamar de tribo dos Novos *Empreendedores*.

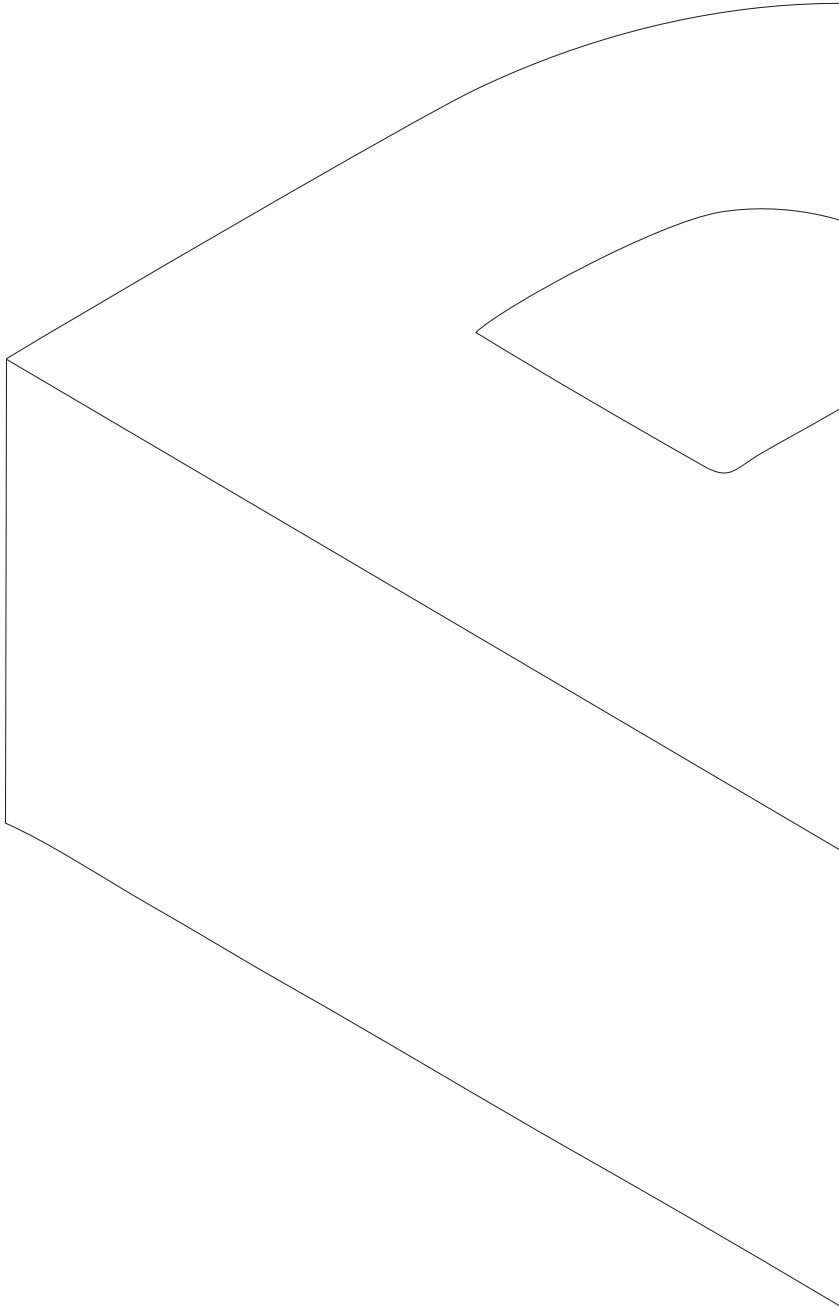
Tornar-se um Novo Empreendedor começa com um processo interno e então segue de dentro para fora.

Eu convido você a não apenas ler o livro, mas também se engajar no jogo externo a ele, sobre o qual falamos no capítulo “Em qual jogo você está atuando?”.

Então, jogue a vida e viva intensamente.

Ronen Gafni

OBS.: Ah, e sim, recentemente compramos uma nova casa.





CAPÍTULO 2 – PARTE 1

OS NOVOS EMPREENDEDOREZ

“Todos os humanos são empreendedores, não porque devem formar empresas, mas porque a vontade de criar está no DNA humano.”

— Reid Hoffman, cofundador do LinkedIn

Quando escrevemos *Novos Empreendedores*, com **Z**, referimo-nos ao grupo específico de *Novos Empreendedores* que também são *FreshBizzers*, aqueles que jogam a vida segundo um mindset de *Ganha-Ganha Exponencial*. São os que balançam suas varinhas mágicas para expandir a vida, inovam com perfeição, criam *Salto Quântico* e até mesmo conservam um ar de brincadeira séria enquanto fazem isso. Eles fazem com que comandar organizações, negócios e instituições de caridade pareça e seja divertido! Jon Vroman é um exemplo perfeito pelo modo como comanda a *The Front Row Foundation*. Um Novo Empreendedor com uma crença apaixonada de que todos deveriam viver a vida como

participantes na primeira fila em vez de espectadores nas fileiras ao fundo, e é essa exatamente a experiência que ele possibilita. Sua fundação dá a pessoas incríveis, muitas com doenças terminais, e às suas famílias, um lugar na primeira fila do concerto ou do evento esportivo de seus sonhos. Além de esse ser um momento mágico, a fundação continua a fazer diferença por meio de treinamento, apoio e celebrando a vida com as famílias nos anos seguintes.

Vamos refletir por um momento sobre os Novos *Empreendedores*, quem são eles, quem não são e o que é tão diferente sobre eles que nos sentimos compelidos a adicionar a palavra “Novo” ao seu título. Aqui está a maneira “resumida” de olhar para a evolução dos negócios e do empreendedorismo no século 20.

PRIMEIRO, UMA BREVE LIÇÃO DE HISTÓRIA

A Corrida dos Ratos nasceu da mentalidade fabril da Revolução Industrial. Essencialmente, quanto mais trabalhamos, mais produtos saem da esteira ao fim do dia e, por fim, mais dinheiro a fábrica rende. As pessoas eram apenas máquinas humanas trabalhando em condições deploráveis. Os donos das fábricas maximizariam seus lucros ao pagar o mínimo possível para as pessoas trabalharem tanto quanto conseguissem e o mais rápido possível. O dinheiro era tido como um bem importante, mas escasso. No mundo agrícola cíclico, antes da Revolução Industrial, a comida e a renda eram ligadas a estações instáveis do clima, mas as fábricas ofereciam renda estável.

No início, os trabalhadores ficaram entusiasmados de começar a trabalhar tão cedo quanto pudessem, permanecer até o mais tarde possível e fazer o mínimo de intervalos para comer e ir ao banheiro, a fim

de maximizar seus ganhos. Eles ficaram impressionados que o dinheiro poderia ser ganho o ano todo, sem depender da sazonalidade. As pessoas começaram a exaltar as virtudes do trabalho duro e do trabalhador sério, aquele tão compromissado que nem mesmo tem tempo de pensar sobre férias. Isso deu origem à mentalidade: se você não trabalha duro, é um preguiçoso inútil.

A Grande Depressão de 1929 abalou a confiança do mundo dos negócios, quando o mercado de ações entrou em colapso, assim como muitas empresas. As pessoas aprenderam uma lição: é arriscado ser dono de uma empresa e arcar com tanta responsabilidade. Não havia ferramentas de internet rápidas, baratas e fáceis como existem hoje em dia. Então, as pessoas aprenderam a atuar de forma segura, tornando-se funcionárias e procurando emprego com empresários ou corporações suficientemente fortes para protegê-las de uma queda no caso de outra Grande Depressão.

Os funcionários acreditavam que os empregos eram como uma rede de proteção que oferecia segurança e trabalhavam muito, dedicando suas horas em prol da segurança e de um salário semanal. A lealdade dos funcionários era recompensada e trabalhar para a mesma empresa durante décadas era considerado perfeitamente normal. Muitas pessoas literalmente começaram como entregadores de correspondência e, por meio de dedicação, conquistaram cargos mais elevados e maiores salários ao longo dos anos, caminhando para a aposentadoria aos 65 ou 67 anos.

Tudo isso criou a mentalidade de trabalhar duro e atuar de modo seguro.

Avançando algumas poucas décadas para quando a internet decolou, você não precisava mais de um negócio “tradicional” com presença

física para ser considerado um empresário. Você podia, a partir de então, ter uma empresa que funcionasse em um lugar chamado *cyberspace*, onde a única quantia de dinheiro que se paga pela propriedade é o valor do domínio mais a hospedagem. As barreiras para se tornar um empresário de sucesso foram quase todas derrubadas quando a presença física tradicional deu lugar ao clique e compre. O e-commerce foi a área de crescimento mais rápido e as ferramentas de busca foram aperfeiçoadas de modo exponencial, auxiliadas pelas mídias sociais que elevaram a gestão de marca, conteúdo e engajamento a uma estratosfera totalmente nova. Mais e mais pessoas começaram a atender ao seu chamado empreendedor, usando essas novas ferramentas em prol de seu próprio sucesso.

Entretanto, ainda que a tecnologia tenha mudado, o mindset convencional continuou, basicamente, o mesmo.

O TRABALHADOR SOLITÁRIO

Empreendedores começaram a se libertar do sistema anos atrás. Muitos dos empreendedores que conhecemos nos nossos workshops do FreshBiz nos contam o quanto amam a liberdade de fazer o que estão fazendo, correndo atrás das coisas do seu jeito. Eles veem seus negócios como uma das formas mais gratificantes de autoexpressão e estão entusiasmados e apaixonados pelo que fazem. Toda vez que ouvimos isso, pensamos na famosa citação: “Siga seus sonhos ou você passará o resto de sua vida trabalhando para quem fez isso”.

Os empreendedores começaram a abrir seus próprios caminhos enquanto perseguiam seus sonhos. Logo, muitos se tornaram “O Trabalhador

Solitário”. Isso nos lembra do avô de Simcha, que tinha sua própria loja de doces no Lower East Side, em Manhattan, ou da nossa amiga que vende acessórios descolados para cabelos em seu site. Enquanto o sucesso e os lucros são deles e apenas deles, os Trabalhadores Solitários carecem substancialmente de tudo que é necessário para fazer seus negócios crescerem. E como a maioria dos proprietários de pequenas empresas tende a ver a si mesmos como grandes em uma área micro, muitas vezes ficam presos.

Acaba sendo irônico que os Trabalhadores Solitários que deixam o mundo corporativo porque não gostam de trabalhar das 9h às 17h agora se veem trabalhando nesse mesmo horário, porque não têm uma equipe ou departamentos para ajudá-los. Os Trabalhadores Solitários que não queriam ser empregados agora o são de si mesmos, mas sem todos os recursos. Não há departamento de marketing, setor de contabilidade, centro de atendimento ao cliente e por aí vai. Essencialmente, o que quer que estejam trabalhando em um dado momento é o que está acontecendo em seus negócios. Com um negócio on-line, são ajudados por ferramentas on-line para um pouco do apoio de que precisam desesperadamente, mas o barbeiro em sua própria barbearia ou o avô de Simcha em sua loja de doces... é tudo com eles e eles apenas. Todos merecem ser elogiados de verdade por sua coragem e força!

A EMPRESA DE MARKETING DE SIMCHA

Minha esposa Rachel e eu mergulhamos na oportunidade de gerenciar um escritório distrital na cidade de Nova York de uma grande empresa de marketing, depois de passar alguns anos trabalhando juntos como



Continue sua leitura do livro!



[CLIQUE AQUI](#) para comprar seu exemplar
ou acesse pelo QR Code abaixo.





DOS CRIADORES DO JOGO FRESHBIZ

A vida é um jogo. Você só precisa saber como jogá-lo... do seu jeito! **Os Novos Empreendedores** não traz fórmulas secretas ou uma abordagem “tamanho único” para aproveitar ao máximo a vida e as oportunidades. O que funciona para uma pessoa não funcionará obrigatoriamente para outra.

Ronen Gafni e Simcha Gluck, criadores do jogo corporativo FreshBiz, exploram o pensamento empreendedor de forma totalmente nova e compartilham os fundamentos implícitos do que significa desenvolver e cultivar esse mindset.

Abordar a vida, os negócios e os nossos desafios diários tal qual um jogo pode ser uma experiência poderosa e libertadora. Aprender a olhar os obstáculos à nossa frente como meras fases de um grande jogo pode nos ajudar a tirar proveito de oportunidades não percebidas ou eliminar estresses de que não precisamos.

Repleto de exemplos reais e com os princípios fundamentais do jogo criativo que está mudando o mundo, **Os Novos Empreendedores** é um olhar esclarecedor e revigorante sobre como ter uma vida bem-sucedida e recompensadora.



Agência Brasileira do ISBN
ISBN 978-85-67886-28-2



Copyrighted Material
9 788567 886282

APOIO:

APOENA
OPEN YOUR MIND